

УЧРЕДИТЕЛЬ:
департамент
информационной политики
Тюменской области

Налоги
Инвестиции
Капитал

Наш адрес в Интернете
<http://tyumedia.ru/>



№1 — 3, 2014 г.
январь — июнь

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ:
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС**

Содержание

Региональная практика поддержки малого и среднего предпринимательства	2
Агентство — институт развития предпринимательства	6
Основные направления развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Тюменской области	6
Малый бизнес и развитие предприятий строительной индустрии	14
Потенциал развития региона и его использование: финансовые аспекты	15
Банковский сектор Тюменской области: основные итоги развития и рост региональной экономики	19
О политике и мерах развития кредитования субъектов МСП	24
Кредитование реального сектора экономики региона: вызовы и перспективы	25
Малый бизнес:	
стоп-факторы активного кредитования	28
Проблемы развития малого бизнеса: социальные вызовы	30
Риски бизнес-деятельности в УрФО (по оценкам предпринимателей)	31
Мировой финансовый рынок в условиях глобализации	38
Кризисы в экономике: некоторые аспекты управления	42
Отчетность в формате МСФО как фактор повышения инвестиционной привлекательности компании	51
Унификация правового регулирования малого и среднего предпринимательства — инструмент экономического роста	61
От виртуального к реальному взаимодействию секторов экономики	66

ИЗДАТЕЛЬ: ГУП ТО «ТРИА»
Адрес: г.Тюмень,
ул. Осипенко, 81, 1-й этаж.
Тел/факс: (3452) 595247, 390121.

РЕДАКЦИЯ

Адрес: г.Тюмень, ул. Осипенко, 81, 1-й этаж.
Тел/факс: (3452) 595247, 390121.
Главный редактор **Т.Д. Акопянц.**

При перепечатке материалов ссылка
на «Налоги, инвестиции, капитал»
обязательна

Фото из архива
департамента информационной политики
Тюменской области.

Журнал зарегистрирован Западно-Сибирским территориальным управлением (г.Тюмень) Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций 24 декабря 2002 г. Регистрационный номер — ПИ №17-0534.

Подп. в печать 12.05.2014 Тир. 250 экз. Зак. 543. Отпечатано ООО «Вектор Бук», адрес: г.Тюмень, ул. Володарского, 45. Тел. (3452) 465-404. Распространяется бесплатно.



Региональная практика поддержки малого и среднего предпринимательства

Л.С. Остроумов, заместитель директора
департамента инвестиционной
политики и государственной поддержки предпринимательства

В Тюменской области реализуется долгосрочная целевая программа «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства». Цель программы – повысить роль субъектов данного сектора экономики, способствовать развитию их вклада в социально-экономическую жизнь области.

По данным службы государственной статистики по Тюменской области на 01 января 2013 года на Юге Тюменской области зарегистрирован 72 241 субъект малого и среднего предпринимательства. Это выше уровня 2008 года в 1,6 раза. Важную роль в развитии предпринимательства, в первую очередь, играет население, делая выбор для своей деятельности таких организационно-правовых форм, которые предусмотрены в секторе малой экономики. Но не менее значимым условием появления малых структур и их успешной деятельности является предпринимательская среда. Ее формирование и регулирование развития экономических отношений целенаправленно проводятся в рамках государственной региональной программы.

Основой механизма регулирования поддержки развития субъектов малого и среднего бизнеса помимо департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области являются:

- Фонд «Инвестиционное развитие Тюменской области»;
- Фонд микрофинансирования Тюменской области;
- Гарантийный фонд;
- Государственное бюджетное учреждение Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор» (филиалы в городах Тюмень, Тобольск, Ишим);

- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и Евро Инфо Корреспондентский центр на базе ГБУ Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор»;

- Центр развития туризма Тюменской области;

- Технопарк «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа».

Такая развитая материально-организационная база инфраструктуры поддержки позволяет активно взаимодействовать по разным направлениям, предоставлять комплекс бизнес-услуг, привлекать к проведению мероприятий общественные организации предпринимателей различного профиля. Еще один принцип, по которому мы строим деятельность по поддержке малого и среднего бизнеса, – не замыкаться в рамках областного центра. Об этом говорит тот факт, что бизнес-инкубаторы в настоящее время созданы не только в Тюмени, но и в городах Тобольск и Ишим. Всего в бизнес-инкубаторах разместились 41 резидент, в том числе 23 субъекта малого предпринимательства в Тюмени, 11 – в Тобольске, 7 – в Ишиме. Резиденты арендуют 806,4 кв. метра площадей, им оказано 1095 консультационных услуг.

На базе областного бизнес-инкубатора работают:

- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;

- Евро Инфо Корреспондентский Центр;

- Центр развития туризма.

Еще более разветвленную сеть имеет фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области» – его представительства уже действуют в 22 городских округах и муниципальных районах, т.е. охватывают всю территорию Юга Тюменской области.

Другое направление – финансовая поддержка, источником которой является региональный бюджет. В частности, в 2013 году за счет бюджетных средств в области реализованы следующие финансовые мероприятия, предусмотренные долгосрочной целевой программой «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства в Тюменской области»:

- возмещение части затрат на оплату процентов по договорам кредита;

- субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие лизинга оборудования;

- предоставление субсидий некоммерческим организациям для развития микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Что касается отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для получения государственной поддержки, – в Тюменской области поддержку получают все субъекты предпринимательства, соответствующие нормативно установленным критериям и своевременно направившие документы в департамент инвестиционной политики



и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области. Рассмотрение документов осуществляется коллегиально и публично, решения выносятся Комиссией по отбору субъектов малого и среднего предпринимательства. В 2013 году субсидии предоставлены 28 представителям малого и среднего бизнеса в форме возмещения части затрат, предназначенных для оплаты процентов по договорам кредита на общую сумму 20 579 тыс. рублей. Общая сумма кредитных договоров, по которым получена компенсация, составила 694,4 млн рублей. Еще 210 предпринимателям возмещена часть затрат по лизинговым платежам и по уплате первого взноса при заключении договора лизинга. Эта сумма составила 280,9 млн рублей, в том числе 140,4 млн рублей выплачено за счет средств федерального бюджета. Общая сумма договоров лизинга, по которым предприятия получили государственную поддержку, составила 1 007,8 млн рублей. При этом приобретено 224 единицы оборудования и 141 единица спецтехники. Результатом реализации мероприятия «Субсидирование субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие лизинга оборудования» стало то, что предприятия, получившие государственную поддержку, создали 1071 рабочее место, а также сохранили 7775 рабочих мест.

Особое влияние в 2013 году с точки зрения рычага финансового регулирования на развитие деятельности предпринимателей малого и среднего сектора оказывал фонд, который так и назван – «Инвестиционное агентство Тюменской области». Деятельность фонда направлена на поддержку реализуемых субъектами предпринимательства Тюменской области инвестиционных проектов как организационно – через сопровождение проектов емкостью до 300 млн руб., так и финансово – через предоставле-

ние держателям проектов инвестиционных займов в размере до 10 млн руб. за счет фонда целевых займов и до 150 млн руб. за счет средств, привлеченных в МСП банке. Кроме того, сохранено осуществление функций гарантийного фонда. За счет возвратных средств прошлых лет фондом «Инвестиционное агентство Тюменской области» в отчетном периоде выдано 40 целевых займов на общую сумму 320,8 млн рублей. При этом сохранено 778 рабочих мест и создано 45 новых рабочих мест. На сопровождении в фонде «Инвестиционное агентство Тюменской области» находится 227 инвестиционных проектов общей стоимостью 6,078 миллиардов рублей. В результате их реализации планируется создать 4375 новых рабочих мест.

В области осуществляет деятельность Гарантийный фонд. В рамках реализации мероприятий целевой программы предоставляется поручительство на необеспеченную часть обязательства субъектов малого (среднего) предпринимательства по кредитному договору при минимальной величине залога, предоставленного субъектом малого (среднего) предпринимательства и/или третьими лицами в размере не менее 50% от суммы обязательства заемщика по кредитному договору. Приведем цифры: за 2013 год субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлено 9 поручительств на сумму 20,2 млн рублей. А всего с начала деятельности Гарантийного фонда предоставлено 275 поручительств на общую сумму почти 783 млн рублей. Общая сумма кредитов, выданных под поручительство, составила 60,6 млн рублей.

Фондом микрофинансирования Тюменской области по состоянию на 01.01.2014 года выдано 570 микрозаймов на сумму 266,7 млн рублей, 819 субъектов малого и среднего предпринимательства являются активны-

ми заемщиками фонда. В 2013 году заработала программа «МИКРО-Старт», в рамках которой займы предоставляются начинающим субъектам малого предпринимательства в размере до 1 млн руб. сроком до 1-го года под сниженную ставку 8% годовых. За счет средств областного и федерального бюджетов на реализацию программы было направлено 70 млн руб. За год поддержку получили 63 начинающих предпринимателя, а сумма займа составила 35560 тыс. рублей. С качественной стороны результат поддержки отражают цифры: за счет выданных микрозаймов сохранено 1700 рабочих мест, создано еще 254 рабочих места. Микрозаймы предоставлены субъектам малого и среднего предпринимательства на развитие промышленного производства, строительства, сферы услуг, общественного питания, торговли и других направлений деятельности.

В рамках оказания имущественной поддержки в департаменте имущественных отношений Тюменской области и органах местного самоуправления сформированы реестры движимого и недвижимого имущества, предназначенного для предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства в аренду с целью организации и ведения предпринимательской деятельности. Информация об этом размещена на официальных сайтах правительства Тюменской области (www.admtymen.ru), муниципальных образований и в средствах массовой информации.

Поскольку государственная помощь предполагает инвестиции и в человеческий капитал, рассмотрим, как организована в Тюменской области **консультационная и обучающая поддержка предпринимателей**. В соответствии с принципами государственной деятельности для исполнения запланированных в рамках долгосрочной целевой программы «Основные направления развития малого



и среднего предпринимательства в Тюменской области» заключено 4 государственных контракта. Два из них предусматривали развитие молодежного предпринимательства, в частности: было протестировано 2315 человек; прошли обучение по программе «Открой свое дело» 679 человек; проведена экспертиза 254-х бизнес-планов; обучено 2525 школьников; организованы стажировки в соответствии с направлениями бизнес-плана для 15-ти лиц за пределами территории РФ и для 29-ти – на действующих малых предприятиях РФ. Кстати, после обучения открыли свое дело 25 человек. Еще 75 субъектов малого и среднего предпринимательства прошли обучение в рамках контракта с ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет».

Формированию положительного образа предпринимателя, популяризации роли предпринимательства способствуют телевизионные программы – интервью с успешными предпринимателями, их участие в мастер-классах, транслируемые в сети «Интернет» на сайте Вслух.ru. На территориях городских округов и муниципальных районов специалисты департамента, фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» постоянно проводят консультации, в том числе для граждан, находящихся на учете в органах службы занятости населения, разъясняя вопросы, связанные с финансовой поддержкой; открытием своего дела; выбором организационно-правовой формы, налоговой системы; порядком оформления и регистрации документов по созданию предприятий малого и среднего бизнеса; лицензированием отдельных видов предпринимательской деятельности – медицинских, образовательных услуг, строительных работ, проектных бюро; арендой нежилых помещений для развития субъектов малого

и среднего бизнеса, включенных в реестр государственного и муниципального имущества; функционированием бизнес-инкубатора. Консультационные услуги оказывались также Центром координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность на базе государственного бюджетного учреждения «Областной бизнес-инкубатор».

В областном центре стали регулярно проводиться мероприятия, направленные на развитие предпринимательской деятельности, повышение инвестиционной активности малого и среднего бизнеса. В них участвуют представители органов государственной власти – федеральной и региональной, местного самоуправления, общественных организаций, субъектов малого и среднего предпринимательства. Одним из знаковых событий стал форум «Территория бизнеса – территория жизни». Задача, которую поставили перед собой организаторы, – популяризация бизнеса, продвижение позитивных примеров развития малого и среднего предпринимательства, создание условий для конструктивного диалога власти и бизнеса на местах. В рамках форума проведена серия мастер-классов – «Лучшие бизнес-модели»; «Развитие территории и развитие предпринимательства через сити-брендинг»; «Как руководить компанией сегодня: Интернет и реальный бизнес»; а также конкурсы: «Лучшая муниципальная практика поддержки предпринимательства»; «Лучший проект, профинансированный в рамках программы, реализуемой МСП Банком».

Важную роль в формировании политики по развитию малого бизнеса в Тюменской области играет Совет по развитию малого и среднего предпринимательства – консультативно-совещательный орган, в состав которого входят представители

исполнительных органов власти, федеральных структур, общественных организаций и субъектов малого и среднего предпринимательства.* Заседания Совета проводятся не реже 1-го раза в полугодие. В 2013 году на заседаниях Совета были рассмотрены следующие вопросы:

- О выполнении решений одиннадцатого заседания Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в Тюменской области от 25.12.2012 г.;

- О результатах деятельности фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области»;

- О развитии молодежного предпринимательства на территории Тюменской области;

- О реализации Закона РФ «О защите прав потребителей» и о ситуации на потребительском рынке в 2012 году;

- Об антикоррупционной хартии российского бизнеса;

- О деятельности уполномоченного представителя по защите прав предпринимателей в Тюменской области;

- О проблемах, связанных с деятельностью нелегальных такси, обеспечении конкурентных условий при оказании услуг такси;

- О реализации региональной программы «Защита прав потребителей в Тюменской области на 2013-2015 годы».

Вот лишь некоторые итоги проведенных заседаний. Во исполнение решений Совета проведен ряд встреч с представителями ОАО «Тюменьэнергосбыт» и ЗАО «Газпроммежрегионгаз Север». В результате на сайте ОАО «Тюменьэнергосбыт» актуализирована информация о перечне предоставляемых документов, сроках рассмотрения и согласования документов для каждого из этапов газификации. Реализована возможность подачи документов для получения технических условий через официальный сайт ОАО «Тюменьэнергос-

* **Распоряжение правительства Тюменской области от 05.05.2008 г. №488-рп.**



быт». Немаловажно и то, что создан общественный совет при ОАО «Тюменьэнергосбыт», на заседании которого, в частности, рассмотрены вопросы разрешения запросов граждан и организаций по принципу «Одного окна», формирования базы физических и юридических лиц, специализирующихся на предоставлении услуг по газификации. В качестве законодательной инициативы подготовлено изменение в нормативно-правовые акты в части ужесточения ответственности за оказание услуг по перевозке пассажиров и багажа нелегальными перевозчиками и введение ответственности для диспетчерских служб на передачу заказов нелегальным перевозчикам, а также правового регулирования отзыва разрешения на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси.

В целях создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в сфере обеспечения пожарной безопасности заключены соглашения «О взаимодействии по организации контроля за соблюдением требований в области пожарной безопасности» с Тюменским региональным отделением (ТРО) Общероссийской общественной организацией «Деловая Россия», ТРО Общероссийской общественной организацией «Институт предпринимательства «Уральского федерального округа», Торгово-промышленной палатой Тюменской области и Уполномоченным по защите прав предпринимателей Тюменской области.

В 2014 году в Тюменской области сохранена пониженная ставка 5% на объект налогообложения «доходы минус расходы» по специальному налоговому режиму «упрощенная система налогообложения». Проводится мониторинг применения Закона Тюменской области «О патентной системе налогообложения для индивидуальных

предпринимателей» и работа над вопросом уменьшения ставок стоимости патентов в рамках совершенствования патентной системы налогообложения.

Между ТРО «Деловая Россия» и Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Тюменской области заключено соглашение о сотрудничестве с ГУ МЧС России по Тюменской области в части взаимодействия с представителями бизнеса при осуществлении структурами МЧС государственного контроля (надзора).

Внесены изменения в постановление правительства Тюменской области от 22.08.2011 № 270-рп «Об утверждении Порядка реализации органами местного самоуправления переданного государственного полномочия по формированию торгового реестра Тюменской области» в части обеспечения предпринимателям и организациям возможности направления информации для формирования торгового реестра Тюменской области в электронной форме посредством сайта органа местного самоуправления информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

В ходе заседания руководителей федеральных органов государственной власти, осуществляющих контрольно-надзорные функции, было рекомендовано провести работу по консультированию субъектов малого и среднего предпринимательства по вопросам действующего законодательства в данной сфере.

Во всех городских округах и муниципальных районах области также действуют муниципальные Советы по развитию предпринимательства. В течение года проведена ротация их членов, в результате в состав Советов включены предприниматели, которые реализуют инвестиционные проекты на территории соответствующих городских округов и муниципальных районов, а также пред-

ставители молодежного поколения предпринимателей.

Подытоживая, скажем. Деятельность, организованная в малых формах, позволяет предпринимателям реализовать их личностные способности, одновременно с этим расширяется перечень товаров и услуг, предоставляемых ими на местные рынки, повышается занятость населения. Благодаря развитию предпринимательского сообщества в сельских районах области оказываются населению услуги, которые прежде не были доступны. Широким спросом пользуются парикмахерские услуги, ремонт бытовой техники, установка окон и ремонт автомобильного транспорта, открываются пункты общественного питания, по уровню сервиса и качеству обслуживания не уступающие городским аналогам. Расширение сети торговых компаний стимулирует местные торговые организации повышать уровень обслуживания населения и предоставлять более качественные товары на рынке.

Создание благоприятного инвестиционного климата на территории области способствует увеличению объемов выпуска промышленными предприятиями высокотехнологичной продукции и созданию эффективных новых рабочих мест. Субъекты предпринимательства привлекают новые технологии и позволяют создавать современные производства, аналогов которым нет в мире. Этим компаниям оказывается государственная поддержка в виде налоговых льгот или компенсационных форм поддержки, а также они гарантированно получают комплексное административное сопровождение.

Принимая во внимание не только экономическую, но и социальную значимость деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, в **Тюменской области политика поддержки этого сектора экономики будет продолжена.**



Агентство – институт развития предпринимательства

О.В. Простнева,
заместитель генерального директора
фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области»

С целью создания инфраструктуры, обеспечивающей реализацию инвестиционных проектов и инициатив, создан фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области».

Базой для формирования Инвестагентства стал Фонд развития и поддержки предпринимательства. Изменение связано не только с названием: значительно расширились возможности структуры, при этом все существующие инструменты для поддержки бизнеса сохранены. Правительство региона поручило агентству сопровождать инвестиционные проекты общей стоимостью до 300 миллионов рублей.

Для эффективной работы агентства образован экспертный совет. Главной его целью является рассмотрение и оценка инвестиционных проектов субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области и определение их стратегической целесообразности и экономической эффективности, подготовка рекомендаций, формирование стратегии практической реализации инвестиционных проектов. В состав экспертного совета входят представители органов власти различных уровней, общественных предприни-

мательских объединений. Активное участие в работе принимают и представители банковского сектора: Сбербанк, ВТБ 24, Сибирского банка реконструкции и развития, банка «СОЮЗНИЙ». Экспертный совет стал площадкой для активного диалога между банками и предпринимателями. В результате совместной работы банками предоставлено кредитов на сумму более 158 млн рублей. Поддержку получили 15 инвестиционных проектов. Важным событием для нас стало установление партнерских взаимоотношений с МСП Банком. Инвестиционное агентство и МСП Банк совместно приняли участие в финансировании двух инвестиционных проектов – «Строительство рыбоперерабатывающего завода» в Тюменском районе и «Строительство здания типографии» в городе Тобольске.

В реестр инвестиционных проектов Тюменской области включено 246 проектов субъектов малого и среднего предпринимательства. Общий объем ин-

вестиций составляет 7,1 миллиардов рублей. Реализация проектов предусматривает создание более 5-ти тысяч рабочих мест. Инвестиционные проекты охватывают различные сферы экономики и виды деятельности. Более 65% от их общего количества реализуется в сфере производства и агропромышленного комплекса, туристической индустрии, придорожного сервиса, оказания социальных услуг. Более 35% от общего количества инвестиционных проектов предполагает открытие нового бизнеса. Такие проекты, как правило, на этапе старта испытывают острую потребность в финансовых ресурсах.

Поддержка инвестиционных проектов – задача Инвестиционного агентства, успешно решить которую можно только во взаимодействии с банковским сектором и, в частности, с МСП Банком, выступающим проводником государственных ресурсов для малого и среднего бизнеса на территории всей страны. Надеюсь, что наше конструктивное деловое сотрудничество послужит воплощению смелых идей и перспективных проектов, развитию малого и среднего предпринимательства на благо Тюменской области.

Основные направления развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Тюменской области

Н.П. Ларионова, к.э.н.,
ГАУ Северного Зауралья, г.Тюмень

Формирование в России многоукладной экономики привело к массовому созданию малых форм хозяйствования в сельской местности. На примере Тюменской области исследовано состояние государственной поддержки малых форм хозяйствования, определены проблемы и направления их развития в аграрном секторе экономики России.

К малым формам хозяйствования в аграрном секторе экономики России относят крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х), личные подсобные хозяйства (ЛПХ), сельскохозяйственные потребительские ко-



оперативы (СПОК). За годы реформ доля крупных сельскохозяйственных организаций в производстве сельскохозяйственной продукции, по оценкам экспертов, сократилась с 75-ти до 45-45,9-ти % (практически вдвое). Они перестали обрабатывать свыше 40 млн га сельскохозяйственных угодий – в 2,5 раза больше, чем было освоено целинных земель в 1950-е гг. В 2012 г., по данным Росстата, количество крестьянских (фермерских) хозяйств составляло около 107-ми тыс., около 4-х млн товарных хозяйств населения и 4883 ед. сельскохозяйственных потребительских кооперативов [5].

Развитию малых форм хозяйствования в стране способствовало принятие федеральных законов: «О личном подсоб-

ном хозяйстве» от 07.07.2003 №112-ФЗ; «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 № 74-ФЗ; «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 №264-ФЗ; «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19.06.1992 № 3085-1; «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ. Кроме того, принята федеральная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 №717. На уровне региона также приняты

нормативные акты, в частности: Закон Тюменской области «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства в Тюменской области» от 28.12.2004 № 305; долгосрочная целевая программа «Основные направления развития агропромышленного комплекса Тюменской области» на 2013-2020 годы, утвержденная распоряжением Правительства Тюменской области от 30.11.2012 №2500-рп и др. [2].

Производством сельскохозяйственной продукции для собственного потребления в Тюменской области занимаются более 160-ти тыс. хозяйств населения. Мелкотоварный сектор является довольно емким по объемам производства – ежегодно на его долю приходится 45-47% валовой сельскохозяйственной про-

Таблица 1

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ХОЗЯЙСТВАХ НАСЕЛЕНИЯ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ за 2010 — 2012 годы				
Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2012 г. в % к 2010 г.
Производство продукции сельского хозяйства, млн руб.	21281,7	23159,9	22584,7	106,1
Доля продукции растениеводства в общем объеме сельскохозяйственной продукции, в %	52,1	54,7	51,1	–
Доля продукции животноводства в общем объеме сельскохозяйственной продукции, в %	47,9	45,3	48,9	–
Поголовье сельскохозяйственных животных, тыс. голов:				
– крупного рогатого скота	111,5	110,0	105,8	94,8
доля в общем поголовье, в %	43,6	42,9	41,6	–
– в том числе коров	54,6	53,8	50,5	92,4
доля в общем поголовье, в %	46,7	46,3	44,9	–
– свиней	164,9	155,0	147,9	89,6
доля в общем поголовье, в %	49,7	47,6	43,3	–
– овец и коз	116,1	119,9	128,0	110,2
доля в общем поголовье, в %	95,5	93,7	94,8	–
Производство основных видов сельскохозяйственной продукции, тыс. тонн:				
– мяса всех видов	45,1	44,2	43,0	95,3%
доля в общем объеме производства, в %	43,7	41,4	40,6	–
– молока	280,5	278,1	274,4	97,8%
доля в общем объеме производства, в %	48,6	48,0	48,3	–
– картофеля	391,1	397,1	391,0	100%
доля в общем объеме производства, в %	72,9	62,7	66,0	–
– овощей	113,8	114,2	116	102%
доля в общем объеме производства, в %	63,2	52,8	69,0	–
Товарность молока, в %	18,4	19,9	20,7	–

Источник: составлено автором на основании данных [3].



дукции. С точки зрения структуры валовой продукции, производимой хозяйствами населения, доля продукции растениеводства незначительно превышала долю продукции животноводства и по итогам 2012 года составила 51 и 49% соответственно. По итогам 2012 года хозяйствами населения произведено от общего областного объема производства: 40,6% всех видов мяса; 48,3% молока; 66% картофеля; 69% овощей.

В последние годы наметилась тенденция сокращения хозяйствами населения объемов производства продукции животноводства. Это связано с неблагоприятной ситуацией на рынке сельскохозяйственной продукции, в частности, влияет тот факт, что закупочные цены заготовителей изменяются незначительно, в то время как цены на товарно-материальные ресурсы, необходимые для производства сельскохозяйственной продукции, растут значительно. Другой фактор связан с людьми – сельское население стареет, пожилым людям не под силу ухаживать за сельскохозяйственными животными. Однако, несмотря на сложности, **ведение личного подсобного хозяйства остается единственным источником дохода** для большого числа сельских жителей.

В целях стимулирования развития хозяйств населения в Тюменской области им оказывается государственная поддержка. Субсидируется процентная ставка по кредитам и займам на развитие сельскохозяйственного производства, выдаются комбикорма, субсидируется приобретение сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственной техники, выделяются субсидии на произведенное и реализованное для переработки молоко. В 2012 году хозяйствам населения на льготных условиях продано 2000 голов племенных свинок, выдано безвозмездно 11643 тонны комбикормов.

Таблица 2
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2012 г. в % к 2010 г.
Производство продукции сельского хозяйства, млн руб.	1488,7	2677,1	2612,2	175
Доля продукции К(Ф)Х в общем объеме сельскохозяйственной продукции, в %	3,5	5,1	5,5	–
Доля посевов К(Ф)Х в общей посевной площади, в %	13,5	13,8	16,5	–
В том числе:				
зерновые	16,4	16,6	18,3	–
картофель	5,8	6,6	7,5	–
овощи	7,2	8,4	5,6	–
Производство основных видов сельскохозяйственной продукции, тыс. тонн:				
– мяса всех видов	0,86	0,69	0,66	77
доля в общем объеме производства, в %	0,8	0,6	0,6	–
– молока	16,9	17,2	18,2	108
доля в общем объеме производства, в %	2,9	3,0	3,2	–
– зерна	195,0	308,8	228,5	117
доля в общем объеме производства, в %	15,8	16,0	18,0	–
– картофеля	28,1	56,5	41,0	146
доля в общем объеме производства, в %	5,2	8,9	6,9	–
– овощей	14,4	21,4	9,0	62,5
доля в общем объеме производства, в %	8,0	9,8	5,3	–

Источник: составлено автором на основании данных [3].

Используя государственную поддержку, хозяйства ежегодно увеличивают долю товарной продукции, строят мини-фермы, наращивают поголовье скота и увеличивают площади посадки картофеля и овощей. По итогам 2012 года закупка молока в хозяйствах населения составила 56,9 тыс. тонн, что на 2,6% выше уровня 2011 года. С сентября 2013 года субсидия на молоко, произведенное хозяйствами населения и реализованное на переработку, увеличена до 4-х руб. за килограмм зачетного веса.

Для наращивания объемов производства и товарности молока с 2007 года в области реализуются проекты по строительству мини-ферм в ЛПХ. В настоящее время 42 мини-фермы производят молоко, еще на 9-ти мини-фермах завершается строительство, осуществляется монтаж и наладка оборудования. Общее поголовье коров, содержащихся на мини-фермах, превышает 1,5 тыс. голов, объем производства молока за 2012 год составил более 5,5 тыс. тонн. Для снижения финансовой нагрузки на



ЛПХ граждан, строящих мини-фермы, областным бюджетом выделена дополнительная субсидия на произведенное молоко для погашения кредитов и займов, взятых на реализацию проектов (4 рубля на 1 кг произведенного молока в зачетном весе).

Доля производства сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и индивидуальными предпринимателями, составляет ежегодно 3,5-5,5% валовой сельскохозяйственной продукции Тюменской области. В основном данный сектор специализируется на производстве продукции растениеводства, доля которой в общем объеме производства в 2012 году превысила 84%.

Несмотря на небольшую долю в областном производ-

стве сельскохозяйственной продукции, данный сектор также является важной частью агропромышленного комплекса Тюменской области. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами наращиваются посевные площади под зерновые культуры и под картофель, как следствие растут объемы производства данной продукции. Однако тот факт, что доля площадей под посевы больше доли объемов производства, говорит о менее интенсивном по сравнению с сельскохозяйственными организациями производстве продукции растениеводства. Сокращение в 2012 году к уровню 2011 года площади посадки овощей на 46,5% (200 га) привело к снижению их валового сбора более чем в 2,3 раза.

Аналогичная картина наблюдается и в молочном скотовод-

стве. Если по итогам 2012 года поголовье коров в К(Ф)Х к уровню 2011 года выросло на 14%, то объем производства молока за аналогичный период прирост только на 6%. Снижение объемов производства мяса всех видов связано с сокращением в К(Ф)Х более чем на 1000 голов поголовья свиней.

Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели пользуются практически всеми видами государственной поддержки, предусмотренной для сельскохозяйственных товаропроизводителей. С 2012 года в Тюменской области реализуются мероприятия по поддержке начинающих фермеров. По результатам конкурсного отбора в 2012 году 8 начинающих фермеров получили гранты на развитие крестьянского хозяйства, 7 из них –

Таблица 3
ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ в 2010 – 2012 годах

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год	2012 г. в % к 2010 г.
Количество действующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов на конец года, ед.	132	130	128	97
в том числе кредитных	24	24	24	100
Количество членов сельскохозяйственных потребительских кооперативов, ед.	19 852	21 799	22 938	115
в том числе в хозяйствах населения	19 535	21 438	21 979	112
Объем товарооборота сельскохозяйственных потребительских кооперативов (кроме кредитных), млн рублей	695,2	716,4	833,0	120
в том числе выручка от реализации заготовленной продукции	520,6	526,4	635,2	122
в том числе выручка от реализации услуг	174,6	190,0	197,8	113
Выручка на один кооператив, млн рублей	6,4	6,8	8,0	125
Объем заготовки основных видов сельскохозяйственной продукции, тыс. тонн:				
молока	30,5	30,9	35,7	117
мяса всех видов	1,0	0,9	1,1	110
картофеля и овощей	3,7	3,2	2,1	57
Суммарный размер фонда финансовой взаимопомощи сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов, млн руб.	570,7	623,0	638,0	112
Выдача займов:				
количество, ед.	5 677	4 589	3 996	70
на сумму, млн рублей	467,5	462,3	466,0	100
Средний размер выдаваемого займа, тыс. рублей	82,0	100,7	116,6	141

Источник: составлено автором на основании данных [3].



еще и единовременную помощь на бытовое обустройство.

В области сформирована инфраструктура обслуживания мелкотоварного сектора. В каждом муниципальном районе работают сельскохозяйственные потребительские кооперативы – заготовительные, обслуживающие и кредитные, их общее количество 128 единиц, из них 24 являются кредитными. В кооперативные взаимоотношения вовлечено около 23-х тысяч хозяйств населения (или 14% от общего числа ЛПХ граждан Тюменской области).

Хотя в течение трех лет (с 2010-го по 2012-ый год) число действующих сельскохозяйственных потребительских кооперативов сократилось, сумма их товарооборота ежегодно увеличивалась. Как показывает анализ, деятельность прекратили те кооперативы, услуги которых не востребованы. Вместе с тем возникли и обслуживают сельские территории другие кооперативы. В результате ежегодно прирастают объемы молока, заготавливаемого кооперативами в хозяйствах населения, ведется заготовка мяса, картофеля и овощей, дикоросов, расширяется перечень услуг, оказываемых кооперативами сельским жителям. Поэтому развитию областной системы сельской кредитной кооперации можно дать положительную оценку. Суммарный фонд финансовой взаимопомощи кредитных кооперативов составляет 638 млн рублей, общее число членов-пайщиков – 17,6 тысячи. Прирост по этим показателям к уровню 2011 года составил 2,5 и 5,3% соответственно. По итогам 2012 года кредитными кооперативами выдано 3996 займов на сумму 466,0 млн рублей. Получателями, т.е. членами-пайщиками кредитных кооперативов, являются 87% ЛПХ граждан. Заемные ресурсы используются ими на развитие сельскохозяйственного производства и повышение его товарности.

Развитие малых форм хозяйствования в агропромыш-

ленном комплексе Тюменской области при сохранении государственной поддержки **способствует самозанятости сельского населения и самообеспечению их основными продуктами питания**. Таким образом, в региональном аграрном секторе, как и в сельском хозяйстве страны в целом, четко проявляются две противоположные тенденции: с одной стороны, уменьшается роль сельскохозяйственных предприятий, с другой – растет значимость малого предпринимательства. Однако следует признать, что увеличение объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции в малых формах хозяйствования не компенсирует падение производства в сельскохозяйственных организациях [1].

Роль малых форм хозяйствования как одного из основных резервов увеличения производства сельскохозяйственной продукции и самообеспечения населения продуктами питания становится все более очевидной. Именно поэтому основной целью подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования

на селе» госпрограммы развития сельского хозяйства до 2020 года является развитие сельскохозяйственного и несельскохозяйственного малого бизнеса на селе, увеличение объемов реализации продукции, повышение занятости и доходов сельского населения. Не имея по ряду направлений поддержки со стороны государства, малые формы хозяйствования столкнулись с факторами, сдерживающими их развитие. В первую очередь это касается неопределенности статуса фермерских хозяйств, недостаточного информационно-консультационного обслуживания, низкой квалификации и узкой специализации многих фермеров, нерешенности земельного вопроса, высоких ставок по кредитам в коммерческих банках, нежелания молодого населения заниматься сельскохозяйственным производством и др [4].

Государственная помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям направлена на стимулирование производства сельскохозяйственной продукции и формирование устойчиво-

ПРИЗНАКИ МФХ КРЕСТЬЯНСКОГО И ФЕРМЕРСКОГО ТИПА И ПРИНЦИПЫ ИХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ (МФХ)

КРЕСТЬЯНСКОГО ТИПА:

1. Низкотоварное
2. Размер земельного участка до 100 га
3. Без использования или с минимальным использованием наемного труда
4. Первично по отношению к К(Ф)Х фермерского типа
5. Без образования юридического лица

ФЕРМЕРСКОГО ТИПА:

1. Высокотоварное
2. Размер земельного участка более 100 га
3. С использованием наемного труда
4. Создается на базе К(Ф)Х крестьянского типа или ЛПХ, либо путем их объединения
5. Статус юридического лица

ПРИНЦИПЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

1. Доступности и адресности (Закон №264-ФЗ)
2. Гарантированности, адресности, целевой направленности, равной доступности (Закон № 305-ФЗ)
3. Дифференцированности по типу МФХ

Источник: составлено автором.

Рис. 1



Таблица 4

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МФХ КРЕСТЬЯНСКОГО И ФЕРМЕРСКОГО ТИПА	
МФХ крестьянского типа	МФХ фермерского типа
Общие меры господдержки	
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, лизинговым платежам; Возмещение части затрат на уплату страховой премии при заключении договоров сельскохозяйственного страхования; Компенсация затрат на приобретение техники, минеральных удобрений, средств химической защиты и пр.; Субсидии на поддержку племенного животноводства и элитного семеноводства; Информационно-консультационное обслуживание; Социально-инженерное обустройство сельских территорий; Поддержка кооперации; Льготное налогообложение; Подготовка кадров и повышение квалификации; Инновационное развитие.	
Специфические меры господдержки	
Гранты и помощь начинающим фермерам; Гранты молодым начинающим фермерам; Первоочередное право на получение помощи при оформлении земельных участков в собственность (до 100 га); Экстеншин – мероприятия, демонстрация опыта создания МФХ; Льготный период кредитования; Содействие местных органов власти переселению в сельскую местность; Субсидии на строительство современных мини – ферм; Субсидия на приобретение технологического оборудования для мини-ферм в личных подсобных хозяйствах граждан.	Субсидии на увеличение посевных площадей; Субсидии на увеличение объемов продукции; Субсидия на модернизацию и техническое перевооружение предприятий молочной и мясной переработки; Экстеншин – мероприятия, демонстрация опыта применения новых технологий на базе МФХ; Государственные интервенции; Закрепление или сохранение статуса юридического лица; Содействие служб занятости при подборе наемных работников; Субсидии на укрепление МТБ организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих товарное рыбоводство, в части выращивания и переработки водных биологических ресурсов.

Источник: составлено автором.

го продовольственного рынка. В то же время государственная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде сельскохозяйственных организаций и поддержка малых форм хозяйствования имеют различные приоритеты, следовательно, различны и по своему экономическому содержанию. Выделим главное отличие. **Государственная поддержка малых форм хозяйствования** представляет собой **систему мер по формированию условий для развития малых форм хозяйствования** с целью достижения ими положительного социально-экономического эф-

фекта в виде получения необходимого объема средств для обеспечения личных потребностей и дальнейшего воспроизводства, насыщения регионального продовольственного рынка сельскохозяйственной продукцией и устойчивого развития сельской местности посредством создания дополнительных рабочих мест. Функционирующие в настоящее время малые формы хозяйствования значительно различаются по размерам, объемам производства и реализации продукции, специализации, организационно-правовой форме, системе налогообложения, поэтому це-

лесообразно различать и виды государственной поддержки для них. На рисунке 1 представлены типы малых форм хозяйствования и принципы их государственной поддержки.

Крестьянский тип хозяйства – это хозяйства, соответствующие семейному типу, ориентированные в первую очередь на производство небольших объемов сельскохозяйственной продукции, развитие сельской местности, восстановление крестьянского уклада и образа жизни. Государственная поддержка хозяйств крестьянского типа должна быть преимущественно направлена на решение задач



социального развития сельской местности.

Фермерский тип хозяйства – это устойчивое крупное хозяйство, обладающее высоким уровнем товарной продукции (до 70%), высоким уровнем самостоятельности, технического и технологического обеспечения, соответствующее корпоративному типу. Государственная поддержка таких хозяйств должна быть направлена в первую очередь на решение задачи продовольственной безопасности региона, насыщения рынка продовольственными товарами.

К основным принципам государственной поддержки малых форм хозяйствования (МФХ) следует добавить принцип дифференцированности по типу. Это позволит определить общие и специфические меры государственной поддержки для МФХ (таблица 4).

На практике малые формы хозяйствования четко определили свои ниши деятельности: ЛПХ занимаются в основном производством продукции животноводства, выращиванием плодовоовощной продукции и картофеля, сбором дикоросов; К(Ф)Х – производством зерна и технических культур. Рост объемов производства и повышение его товарности в малых формах хозяйствования определяются степенью развитости снабженческо-сбытовой кооперации на селе, доступностью кредитных ресурсов, вертикальной интеграцией с перерабатывающими предприятиями. Таким образом, классификация мер государственной поддержки по типам МФХ позволяет поддерживать как начинающих товаропроизводителей с целью повышения уровня социально-экономического развития региона, снижение безработицы и социальной напряженности в сельской местности, так и фермеров, ориентированных на высококачественное производство и способных повысить уровень обеспечения региона необходимой продукцией сельского хозяйства.

Реализация государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» является главным инструментом по адаптации к правилам ВТО. В госпрограмму включены меры государственной поддержки, доказавшие свою эффективность в течение последних пяти лет, а также и новые направления, разработанные с учетом требований и условий вступления России в ВТО. Среди них:

- Постепенный переход от прямого субсидирования производства к поддержке доходности отрасли. С 2013 года введены выплаты сельскохозяйственным товаропроизводителям, в том числе и МФХ, на 1 га посевных площадей в зависимости от объема произведенной растениеводческой продукции, измеренной в зерновых единицах, и биоклиматического потенциала земельных участков (объем финансирования – от 15,2 млрд руб. в 2013 г. до 37,6 млрд руб. в 2020 г.);

- Стимулирование развития молочного производства на основе нового вида поддержки – субсидии на реализованное товарное молоко (объем финансирования – 10-12,5 млрд руб.);

- Проведение модернизации производства в рамках программы обновления сельскохозяйственной техники – реализация через «Росагролизинг» отечественных сельскохозяйственных машин со скидкой, а также поддержка инновационных проектов на основе частно-государственного партнерства.

Расходы областного бюджета на финансирование мероприятий по областной целевой программе в 2012 году составили 6 млрд 355 млн рублей. Виды и направления государственной помощи для МФХ достаточно разнообразны, однако, чтобы обеспечить

эффективность вложений, требуется решить комплекс проблем. К примеру, эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей напрямую связана с возможностью сбыта ими производимой сельскохозяйственной продукции. При этом основным ограничителем выступает не отсутствие спроса на продукцию, а отсутствие инфраструктуры рынка. Со стороны департамента АПК Тюменской области предпринимаются определенные меры – предоставляются субвенции в местные бюджеты (в муниципалитеты районов), что позволяет закупить технику для транспортировки продукции МФХ на рынки, открываются льготные торговые места для владельцев малых форм хозяйствования на рынках. Однако не все могут самостоятельно торговать, поэтому важно вовлечь производителей в кооперативные (заготовительные) структуры. Продолжить надо также работу, связанную с вовлечением личных подсобных хозяйств в систему кооперации по выращиванию сортового картофеля с участием агрофирмы «КРИММ».

Характеризуя проблемы, связанные с функционированием малых форм хозяйствования в аграрной сфере, можно сказать, что в их деятельности, как и в деятельности любого сельскохозяйственного производства, имеются специфические особенности. Это касается замедленной оборачиваемости средств, необходимости создания крупных производственных запасов, неравномерного нарастания затрат, влияния неблагоприятных погодных условий. К числу организационных вопросов, как правило, относят трудности с привлечением крупного заказа, проигрыш в управленческих возможностях, проблемы с привлечением высококвалифицированных специалистов, невыгодные позиции в конкурен-



тной борьбе, проблемы с получением информации. В комплекс проблем экономического характера необходимо также включить трудности, связанные с начальным этапом деятельности, низкой возможностью накопления капитала, недостатком средств для капитальных вложений, затрудненным доступом к кредитным ресурсам. Чтобы устранить финансовые барьеры, в Тюменской области осуществляется стопроцентное субсидирование ставки рефинансирования по кредитам, привлеченным МФХ в коммерческих банках и кредитных кооперативах – решение этой задачи возложено на сельские кредитные кооперативы. За 2012 год ими выдано 3996 займов на сумму 466,0 млн рублей. Однако в полной мере кооперативы не имеют возможности удовлетворить потребности заемщиков в потребительских займах, поскольку используемые в обороте бюджетные средства являются строго целевыми – они идут на развитие сельскохозяйственного производства. Не удовлетворенный спрос на все виды займов ежегодно составляет 50-70 млн рублей. Многие кредитные кооперативы для удовлетворения спроса на займы активно привлекают внебюджетные источники – кредиты банков, сберегательные займы членов-пайщиков, средства паевых фондов. В целом по области доля привлеченных ресурсов в СКПК составляет в пределах 8% от кредитного портфеля, что позволяет сохранять финансовую устойчивость кооперативов.

Как показывает анализ, с учетом комплекса мер, принятых правительством области и работы, проводимой областным кооперативом, **система кредитной кооперации в регионе имеет серьезные преимущества перед многими областями:**

- более ориентирована на выдачу займов для ЛПХ (98%

против 65-ти % по России);

- менее финансово обременительна для заемщиков (процентная ставка не более 8-12-ми %, а по России 22,6%);

- более финансовоустойчива (доля заемных ресурсов 8-10%, а по России – 65%);

- более регулируема – контроль осуществляется на уровне правительства области, администрации районов, ОСКПК, ревизионным Союзом);

- доля просроченных займов в СКПК области значительно меньше, чем в среднем по СКПК России: 3,8% против 10-15-ти %.

Кроме того, кредитованием МФХ на селе в настоящее время занимаются ОАО «Россельхозбанк» и Западно-Сибирский банк ОАО «Сбербанк России». Так, за период с января 2011 года по сентябрь 2013 года Сбербанк предоставил 399 кредитов на сумму 2372,1 млн рублей, Россельхозбанк – 1485 кредитов на сумму 1405,76 млн рублей. Однако пока кредитные кооперативы являются основной кредитной организацией для начинающих заниматься домашним хозяйством, а также для небольших подворий. Поскольку проценты по кредитам и займам субсидируются, то муниципалитеты районов должны оформлять субсидии. Для такой работы требуются дополнительные штатные единицы, а это не предусмотрено, поэтому данная работа в районах идет сложно.

Огромную роль в развитии МФХ на селе могут сыграть ведущие аграрные вузы регионов. Что касается Государственного аграрного университета Северного Зауралья, то еще в июне 2007 года был создан специализированный отряд «Консультант». Студенты института экономики и финансов разъясняли финансово-экономическую политику населению (только 30% специалистов на селе имеют высшее образование), прошли стажировку в управлениях сельского хозяйства районов, в кре-

дитных кооперативах, в коммерческих банках. Они оказывали консультационную помощь руководителям МФХ в оформлении пакета документов на получение субсидий и в составлении бизнес-планов. По результатам их стажировки получены положительные отзывы от руководителей управлений сельского хозяйства районов, сельскохозяйственных товаропроизводителей, да и сами студенты довольны тем, что у них появились практические навыки.

Весной 2012 года Министерство сельского хозяйства РФ обратилось к высшим образовательным учреждениям аграрного профиля, предложив им организовать разъяснительную работу по вопросам государственной поддержки АПК. В начале 2012 года все аграрные вузы страны участвовали в программе по повышению уровня информированности жителей села и работников агропромышленного комплекса о проводимой государством политике по развитию сельских территорий и поддержке агропромышленного комплекса, возможности использования механизмов действующих программ и реализуемых проектов в сфере сельского хозяйства. ГАУ Северного Зауралья совместно со специалистами департамента АПК Тюменской области организовали работу трех мобильных бригад, встречи которых с представителями сельского населения прошли в каждом из двадцати двух районов Юга области. В мобильные бригады входили студенты, аспиранты и преподаватели ГАУСЗ, руководители и специалисты департамента АПК Тюменской области. Совместными усилиями удалось наладить конструктивный диалог, провести обсуждение актуальных тем:

- Как стать участником программы по обеспечению жильем молодых специалистов на селе?

- Каковы принципы работы новой программы «Начинающий фермер»?



Вопросы задавали представители не только крупного и малого аграрного бизнеса, но и специалисты районных управлений сельского хозяйства. Деятельность мобильных бригад стала закономерным продолжением работы, которая на протяжении пяти лет проводилась студенческим отрядом «Консультант» института экономики и финансов ГАУСЗ. Бойцы студотряда, обучающиеся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», совместно с главами и специалистами районных управлений сельского хозяйства муниципальных районов Юга Тюменской области, а также со специалистами филиалов ОАО «Россельхозбанк» проводят консультации для сельских жителей по вопросам субсидирования и кредитования. Как отмечают все участники, данный проект перспективен и целесообразно продолжить его реализацию. И еще один немаловажный аспект. В проекте участвовало немало студентов-горожан, так что поездки по районам Юга области дали молодежи возможность увидеть, что и в сельской глубинке можно жить в социально комфортных условиях и работать на современных экономически эффективных предприятиях или заниматься развитием собственного бизнеса. Несомненно, что взаимодействие сельскохозяйственных то-

варопроизводителей, образовательного учреждения и департамента АПК необходимо продолжать, в том числе это способствует дальнейшему развитию малых форм хозяйствования Тюменской области.

Подытоживая обзор тенденций и опыта развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Тюменской области, скажем, что **принципиально важно сохранить государственную поддержку**, т.к. эта форма хозяйствования способствует самозанятости сельского населения и самообеспечению их основными продуктами питания. В целях дальнейшего развития малых форм хозяйствования в сельской местности, по нашему мнению, необходимо:

- Сохранить объемы финансирования по основным направлениям государственной поддержки;

- Продолжить работу по техническому, технологическому перевооружению и модернизации сельскохозяйственного производства;

- Продолжить работу по оформлению земельных участков в собственность;

- Содействовать интеграционным процессам по развитию производственных связей между производителями сельскохозяйственной продукции и организациями, осущес-

твляющими ее промышленную переработку;

- Активизировать информационно-консультационную работу, а также работу по созданию и поддержке сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Литература

1. **Официальный портал органов государственной власти Тюменской области.** <https://www.admtymen.ru>

2. **Официальный сайт компании «Консультант Плюс»** <https://www.consultant.ru>

3. **Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области.** <https://www.tumstat.gks.ru>

4. **Попова Л.В., Карпова А.А., Коробейников Д.А. Основные направления развития малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики Волгоградской области.** // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. – №2. – С.48.

5. **Прока Н.И., Савкин В.И., Полухин А.А., Суровцева Е.С. Направления долгосрочного развития кооперации малых форм хозяйствования в сельской местности в Орловской области.** // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №12 (339). – С. 9-16.

Малый бизнес и развитие предприятий строительной индустрии

С.Н. Кучихин,
вице-президент Российского союза строителей

В строительство жилья инвестировано около 1,7 трлн рублей. Несмотря на рекордные объемы банковских инвестиций в рынок жилья, на отчеты по увеличению темпов его строительства (по сравнению с докризисным периодом), жилье не стало доступнее.

Чтобы удовлетворить потребительский спрос, ежегодно нужно вводить 100-140 млн квадратных метров жилья. Что необходимо для этого? Больше всего активному развитию

рынка мешает монополизм на всех уровнях, начиная от вопросов выделения земельных участков и их обеспечения инфраструктурой, в частности энергетическими сетями, до

административных и банковских барьеров.

Значительную роль в увеличении темпов строительства и оборота инвестиций играют предприятия строительной индустрии – заводы по производству строительных материалов. Не секрет, что наша отечественная промышленность, специализирующаяся на производстве строительных материалов, значительно отстает от



зарубежных аналогов по качеству, номенклатуре, технологичной приспособленности и выпускает продукцию, которая не соответствует уровню современных проектных решений. К тому же, производительность труда в строительстве у нас в шесть раз ниже, чем в Европе.

Настоящее положение дел диктует необходимость создания многоэффективного бизнеса стройматериалов, позволяющего получать рентабельность в 60-80 % и окупать затраты в течение 2-3 лет. Наиболее интересными, на наш взгляд, являются вложения в создание:

- домостроительных комплексов (вложения 250-300 млрд рублей, окупаемость 2 года);
- заводов высококачественного и технологичного кирпича (вложения 1,2-1,5 млрд

рублей, ежегодная прибыль – 400-450 млн рублей).

Для решения государственной программы по строительству жилья за 5 лет нужно построить около 500-ста таких заводов по стране. Как организовать реализацию такой программы? Общемировая практика развития производств и новых технологий силами малого и среднего бизнеса показывает, что 90 % предпринимателей не имеет 20-30 % стоимости проекта в собственном кармане. В Японии, к примеру, этот вопрос решен так: на развитие производства и предпринимательство выделяется кредит в размере 0,3 процента годовых под гарантию местной администрации.

В отношении малого и среднего бизнеса у нас в стране уровня такой доступности кре-

дитов, к сожалению, нет. В то же время важно отметить новую тенденцию в политике Центробанка – мы имеем в виду предоставление банкам возможности создавать специальные инвестиционные фонды ценных бумаг для первичного инвестирования проектов или гарантий.

В банке данных Союза строителей имеются десятки проектов и бизнес-планов по организации новых производств, в том числе и в Тюменской области. Поэтому создание специальных инвестиционных фондов и выпуск ценных бумаг для первичного инвестирования проектов способно стать целесообразной мерой, а учитывая реальный потребительский спрос, думаем, что прибыль с настоящих вложений может быть значительно выше общепанковской.

Потенциал развития региона и его использование: финансовые аспекты

Т.Л. Крупина, заместитель губернатора, директор департамента финансов Тюменской области

Результаты социально-экономического развития региона в 2013 году характеризуют следующие показатели:

- 17-ти-процентный прирост промышленного производства, при этом наращивание «промышленных мускул» происходит на протяжении нескольких лет подряд.
- Устойчивый рост объема инвестиций в основной капитал. По предварительным подсчетам, объем инвестиций за прошедший год составил 223 миллиарда рублей. В расчете на душу населения такой объем инвестиций в 1,8 раза выше среднероссийского уровня.

Реальный сектор экономики, сформированный на Юге Тюменской области, за последние пять лет вырос почти вдвое, и регион по этому параметру вошел в тройку ведущих субъектов Российской Федерации. Таким образом, активная политика регионального правительства, направленная на привлечение прямых инвестиций (мы четко понимаем: именно производство является основой стабильности и надежной платформой для развития), способствовала тому, что **темпы роста тюменской экономики существенно превышают среднероссийские.**

С крупными инвесторами, пришедшими в регион,

нам **удалось выстроить четкую и гибкую систему работы.** В результате реализации инвестиционных проектов в 2013 году введены 8 крупных производств, с начала 2014 года – два. Особое место занимает производство полипропилена «Тобольск-полимер», которое стало крупнейшим в России профильным комплексом; строительство металлургического завода по производству сортового проката компании «УГМК-Сталь»; проект по созданию производства большеформатной фанеры на Тюменском фанерном заводе; строительство компанией «Бейкер

Хьюз» завода нефтепогружного силового кабеля.

С организационной точки зрения важно то, что **в регионе принята инвестиционная стратегия, инвестиционная декларация**, создан фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области», сформирован **реестр земельных участков**, который включает 235 площадок, подготовленных для реализации инвестиционных проектов. Кроме того, подписаны соглашения с администрациями муниципалитетов, с ресурсоснабжающими организациями и территориальными органами федеральной власти. Нам удалось вывести работу муниципалитетов по привлечению инвестиций на новый уровень. Представители местной власти осознают, что обеспечить комфортные условия для жизни горожан и селян уже в ближайшем будущем станет невозможно без создания новых производств, рабочих мест и соответственно наращивания налоговой базы. Если развитие инвестиционного направления будет



продолжаться в набранном темпе, то вторая индустриализация Тюменской области получит новый импульс.

Свою лепту в проведение новой индустриализации региона органы государственной власти вносят осуществлением не только организационных, но и финансовых мер. За счет бюджетных средств инвесторам предусмотрены следующие выплаты:

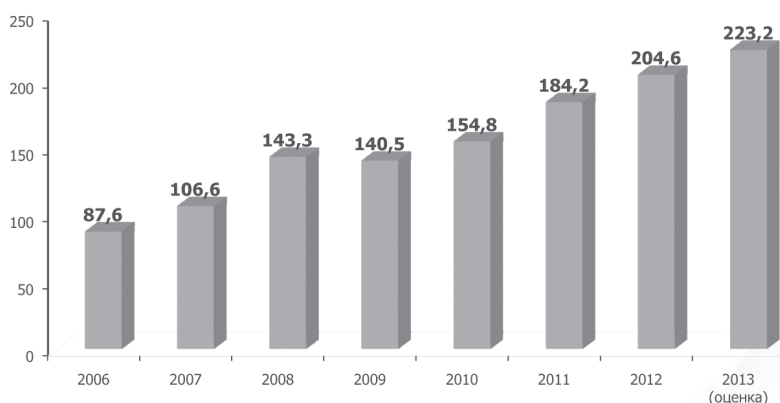
- компенсация затрат на создание инфраструктуры заводов;
- субсидии процентных ставок по привлекаемым кредитам;

- полное возвращение первого взноса при лизинге оборудования;
- частичное погашение лизинговых платежей.

В 2013 году государственная поддержка в соответствии с законодательством Тюменской области предоставлена 33-м промышленным предприятиям в виде прямого субсидирования, а для 27-ми предприятий обеспечен рынок сбыта за счет компенсации из бюджета покупателям (а именно нефтегазовым компаниям) части стоимости заказанного и оплаченного оборудования. Многие инвесторы получают налоговые льготы. Упор сделан на то, чтобы организовать непрерывный процесс привлечения инвестиций в обрабатывающие отрасли. Для этого предусмотрены налоговые льготы организациям, осуществляющим новое строительство, в частности это относится к объектам недвижимости с объемом капитальных вложений более 300 млн рублей, используемым для создания обрабатывающих производств.

Налоговые льготы предусмотрены и малому бизнесу как наиболее социально чувствительному и мобильному. С 2009 года для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, ставка налога снижена с 15-ти до 5-ти процентов. В результате этой меры ежегодно в Тюменской области около 1-го млрд рублей остается на развитие бизнеса. Для поддержки субъектов предпринимательской деятельности ис-

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, млрд руб



Инвестиции в основной капитал составляют 28% от валового регионального продукта.

Рис. 1

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

(постановление правительства Тюменской области от 07.05.2007 №105-п)

Наименование формы государственной поддержки	Общая сумма предоставленных субсидий, руб.
Возмещение части затрат на оплату процентов по договорам кредита, заключенным с российскими кредитными организациями	17086762,34
Возмещение первого взноса по договору лизинга	144132088,54
Возмещение части стоимости предметов лизинга	13380372,83
Компенсация части затрат по организации и участию в международных, общероссийских региональных выставках, ярмарках	7071967,91
Возмещение части затрат, связанных с реализацией программ по энергосбережению	119000,0
Предоставление нефтегазовым компаниям компенсации части стоимости заказанного и оплаченного оборудования и других материальных ресурсов	216921589,48
Итого	398711781,1
Справочно: В рамках ДЦП «Основные направления развития лесопромышленного комплекса Тюменской области» на 2013-2015 годы (всего), в том числе: возмещение части затрат на оплату процентов по договорам кредита, заключенным с российскими кредитными организациями	157048517,73 36580114,27
возмещение первого взноса по договору лизинга	113439172,48
возмещение части стоимости лизинга	7029230,98

В 2013 году государственная поддержка предоставлена **33-м промышленным и лесопромышленным предприятиям** в виде прямого субсидирования. На предприятиях, получивших государственную поддержку в форме субсидий, создано **более 480-ти новых рабочих мест** (в 2012 году — более 600). **27 промышленных предприятий получили опосредованную поддержку** благодаря компенсации нефтегазовым компаниям части стоимости заказанного и оплаченного оборудования и других материальных ресурсов.

Рис. 2

пользуются все доступные инструменты:

- субсидии;
- инвестиционные займы;
- микрозаймы;
- гарантии.

Однако условия, обеспечивающие подобное активное

влияние на рост экономики, изменились. Напомним, что бюджет Тюменской области лишился налога на добычу полезных ископаемых, не просто складывается ситуация с исполнением налога на прибыль. Одновременно с «бюджетным



сжатием» усилилась нагрузка по обязательствам социально-го характера, особенно связанным с исполнением майских указов Президента РФ. Таким образом, возможности увеличить объем государственной поддержки, инвестируемой в реальный сектор экономики, оказались ограничены. Вот почему **важно**, чтобы **роль банковского сектора, его влияние на развитие региональной экономики возросли**. В какой мере эта задача выполнима? Чтобы иметь представление об участии банков в экономической жизни Тюменской области, обратимся к фактам. Промышленными предприятиями области, обратившимися в 2013 году за господдержкой, заключены 23 соглашения с 5-тью коммерческими банками, в рамках которых были предоставлены кредиты на общую сумму более 2-х млрд 200 млн рублей. Активно работает с этим сегментом заемщиков Западно-Сибирский банк Сбербанка России и Западно-Сибирский коммерческий банк, прокредитовав каждый по девять проектов с объемом инвестиций около 900 млн рублей. С субъектами малого и среднего предпринимательства, получающими бюджетную поддержку, работали 8 банков. Наиболее активно эту категорию заемщиков кредитовали отделения Западно-Сибирского банка Сбербанка России: из 33 проектов благодаря их поддержке реализован 21 проект. Так что принцип софинансирования со стороны государства, со стороны бизнеса и со стороны банковской системы при реализации инвестиционных проектов работает. Но если проанализировать структуру инвестиций в основной капитал по Югу Тюменской области, то видно, что доля бюджетных средств в течение 6-ти лет находилась в диапазоне от 25-ти до 46-ти процентов, в то время как кредиты банков в структуре инвестиций занимают от 4-х до 12 процентов. Это не просто мало, это очень мало (рис. 8). В области имеется портфель инвестиционных проектов с общим «весом» более 1 трил-

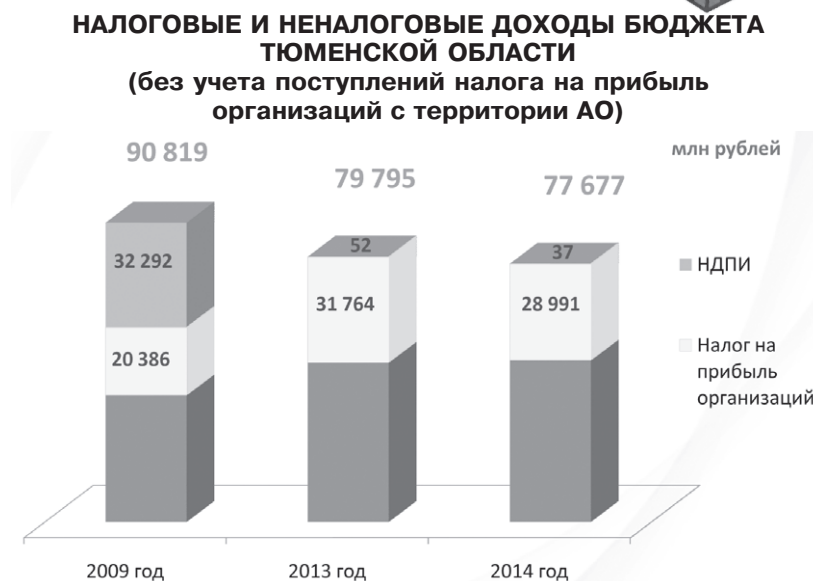


Рис. 3

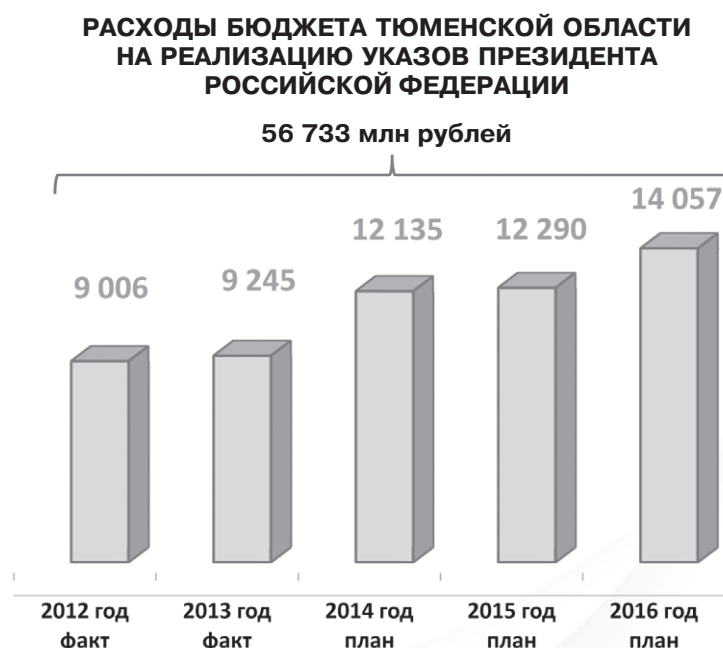


Рис. 4

лиона 300 млрд рублей. Регистр перспективных инвестиционных идей, формируемый фондом «Инвестиционное агентство Тюменской области», представлен 246 проектами малого и среднего бизнеса. Это те проекты, которые ждут реализации.

Несмотря на то, что банковская система достаточно консервативна, российские банки креативны, создают новые продукты, занимают новые ниши.

Правительство области знает об этом не понаслышке, нами накоплен положительный опыт реализации совместных проектов. В качестве примера приведем совместную работу в рамках проекта «Доступное и комфортное жилье». По объему выдачи жилищных ипотечных кредитов область занимает третье место в России после Москвы и Московской области. Мы ожидаем, что кредитные организации смогут ввести в

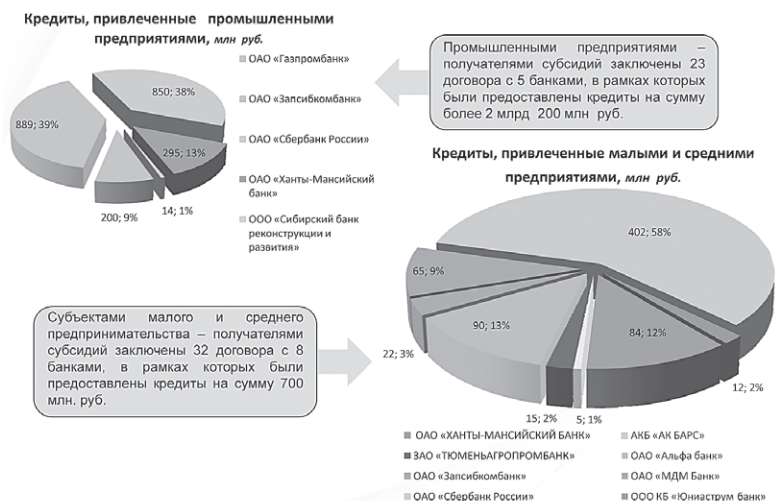


регионе новые продукты и в сегменте поддержки малого и среднего бизнеса. Кредиты малому и среднему бизнесу – одна из ниш, потенциал которой до конца не разработан и далеко не исчерпан.

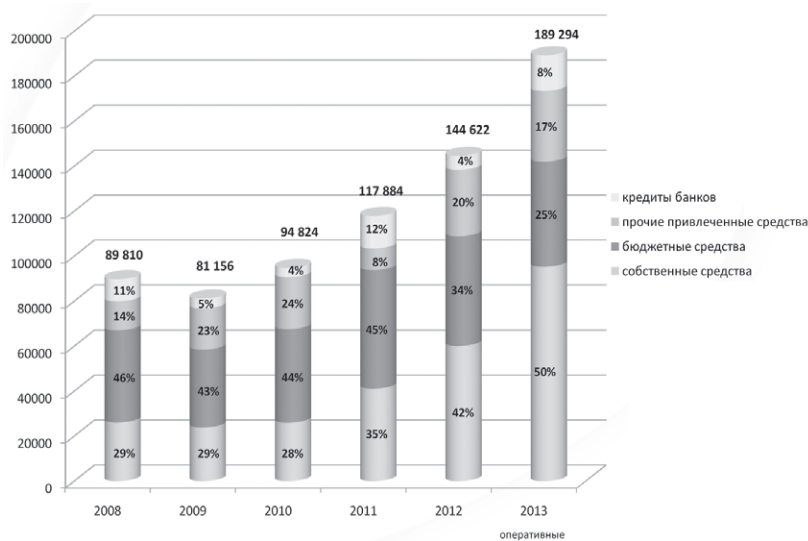
Высоко оценивая роль, которую должны выполнить банки по развитию экономики, важно обеспечить **условия для их эффективной деятельности**. Во-первых, это касается **стоимости заимствования**. Нельзя говорить о развитии малого бизнеса, когда банковская ставка превышает 10 процентов годовых. Пытаясь устранить этот барьер – обеспечить развитие малого бизнеса, государственные органы власти вынуждены формировать институты, по сути дублирующие банки. В частности, фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области» осуществляет микрокредитование на мягких условиях под низкую процентную ставку. В настоящее время прорабатывается система дополнительных гарантий, которую государство готово предоставить кредитным организациям при инвестировании в малый и средний бизнес. Второй аспект проблемы связан с **недостатком долгосрочных ресурсов** у банковского сектора. К примеру, для реализации проектов малого и среднего бизнеса потребность в кредитных ресурсах, по расчетам экспертов, составляет 5-7 лет. Вопросы эти не новы, однако решение их затянулось. Со своей стороны мы открыты для обсуждения, внедрения инструментов, позволяющих снижать стоимость кредитных ресурсов и удлинять их срок.

Одним из инструментов экономической политики в современной России является **государственно-частное партнерство (ГЧП)**. В июле прошлого года глава Банка России Эльвира Набиуллина на встрече с президентом РФ прокомментировала готовность Центробанка рефинансировать банки для реализации проектов государственно-частного партнерства. Но до настоящего времени нормативно-правовой акт о системе рефинансирования с

ОБЪЕМ СУБСИДИРУЕМЫХ КРЕДИТОВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, В РАЗРЕЗЕ БАНКОВ

**Рис. 5**

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (без автономных округов), млн руб

**Рис. 6**

проектами ГЧП не принят, как не принят и федеральный закон о государственно-частном партнерстве.

Проблемы кредитования реального сектора экономики актуальны не только для нашего субъекта, а учитывая тот факт, что рычаги влияния на кредитную политику находятся, как правило, не на региональном уровне, **необхо-**

димо предпринять незамедлительные, действенные и масштабные **меры в масштабе Российской Федерации**. Повысив инвестиционную активность банковского сектора, можно создать условия, способные оказать положительное влияние на социально-экономическое развитие национальной экономики.



Банковский сектор Тюменской области: основные итоги развития и рост региональной экономики

С.А. Попов, начальник Главного управления
Банка России по Тюменской области

Тюменская область (с учетом автономных округов) относится к числу территорий с развитой банковской сетью.

По состоянию на 1 января 2014 года на территории области работает 1368 банковских структур (за год их количество увеличилось на 47 единиц), в их составе 15 региональных банков, 82 филиала, 740 дополнительных офисов, 312 операционных офисов и другие структуры.

Как и предшествующие годы, 2013 год характеризуется стабильностью динамики основных показателей банковской деятельности. Собственные средства банков превыси-

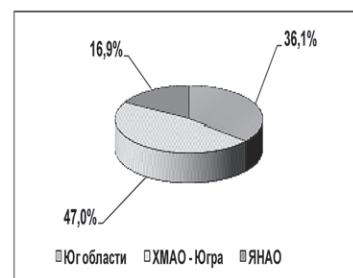
ли 77,4 млрд рублей – за год увеличились на 36 %, зарегистрированный уставный капитал вырос на 28,2 % и составил 23,2 млрд рублей. За 2013 год региональными банками получено более 10,5 млрд рублей прибыли, 13 банков из 15-ти получили положительный финансовый результат. Положительная динамика наблюдается и по другим показателям деятельности региональных банков (рост активов, привлеченных средств, вкладов, предоставленных кредитов).

Помимо региональных банков, финансовые услуги (в основном это вклады и кредиты) населению Тюменской области предоставляются кредитными организациями других регионов. Показатели роста данных услуг за ряд лет также демонстрируют положительную динамику. На начало 2014 года привлеченные средства клиентов превысили 819,0 млрд рублей, увеличившись за прошедший год на 15 %. Наибольший рост клиентских средств (36,6 %) произошел у региональных банков – на их счетах сконцентрировано почти 341,0 млрд

Таблица 1

СТРУКТУРА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА 01.01.2014

	Всего	Юг области	ХМАО - Югра	ЯНАО	Изменения за 2012 год	Изменения за 2013 год
Региональные банки	15	7	8	0	0	-1
Филиалы, в т.ч.	82	48	22	12	-24	-16
- региональных банков	32	16	7	9	-11	-6
- банков других областей, кроме Сбербанка	43	30	12	1	-9	-4
- Сбербанка	7	2	3	2	-4	-6
Представительства	10	5	3	2	2	-3
Операционные кассы вне кассового узла	109	32	61	16	-131	-50
Дополнительные офисы	740	244	361	135	104	55
Кредитно - кассовые офисы	95	47	41	7	19	10
Операционные офисы	312	106	147	59	111	52
Передвижные пункты кассовых операций	5	5	0	0	0	0
ИТОГО БАНКОВСКИХ СТРУКТУР	1368	494	643	231	81	47





рублей. Основную долю (около 60 %) в привлеченных средствах занимают вклады физических лиц – 490 млрд рублей. За год их объем вырос на 16,7 %. Основной объем вкладов – 72 % или 353,7 млрд рублей сосредоточен на счетах инорегиональных банков.

Объем выданных кредитов заемщикам области за 2013 год составил 1 млрд 208,7 млн рублей, за год вырос на 26,1%. В том числе на 30% увеличилась выдача кредитов юридическим лицам (815,2 млрд рублей) и на 17,8% – физическим лицам (393,5 млрд рублей). Остаток задолженности по всем кредитам на 1 января текущего года составил 1103,5 млрд рублей, в том числе на долю юридических лиц приходится 592,5 млрд рублей, физических лиц – 511,0 млрд рублей. За год задолженность увеличилась на 37,9 %, в основном она выросла у юридических лиц на (48,3 %), по физическим лицам рост составил 27,6 %.

Что касается просроченной задолженности, то на 01.01.2014 эта сумма превысила 26,1 млрд рублей, за год увеличилась на 65 %. Основная доля просроченной задолженности числится у банков других регионов – 21,2 млрд рублей, однако наибольший рост (92,8 %) в 2013 году произошел у региональных банков, на 1 января 2014 года она составила 4,9 млрд рублей. Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме задолженности за год также увеличился с 2,0 % до 2,4 %, по региональным банкам – с 1,4 % до 2,3 %.

Охарактеризуем отношения между кредитными организациями и структурами малого и среднего бизнеса. По данным

ДИНАМИКА СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО УСТАВНОГО КАПИТАЛА РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

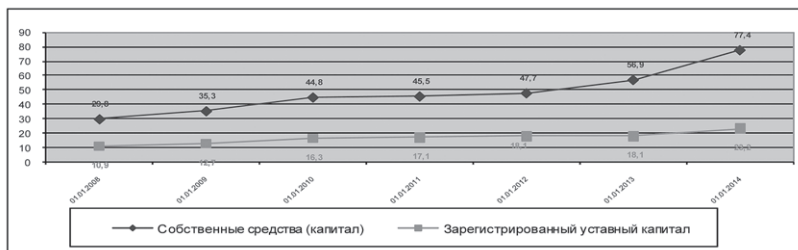


Рис. 1

ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ (ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ) РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

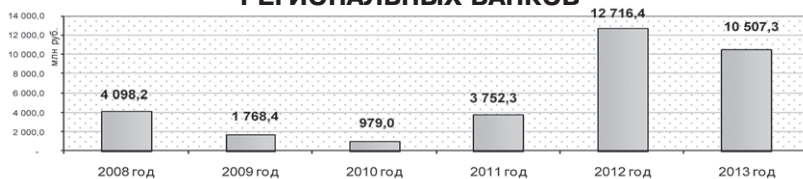


Рис. 2

ДИНАМИКА ПРИВЛЕЧЕННЫХ СРЕДСТВ КЛИЕНТОВ НА ТЕРРИТОРИИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

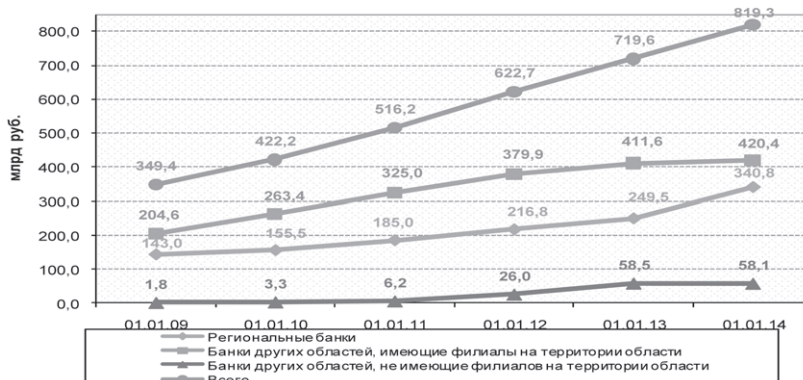


Рис. 3

ДИНАМИКА ВКЛАДОВ И ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ТЕРРИТОРИИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Рис. 4



банковской отчетности, с 2010 по 2014 годы заемщикам малого и среднего бизнеса (включая микропредприятия) выдано свыше 790,0 млрд рублей кредитных средств, из них в 2013 году – 244,0 млрд рублей. Задолженность по этим кредитам на начало года составила 148,4 млрд рублей. Годовой рост объемов выдаваемых кредитов за указанные годы демонстрировал высокие показатели: от 43,6 % в 2011 году до 16,8 % за 2013 год, это значительно превышает аналогичный показатель по Российской Федерации и Уральскому федеральному округу.

Кредитные вложения на одно предприятие малого и среднего бизнеса (включая микропредприятия) на 1 января текущего года составили 2 млн 283,7 тыс. рублей, что также выше показателя по Уральскому федеральному округу – 1844,6 тыс. рублей, но ниже значения по Российской Федерации – 2558,7 тыс. рублей. Сложившаяся ситуация характерна для всего посткризисного периода с 2010 по 2013 годы. Обращает на себя внимание тот факт, что на 01.01.2014 до 40 % всей задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам – заемщикам области, приходится на средний и малый бизнес.

Еще одна **тенденция**, которая проявилась за последние 2 года, показывает **снижение доли региональных банков в кредитовании малого и среднего бизнеса**. Так, из 243,7 млрд рублей, выданных субъектам малого и среднего бизнеса, в 2013 году на долю региональных банков приходится 102,9 млрд рублей или 42,3 %, а из суммы задолжен-

ДИНАМИКА ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ ЗАЕМЩИКАМ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ



Рис. 5

ДИНАМИКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ЗАЕМЩИКАМ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

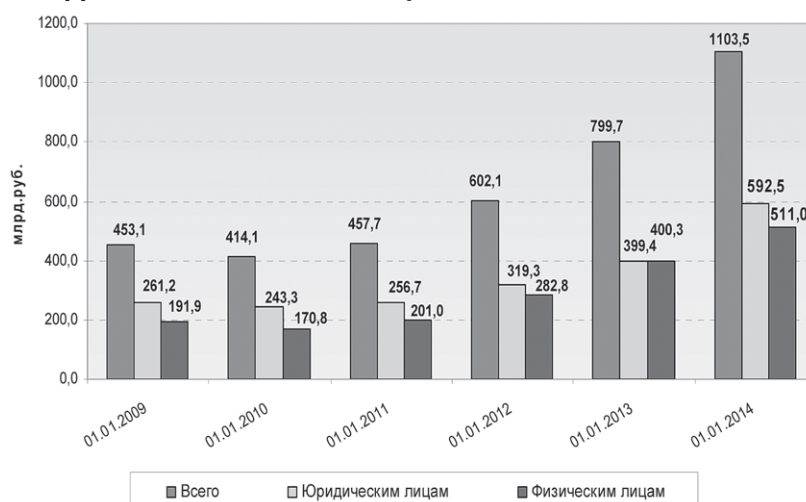


Рис. 6

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ

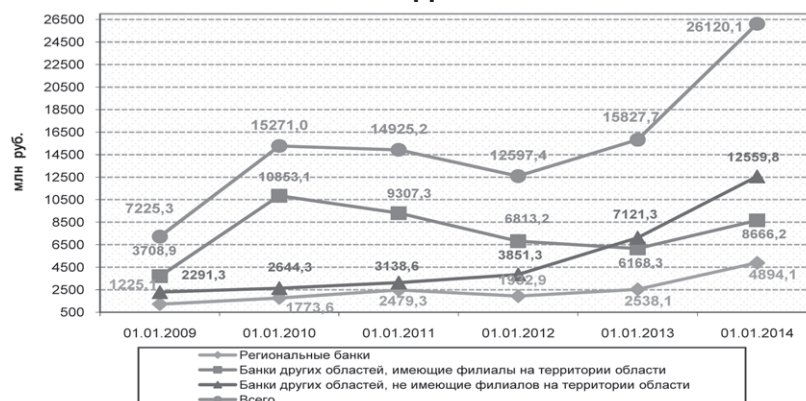


Рис. 7



ности по кредитам на 1 января 2014 года – 148,4 млрд рублей, 105,5 млрд рублей приходится также на банки других регионов. Основной причиной снижения участия региональных банков в кредитовании малого и среднего бизнеса является наличие повышенных рисков при кредитовании заемщиков данного сектора экономики. В 2013 году просроченная задолженность по кредитам, выданным субъектам малого и среднего бизнеса, выросла с 5-ти млрд 967 млн рублей до 6-ти млрд 924 млн рублей, причем ее удельный вес в общем объеме кредитов, выданных малому и среднему бизнесу, снизился с 4,8 % до 4,7 %. В то же время удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитных вложений юридических лиц (без МСП) на начало этого года составил всего 1,4 %, тогда как по кредитам малого и среднего бизнеса он составил 4,7 %.

В настоящее время Банк России продолжает операции по рефинансированию кредитных операций под залог нерыночных активов, в том числе под кредиты, выданные малому и среднему предпринимательству. Кредиты выдаются сроком до года под фиксированную процентную ставку – 7,25 % годовых, а также по результатам аукциона (ставка по последнему аукциону на три месяца – 5,85 % годовых). Важным условием является то, что предоставленные активы должны быть I-ой или II-й категории качества, а остаток задолженности не менее 2-х млн рублей. На 1 февраля текущего года Главным управлением принято в залог 11 активов от 4-х кредитных организаций на 290 млн рублей

ДИНАМИКА УДЕЛЬНОГО ВЕСА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ КРЕДИТОВ

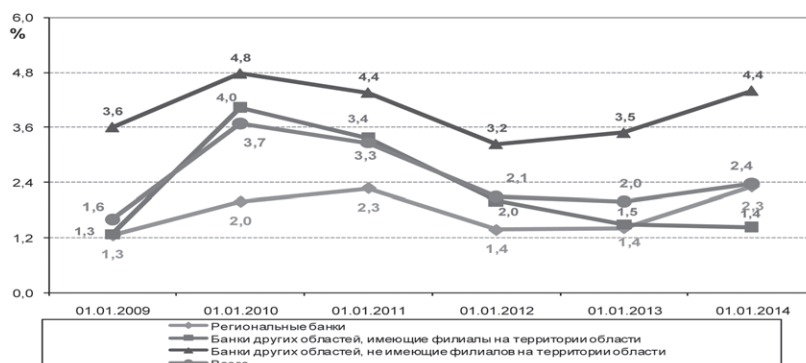


Рис. 8

ДИНАМИКА ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ СУБЪЕКТАМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И В ТОМ ЧИСЛЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ БАНКАМИ

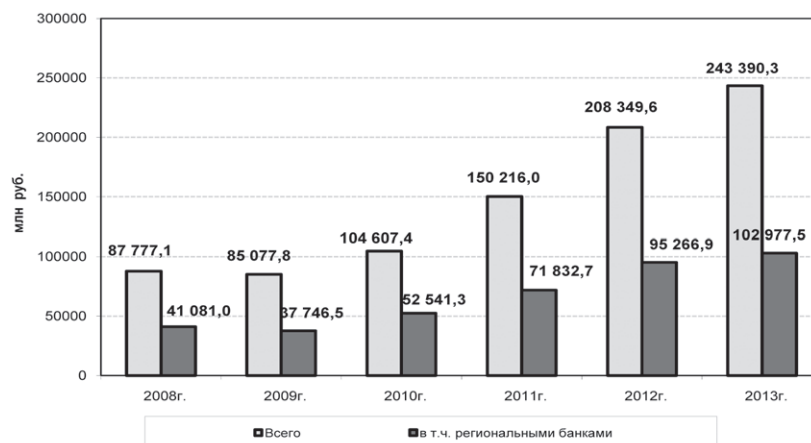


Рис. 9

ДИНАМИКА ЗАДОЛЖЕННОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ ВСЕГО И В ТОМ ЧИСЛЕ ПО КРЕДИТАМ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

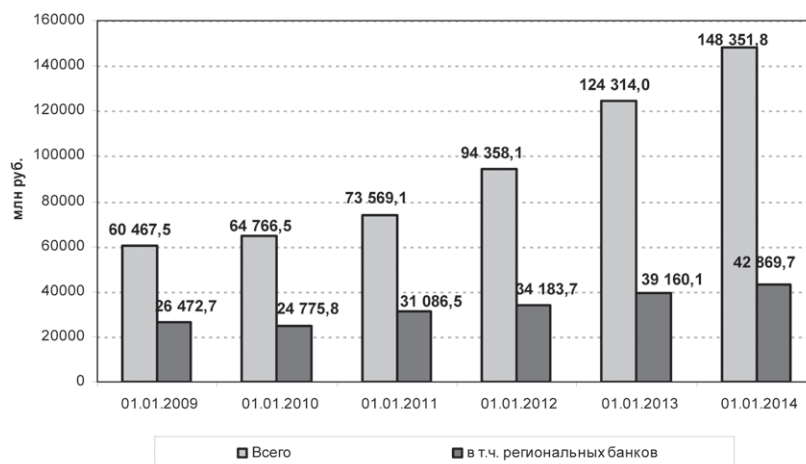


Рис. 10



Таблица 2

СВЕДЕНИЯ О КРЕДИТАХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

млн руб.

период	Объем выданных кредитов			Задолженность по кредитам		
	Россия	УрФО	Тюменская область	Россия	УрФО	Тюменская область
01.01.2009	4 089 499,9	285 812,3	87 777,1	2 554 533,5	166 831,8	60 467,5
01.01.2010	3 015 051,0	198 625,8	85 077,8	2 647 972,8	154 362,6	64 766,5
01.01.2011	4 698 343,4	327 057,9	104 607,4	3 226 714,2	198 620,6	73 569,1
01.01.2012	6 055 737,8	448 565,9	150 216,0	3 843 451,9	242 787,0	94 358,1
01.01.2013	6 942 521,9	541 790,1	208 349,6	4 494 202,0	297 314,1	124 314,0
01.01.2014	8 063 422,5	617 489,5	243 390,3	5 160 313,2	340 581,7	148 351,8

Таблица 3

ГОДОВОЙ ПРИРОСТ (СНИЖЕНИЕ) ОБЪЕМОВ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ СУБЪЕКТОВ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (%)

период	Объем выданных кредитов			Задолженность по кредитам			в том числе просроченная задолженность		
	Россия	УрФО	Тюменская область	Россия	УрФО	Тюменская область	Россия	УрФО	Тюменская область
01.01.2010	-26,3	-30,5	-3,1	3,7	-7,5	7,1	170,4	192,2	78,8
01.01.2011	55,8	64,7	23,0	21,9	28,7	13,6	41,9	67,1	10,9
01.01.2012	28,9	37,2	43,6	19,1	22,2	28,3	10,8	6,9	7,3
01.01.2013	14,6	20,8	38,7	16,9	22,5	31,7	19,9	14,0	69,6
01.01.2014	16,1	14,0	16,8	14,8	14,6	19,3	-3,1	1,1	16,0

– активы субъектам малого и среднего бизнеса.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что в целом:

- банковский сектор оказывает серьезную поддержку в развитии малого и среднего бизнеса в области;
- расширение и углубление сотрудничества кредитных организаций в этом направлении зависит только от работы по повышению качества заемщиков малого и среднего бизнеса;
- Важным фактором, как нам представляется, является постоянный диалог власти и банков по стимулированию развития малого и среднего бизнеса. В конечном итоге именно деятельность предпринимателей определяет рост региональных экономик.

УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ
В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (БЕЗ МПС) И СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ЗАЕМЩИКОВ
ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ (%)

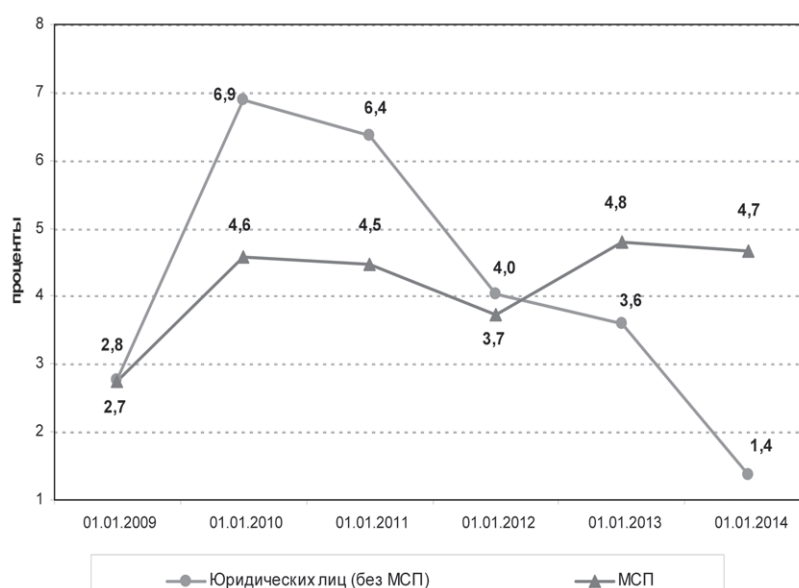


Рис. 12



Таблица 4

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПРОСРОЧЕННОСТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ КРЕДИТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО РОССИИ В ЦЕЛОМ, УРАЛЬСКОМУ ФЕДЕРАЛЬНОМУ ОКРУГУ И ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ									
	Просроченная задолженность, млн руб.			Удельный вес просроченной задолженности			Изменение удельного веса просроченной задолженности		
	Россия	УрФО	Тюменская область	Россия	УрФО	Тюменская область	Изменение (+,-) по России	Изменение (+,-) по УрФО	Изменение (+,-) по Тюменской области
01.01.2009	73 992,4	3 880,7	1 653,8	2,9	2,3	2,7			
01.01.2010	200 110,8	11 340,3	2 957,8	7,6	7,3	4,6	4,7	5,0	1,9
01.01.2011	284 008,2	18 944,1	3 280,8	8,8	9,5	4,5	1,2	2,2	-0,1
01.01.2012	314 762,5	20 241,8	3 519,1	8,2	8,3	3,7	-0,6	-1,2	-0,8
01.01.2013	377 248,3	23 070,1	5 967,4	8,4	7,8	4,8	0,2	-0,5	1,1
01.01.2014	365 389,2	23 319,7	6 924,5	7,1	6,8	4,7	-1,3	-1,0	-0,1

О политике и мерах развития кредитования субъектов МСП

Г.Г. Платонова, гл.экономист отдела методологии рефинансирования банков сводного экономического департамента Банка России

Банк России осуществляет мероприятия, направленные на развитие кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП).

В соответствии с Положением Банка России от 12.11.2007 № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами» кредитным организациям предоставляются кредиты Банка России, обеспечением по которым могут выступать права требования по кредитным договорам с предприятиями нефинансового сектора экономики, в том числе являющимися субъектами МСП. Доступ к данному механизму рефинансирования Банка России предоставляется практически всем финансово устойчивым кредитным организациям, занимающимся кредитованием нефинансового сектора экономики. По состоянию на 01.01.2014 генеральные кредитные договоры на предостав-

ление кредитов, обеспеченных активами или поручительствами, заключили с Банком России около 50-ти % действующих кредитных организаций.

Важно отметить, что вышеуказанное положение Банка России не содержит каких-либо ограничений в части включения активов кредитных организаций в состав активов, принимаемых в обеспечение по кредитам Банка России, в зависимости от сферы деятельности субъекта МСП. Кредитные организации могут рефинансировать в Банке России кредиты, предоставленные субъектам МСП, осуществляющим свою деятельность в сфере сельского хозяйства, оптовой и розничной торговли, добычи полезных ископаемых и обрабатывающего производства, строительства, транспорта и связи, аренды и предос-

тавления услуг, а также операций с недвижимым имуществом, деятельности в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса.

Другой мерой, способствующей развитию кредитования субъектов МСП, является предоставление Банком России с августа 2009 года открытому акционерному обществу «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (ОАО «МСП Банк») кредитов, обеспеченных залогом прав требования по межбанковским кредитным договорам, имеющим целевой характер, связанный с кредитованием предприятий малого и среднего бизнеса, заключенным с кредитными организациями-партнерами ОАО «МСП Банк» по программе финансовой поддержки развития малого и среднего предпринимательства.

Перспективными можно назвать следующие направления развития кредитования субъектов МСП:



- Создание федерального гарантийного фонда, который будет выступать поручителем по кредитам, предоставляемым кредитными организациями субъектам МСП. После создания указанного фонда может быть рассмотрен вопрос об установлении упрощенного порядка рефинансирования кредитными организациями в Банке России кредитов, обеспеченных поручительствами федерального гарантийного фонда (без представления кредитны-

ми организациями в Банк России бухгалтерской отчетности заемщиков – субъектов МСП);

- Завершение работы над стандартами кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которую ведут Ассоциация российских банков и Ассоциация региональных банков при участии Банка России. По информации Минэкономразвития России, обязательство кредитной организации применять вышеуказанные стандарты может рас-

сматриваться в качестве одного из факторов включения кредитной организации в программу выдачи поручительств федеральным гарантийным фондом;

- Создание рынка облигаций, выпущенных в рамках секьюритизации кредитов, предоставленных субъектам МСП. После выпуска указанных ценных бумаг может быть рассмотрен вопрос об их использовании в качестве обеспечения по кредитам Банка России.

Кредитование реального сектора экономики региона: вызовы и перспективы

Р.А. Зиннуров,
вице-президент «Запсибкомбанк» ОАО

Банковская система является связующим звеном между секторами экономики страны, посредником в отношениях государства и бизнеса. Дальнейшее развитие реального сектора экономики определяется в том числе развитием механизмов поддержки реального сектора со стороны кредитно-финансовых учреждений.

Актуальность задачи совершенствования банковского механизма поддержки реального сектора экономики в России является очевидной и особенно показательна в свете итогов 2013 года. Темпы роста ВВП страны, составлявшие в 2011 и 2012 гг. соответственно 4,3-3,4%, снизились до 1,3-х %. Одна из основных причин такого показателя роста ВВП страны связана напрямую с низким темпом прироста промышленного производства – на 0,4% по сравнению с показателем 2012 года.

Что касается активов банковского сектора, то по итогам 2013 года они увеличились на 16%. Хотя это меньше, чем в 2011 году, когда рост составлял 23,4%, а также чем в 2012 г. – тогда он был на уровне 18,9%, тем не менее банковский сектор подтвердил роль одного из ведущих для экономики страны. Темп прироста кредитного портфеля физических лиц по итогам

2013 г. составил 28,7% (на 10,7 п.п. ниже показателя 2012 г.). Сохранение высокого темпа роста кредитного портфеля физических лиц обеспечивалось повышенным темпом прироста необеспеченных потребительских ссуд (31,3% по итогам 2013 г.). Кредитный портфель юридических лиц увеличился на 12,7% (соответствует показателю 2012 г.). Более 35,4 млрд руб., или 60% активов банковской системы по состоянию на 1 января 2014 г. составляют кредиты и прочие ссуды. Привлеченные средства клиентов составляют 34,9 млрд руб., или более 60-ти % пассивов кредитных организаций. Постепенное увеличение разрыва между объемами выданных банками кредитов и привлеченных средств клиентов компенсируется инструментами, предусмотренными Центральным Банком.

Существенный рост обязательств коммерческих банков

отразился на значении чистой ликвидной позиции – она снизилась на 2,56 трлн руб. При этом основным инструментом предоставления ликвидности в течение года являлись операции недельного РЕПО. В целях создания условий для более активного перераспределения средств на межбанковском рынке и повышения эффективности управления кредитными организациями собственной ликвидностью с 1 февраля 2014 года Банк России прекратил проведение аукционов РЕПО на ежедневной основе. С одной стороны, это обяжет банки лучше просчитывать риски ликвидности. С другой – ситуация, сложившаяся в конце 2013 года, характеризуется увеличением ставок межбанковского кредитования (МБК) и становлением рынка МБК в качестве базового источника предоставления ликвидности для ряда негосударственных банков. Вследствие этого у крупных государственных банков возникнут очередные ценовые преимущества. Поскольку ставки ресурсов МБК выше, чем у средств, привлекаемых на аукционах ЦБ, крупные государственные банки укрепляют позиции посред-



ников на финансовом рынке. Одновременно для негосударственных банков возрастает «цена ошибки» в случае переизбытка полученной ликвидности – за привлеченные средства придется платить больше. Более того, продолжение политики Банка России по отзыву лицензий у финансово неустойчивых институтов обязывает банки учитывать возможные риски отзыва лицензий у банков-контрагентов, в том числе путем повышения требований к кредитному качеству своих партнеров.

Сохранение высокой стоимости привлечения средств для негосударственных банков является одной из причин сохранения высоких процентных ставок по кредитам. Таким образом, в ценовой конкуренции региональные банки уступают крупным федеральным банкам, обладающим относительно недорогим фондированием. Как отмечают эксперты, **на рынке заметно увеличение объемов предоставляемой ликвидности, однако данные объемы не доходят до реального сектора экономики – направляются на финансовый рынок.**

Запсибкомбанк, как крупный региональный банк Тюменской области, рассматривает сегмент кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) в качестве приоритетного направления деятельности. Основными преимуществами банка перед федеральными игроками являются:

1. Индивидуальное отношение к каждому клиенту.
2. Оперативное принятие решений.
3. Формирование предложений для клиентов с учетом специфики региона и отрасли деятельности заемщика.
4. Глубокие профессиональные знания по оценке и управлению кредитными рисками с учетом региональной специфики.

На протяжении последних четырех лет Запсибкомбанк активно наращивал объем кредитования малого и среднего бизнеса, о чем свидетельствуют следующие цифры:

- Общее количество заемщиков увеличилось в 7,7 раз. В посткризисный период восстановления, в частности в 2010-2011 гг., темпы прироста количества заемщиков МСБ превышали 100%, в 2012-м и в следующем году на фоне замедления экономики темпы прироста значительно снизились (до 13-20% в год).

- Объем кредитного портфеля увеличился в 2,7 раза. В 2010-м, а также в 2011 году темпы прироста кредитного портфеля заемщиков МСБ составляли 33-60%, однако в настоящее время на фоне стагнации экономики отмечается замедление темпов роста кредитования МСБ – прирост задолженности в 2013 году составил 13%.

Характерной чертой деятельности крупных региональных банков и, в частности, Запсибкомбанка является политика взращивания клиента. Мы активно кредитруем предпринимателей, занятых малым и средним бизнесом, потребности которых из года в год растут. Поскольку рост бизнеса (соответственно и потребностей в кредитовании) ряда клиентов опережает рост активов банка, это может привести к тому, что на определенном этапе возникнет противоречие. Оно усугубляется тем, что крупные федеральные банки способны выдавать более крупные кредиты, к тому же стоимость фондирования у крупных федеральных банков, соответственно и процентная ставка по кредиту, предоставляемому клиенту, находится на более низком уровне, чем у региональных банков. Оба фактора – большие возможности по предоставляемым объемам кредитования и более низкие процентные ставки –

становятся все чаще причинами ухода крупных корпоративных клиентов из региональных банков в крупнейшие федеральные. Кроме того, используемая региональными банками модель индивидуального обслуживания каждого клиента, не располагающая эффектом масштаба и дешевыми пассивами, продолжает демонстрировать меньшую эффективность по сравнению с организацией крупнейшими федеральными банками кредитных конвейеров «коробочных» решений для бизнеса любого масштаба.

Таким образом, государственные банки, располагающие относительно невысокой стоимостью фондирования, оказывают сильное влияние на этот рынок. И хотя темп роста объемов кредитования МСБ замедлился, мы видим значительный потенциал данного сегмента бизнеса. Особенно четко стратегический потенциал прослеживается при сравнении доли малого и среднего бизнеса в ВВП и доли населения, занятого в этом секторе, с показателями экономики отдельных стран. К примеру, доля занятого населения в секторе МСБ в России составляет 27%, тогда как в развитых странах, а также в Польше и Китае она превышает 60%. А доля сектора МСБ в ВВП страны составляет 21% против 42-56% в других странах. Данный факт на фоне замедления темпов роста экономики до крайне низких значений говорит о том, что основным драйвером развития экономики и повышения уровня диверсификации может послужить реальное развитие сектора малого и среднего бизнеса. Ключевую роль в развитии МСБ должны сыграть четко определенная стратегия государства, а также финансовые институты, которые смогут направить денежные средства на развитие данного сектора экономики.



Мы видим следующие **препятствия для развития сегмента МСБ в России:**

Первое, что хотелось бы отметить, это отсутствие четкой стратегии государства по развитию данного сегмента экономики. По итогам 9-ти месяцев 2013 года, по данным ФНС в России зарегистрировано 304 тысячи индивидуальных предпринимателей (ИП), в то же время прекратили деятельность 745 тысяч. Аналогичная ситуация наблюдается по юридическим лицам – открыто 326 тысяч, закрыто 340 тысяч. Столь резкое снижение количества ИП связано с существенным изменением налоговой политики – были значительно повышены взносы в фонды социального страхования.

Второе препятствие – это высокая доля теневого сектора в структуре ВВП, которая ограничивает доступ МСБ к кредитным ресурсам. Такая схема доступа к кредитным ресурсам и приводит к отрицательным результатам деятельности компаний. Чтобы вывести схему кредитования из тени, по нашему мнению, необходимо проводить мягкую налоговую политику в отношении данного сегмента бизнеса и постепенно приводить налоговое бремя к уровню развитых стран.

Третьим препятствием, мешающим увеличению роста кредитования МСБ, является политика ЦБ РФ, направленная на ужесточение резервирования по ссудной задолженности. Формализованные подходы ЦБ РФ к оценке кредитного качества заемщиков и необходимого уровня резервирования привели к значительному разрыву между фактическим и ожидаемым уровнем потерь по кредитному портфелю МСБ и требуемым уровнем резервирования. Так, при расчете уровня ожидаемых потерь Запсибкомбанка с использованием IRB-подхода на основании внутрибанковской

статистики этот показатель составляет 2,74% (применяется при расчете резерва по МСФО), тогда как формализованные подходы ЦБ РФ обязывают создать резерв на уровне 7,33%. Столь завышенный процент резервирования ограничивает рост кредитного портфеля МСБ ввиду повышенной нагрузки на капитал и негативно влияет на финансовый результат кредитной организации.

Четвертым препятствием для развития кредитования сегмента МСБ является ограниченный подход ЦБ РФ к определению кредитных организаций, которые могут претендовать на использование IRB-подходов для расчета резерва и требований к капиталу. Согласно проекту ЦБ РФ «О порядке рассмотрения Банком России ходатайств банков о применении подхода на основе внутренних рейтингов к расчету кредитного риска» минимальная величина активов банка, имеющего право согласовать использование IRB-подходов, составляет **500 млрд рублей**. Под данную категорию попадают лишь 12 крупнейших банков. Ни один региональный банк не сможет согласовать использование IRB-подхода, и ни один розничный банк не сможет согласовать использование IRB-подхода. Устанавливая данный критерий, ЦБ РФ не учел, что банк, специализирующийся на кредитовании МСБ, может иметь статистику, достаточную для построения моделей, в рамках IRB-подходов ввиду высокой диверсификации кредитного портфеля. Аналогично этому банки, специализирующиеся на потребительском кредитовании, имеют значительную статистику, однако ввиду структуры кредитного рынка (перекоса в сторону крупного корпоративного кредитования) не достигают по размерам минимального размера активов, установленного ЦБ РФ.

Право на применение IRB-подходов в стране получили 6 государственных банков, 3 иностранных банка и лишь 3 частных российских банка. Последний факт, на наш взгляд, говорит о дополнительных привилегиях, установленных ЦБ РФ государственным банкам и банкам с иностранным участием в капитале, которые и без того имеют ряд конкурентных преимуществ по отношению к другим игрокам рынка.

Итак, суммируя особенности, характеризующие состояние механизма поддержки реального сектора со стороны банковских учреждений, мы выявили следующее:

- В ценовой конкуренции региональные банки уступают крупным федеральным банкам, обладающим относительно недорогим фондированием.

- Рост кредитного портфеля МСБ региональных банков ограничивается завышенным процентом резервирования, повышенной нагрузкой на капитал и финансовый результат банков.

- Ограниченный подход ЦБ РФ к определению кредитных организаций, которые могут претендовать на использование IRB-подходов для расчета резерва и требований к капиталу, предоставляет дополнительные преимущества для крупнейших банков.

Поскольку ключевую роль в развитии сегмента МСБ должна сыграть стратегия государства по его поддержке, важно, чтобы региональные банки имели возможность принимать участие в ее разработке. В этом случае будут не только обеспечены **конкурентные условия для всех финансовых институтов**, но и имеющиеся у них **денежные средства будут направлены на развитие** данного сектора экономики муниципальных образований, субъектов РФ и страны в целом.



Малый бизнес: стоп-факторы активного кредитования

Д.В. Калашников,
начальник управления по работе с субъектами
малого бизнеса ОАО «Ханты-Мансийский банк»

Являясь одним из крупнейших региональных банков России, ОАО «Ханты-Мансийский банк» уделяет особое внимание работе с субъектами малого предпринимательства – это для нас приоритетное направление.

В банке обслуживается более 31-ой тыс. субъектов малого бизнеса, и количество таких клиентов из года в год прирастает – за 2013 год их число увеличилось на 7 %. Находясь в постоянном диалоге с клиентами, ОАО «Ханты-Мансийский банк» совершенствует предлагаемые финансовые продукты и услуги. В 2013 году субъектам малого бизнеса выдано кредитов на сумму более 18-ти млрд рублей, профинансировано более 4-х тысяч субъектов малого бизнеса. Всего за последние три года субъектам малого бизнеса выдано кредитов на сумму более 52-ух млрд рублей. Если посмотреть по основным отраслям экономики, то ситуация выглядит следующим образом:

- Субъектам малого бизнеса, занимающимся оптовой и розничной торговлей, было выдано 6,9 млрд рублей, что составляет 28% от общего объема выдач;

- Субъектам малого бизнеса, занимающимся строительством, было выдано 4 млрд рублей, что составляет 22%;

- Субъектам малого бизнеса, оказывающим различные услуги и осуществляющим операции с недвижимостью, было выдано 2,8 млрд рублей, что составляет 15%;

- Субъектам, занимающимся производством, было выдано 2,8 млрд рублей, что составляет 15%;

- Субъектам, занимающимся сельским хозяйством,

было выдано 600 млн рублей, что составляет 3%.

Таким образом, финансирование субъектов малого бизнеса по отраслям экономики является достаточно сбалансированным и соответствует структуре малого бизнеса, преобладающее положение в которой у предпринимателей, занимающихся торговлей и оказывающих различные услуги.

Для эффективной работы субъектов малого бизнеса банк предлагает линейку кредитных и не кредитных продуктов, чтобы удовлетворить потребности бизнеса. В продуктовую линейку, в частности, входят следующие виды кредитов:

- «Предодобренные»;
- «Универсальные»;
- «Оборотка»;
- «Развитие»;
- «Недвижимость»;
- «Рефинанс».

Кроме того, реализуется комплексная программа «Экспресс-Аукцион» (44-ФЗ, 223-ФЗ, коммерческие контракты), предусмотрены дополнительные продукты (банковские гарантии, лизинг). Пользование широкой линейкой кредитных продуктов в совокупности с линейкой не кредитных продуктов (РКО, ДБО, корпоративные карты, эквайринг, зарплатные проекты) позволяет субъектам малого бизнеса максимально эффективно развивать бизнес. Мы придерживаемся основных принципов:

- Если клиенту по объективным причинам необходимо индивидуально структурировать сделку для более эффективно ведения бизнеса и реализации какого-либо проекта, банк делает это;

- Со своими клиентами мы честны и прозрачны, не практикуем скрытых комиссий и платежей, что позволяет клиентам эффективно планировать движение финансов от своего бизнеса;

- При работе с клиентами мы исходим из того, что банк и клиент являются партнерами – действует специальная программа «Партнер банка».

Совокупность этих мер позволяет нашим клиентам эффективно вести и развивать бизнес. Так что со своей стороны ОАО «Ханты-Мансийский банк» реально участвует в «выращивании» клиентов этого сектора экономики. Однако очевидно, что имеются определенные стоп-факторы, сдерживающие существенное увеличение объемов кредитования малого бизнеса коммерческими банками. Выделим главные:

- Ограниченный объем активов, имеющихся в собственности у малого бизнеса и предлагаемых в залог;

- Невысокая прозрачность финансовых потоков;

- Большая доля субъектов малого бизнеса, прекращающих по тем или иным причинам деятельность в течение первых двух лет от начала организации.

Воздействие этих и других причин требует от банков, активно наращивающих объемы кредитования субъектов малого бизнеса, принимать на себя



повышенные риски. Поэтому для нас очевидно: чтобы **расширить масштабы инвестиций в малый бизнес, необходимо обеспечить систему качественной государственной поддержки**. Поскольку одним из инструментов государственной поддержки являются региональные гарантийные фонды, рассмотрим, что необходимо сделать для повышения эффективности работы данных организаций, расширения круга инструментов поддержки, оказываемой субъектам малого бизнеса, упрощения требований для ее получения.

С позиции банков наиболее интересной является форма поддержки, оказываемая гарантийными фондами в виде поручительства по кредитам. В качестве примера приведу наш опыт сотрудничества с Фондом поддержки предпринимательства Югры. Данный фонд является самым эффективно работающим из тех, с которыми сотрудничает банк. За 2013 год в рамках соглашения между ОАО «Ханты-Мансийский банк» и фондом было профинансировано 127 субъектов малого бизнеса на сумму 1,2 млрд рублей, по этим кредитам было предоставлено поручительство Фонда на сумму 540 млн рублей. Всего фонд в 2013-ом году выдал поручительств на сумму 1,4 млрд рублей по 360-ти профинансированным проектам субъектов малого бизнеса на сумму 3,2 млрд рублей. Кроме этого, ОАО «Ханты-Мансийский банк» снижает стандартную процентную ставку в случае оформления по кредиту поручительства фонда, тем самым решается другая важная задача – снижение стоимости кредитования. Таким образом, активная работа ОАО «Ханты-Мансийский банк» с сегментом малого бизнеса в сотрудничестве с Фондом поддержки предпринимательства Югры дает хороший эффект для по-

вышения эффективности работы субъектов малого бизнеса на территории ХМАО – Югры и активного развития данного сегмента, что, в свою очередь, положительно влияет на экономическое развитие региона.

Как видим, на региональном уровне формируется практика поддержки субъектов малого бизнеса, но не менее важна и система поддержки на федеральном уровне. К примеру, ОАО «Ханты-Мансийский банк» с 2008-го года активно сотрудничает с МСП Банком. За период данного сотрудничества субъектам малого бизнеса было выдано около 1,5 млрд рублей. Однако в настоящее время привлечение дополнительных ресурсов у МСП Банка ограничено, так как мы оказались объединены в одну группу с другими банками, что отвечает требованиям расчета по нормативу Н6. Такое следование установленной норме приводит все банки, входящие в подобные банковские группы, к существенному сдерживанию роста кредитования. При этом не учитывается, что подобное ограничение затрагивает крупные, в том числе региональные банки, у которых большая клиентская база субъектов малого бизнеса. Можно предложить два варианта решения проблемы, а именно: существенно докапитализировать МСП Банк, а также смягчить на законодательном уровне расчетное нормативное ограничение, заменив другим регулятором. Если указанная проблема будет решена, то откроется новый, значительный канал, и можно будет увеличивать объемы поддержки субъектов малого бизнеса через МСП Банк. Кроме того, за счет вливания дополнительных недорогих ресурсов МСП Банка будет решаться и другая важная задача – снижение стоимости кредитования.

Еще одним существенным моментом для наиболее активного развития малого предпри-

нимательства является предоставление дополнительных преференций при заключении контрактов в рамках Федерального закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон № 44-ФЗ). На мой взгляд, представители малого бизнеса могут получить большое подспорье, если на законодательном уровне требование по размеру банковской гарантии, которую должен предоставить субъект малого бизнеса при заключении контракта для обеспечения своих обязательств по его исполнению, будет изменено. Это касается уровня нижней границы. В соответствии с новым законом размер банковской гарантии может быть установлен заказчиком от 5-ти до 30-ти % от первоначальной цены контракта. Однако, как правило, устанавливается максимальный размер в 30%, что влечет необходимость привлечения существенных по сумме гарантий. При этом тот факт, что у одного субъекта малого бизнеса одновременно на исполнении может находиться несколько таких контрактов, по каждому из которых необходимо предоставить банковскую гарантию, из внимания упущен. Между тем банки при предоставлении гарантий требуют обеспечить ее обычно не на 100%, но в любом случае в существенном размере. К примеру, по требованиям ОАО «Ханты-Мансийский банк» необходимо обеспечить не менее 30-ти % от суммы банковской гарантии.

Другой важной составляющей в рамках работы малого бизнеса по Закону № 44-ФЗ является оказание поддержки региональными гарантийными фондами при предоставлении субъектам малого бизнеса банковских гарантий в виде предоставления поручительств по ним. Этот ин-



струмент частично может снять препятствия по одному из стоп-факторов (мы имеем в виду отсутствие активов для залога у субъектов малого бизнеса). Таким образом, будет дан положительный импульс для увеличения объемов исполнения госу-

дарственных и муниципальных контрактов субъектами малого бизнеса.

Вывод один: если будут устранены стоп-факторы, а именно удастся решить задачу по снижению стоимости кредитных ресурсов и обеспечить их

привлечение, тем самым можно облегчить пусть не полностью, но хотя бы частично условия деятельности субъектам малого бизнеса. Это и будет способствовать более активному развитию малого предпринимательства.

Проблемы малого бизнеса: социальные вызовы

**Э.З. Омаров, председатель
Тюменского областного отделения
общественной организации малого и среднего бизнеса «Опора России»,
генеральный директор ООО «Кванта+»**

О ситуации, сложившейся в регионе с кредитованием малого и среднего бизнеса, высказывают различные суждения и оценки, при этом они существенно расходятся.

Представители банковского сообщества отмечают положительные тенденции, называют цифры, свидетельствующие о росте объемов кредитования за минувший год. Не ставя под сомнение данные, которые банкиры приводят со ссылкой на официальные источники, тем не менее я скорее соглашусь с мнением тех руководителей органов региональной власти, которые признают, что на Юге Тюменской области малый бизнес кредитруется недостаточно.

Если оценивать с точки зрения вклада в валовый региональный продукт, то на долю малого бизнеса приходится менее 20-ти %; с позиций рынка труда картина выглядит иначе – в этом секторе трудится почти треть населения, занятого в экономике. Таким образом, социально-экономические эффекты очевидны:

- созданы рабочие места и тем самым поддерживается стабильность на региональном рынке труда;
- производятся товары, оказываются услуги, востребованные в местных сообществах;
- бизнес платит налоги, т.е. вносит финансовые взно-

сы в бюджеты на реализацию общественных программ.

Тот факт, что география деятельности малого бизнеса за последние годы на территории Юга области расширилась, является неоспоримым. В городах и районных центрах Тюменским отделением общественной организации «Опора России» созданы базовые пункты, так что о росте предпринимательства мы знаем не понаслышке. Видим, как строятся и укрепляются отношения между представителями органов местного самоуправления и предпринимателями. Но очевидно и другое: потенциал бизнес-активности развивается не на полную мощность. Вывод этот в первую очередь касается человеческого потенциала. Поясню, что именно имею в виду. Из 300-сот предпринимателей, объединившихся вокруг организации «Опора России» в Тюменской области, половину составляют молодые люди. С одной стороны, для этой группы характерно желание и готовность действовать – реализовать свой проект (не путать с бизнес-планом, т.к. по этому консалтинговому направлению имеется пробел, который

предстоит восполнить); с другой – бездействие из-за отсутствия финансов. Самый актуальный и обсуждаемый вопрос, с которым они приходят к нам: «Где взять кредит?»

Свое «плечо» по кредитованию малого и среднего бизнеса стараются подставить органы государственной власти – в регионе создан фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области». Сумма активов фонда и заявок от предпринимателей, то есть предложение и спрос, расходятся. Как быть? Кредиты в банках по факту получает совсем небольшой процент новичков. Чаще всего те, кто начинают свое дело, занимают у родственников или знакомых. Но есть и такие, которые решаются и берут в долг в «финансовых институтах шаговой доступности» – их объявления повсюду. Когда спрашиваешь у молодых предпринимателей, какие им нужны деньги, ответ, как правило, у всех одинаковый: «дешевые», на короткий срок (от 1 до 3-х месяцев), пусть даже по завышенной ставке, и не забывают еще добавить ключевое слово – «вчера». Среди тех, кто заканчивает учебу в вузах (или делает это во время обучения), есть желающие организовать частный бизнес, целеустремленные юноши и девушки, которые не боятся самостоятельной деятельности. Способству-



е ли этому бизнес-среда? Приведу рассказ молодого предпринимателя, т.к. он типичный*:

– Вчера мне позвонили из банка и сказали: «Приходите, лично для Вас нам удалось...». Спрашиваю о процентной ставке. В ответ: «Вы не понимаете, Вы приходите, лично для Вас...». Прошу все-таки назвать размер кредитной ставки. В третий раз повторили: «Только для Вас...». И, наконец, услышал цифру – 25 процентов...

Скажу сразу, что не являюсь сторонником упрощенного подхода и не поддерживаю тех, кто уличает банки, обвиняет их «в нежелании кредитовать предпринимателей малого бизнеса». Как всякий вид бизнеса, банковский бизнес имеет определенные риски. В своем развитии региональные банки вместе со страной прошли в 90-е годы этап, когда одни выдавали кредиты, а другие их брали под 240 процентов (!) В то время кредитная система работала, опираясь на два принципа: «откат» и

«невозврат» взятых-выданных денежных средств.

Подобные риски уже не угрожают безопасности банковского сектора. Но **способствует ли современный порядок банковского кредитования развитию экономики?** Если следовать принятой в России шкале деления предпринимательства, то малый бизнес – это структуры с годовым оборотом 400 млн рублей, средний – у кого оборот миллиард рублей, соответственно крупный – еще больше. Так что с формальной точки зрения претензий к банковским структурам не предъявишь – они действуют в «коридоре» нормативов, определенных государством. А по существу выходит, что **«малыши»** – те, кто в первую очередь нуждается в средствах (они крутятся в интервале от 1-го до 60-ти миллионов, а также до 100 миллионов рублей) реальную **поддержку официальным путем не могут получить**. Кто же обогащается, удовлетворяя их потребности? Не банки, а частные лица, которые

организуют микрофинансовые предприятия и раздают деньги. Стремясь обезопасить от рисков банковскую систему, мы, к сожалению, «выкашиваем» социальное поле, на котором могли бы «вырасти» молодые предприниматели – средний класс.

С начала 90-х годов XX века развитие малого бизнеса в России ставилось в числе актуальных социальных задач. Новый смысл и содержание значимости проблема обрела в нынешних условиях, когда в рядах тех, кто занимается бизнесом, происходит смена поколений. Важно, чтобы, молодые предприниматели, которые приходят в современные банковские учреждения, имели возможность получать прозрачные кредиты, чтобы начав бизнес в малом секторе экономики, они могли «вырастить» свое производство и тогда смогут претендовать и на другие банковские продукты. А ведь надо-то: выдать кредит на 5 лет, контролировать рост производства, тогда и будет результат – развитие.

** Предприниматель подал заявку на кредит в размере 500-ста тысяч рублей и ожидал решения в течение 3-х месяцев.*

Риски бизнес-деятельности в УрФО (по оценкам предпринимателей)

В.В. Зыков, к.э.н., доцент,
ФГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

А.Н. Тарасова, к.с.н., доцент,
ФГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Для развития бизнеса в любой экономической сфере необходимы базовые объективные условия. В статье представлены некоторые оценки представителей бизнеса, полученные в ходе социологического опроса в Уральском федеральном округе о рисках предпринимательской деятельности.*

Прежде чем изложить взгляды предпринимателей об экономических, организационных, правовых и иных условиях деятельности, дадим общую характеристику респондентов. В Уральском федеральном округе

было опрошено 1003 респондента по репрезентативной выборке (ошибка по одному признаку 3,6%). Общая характеристика выборки социологического опроса представлена в таблице 1.

Опрос проводился методом интервью с представителями малых предприятий (МП) и средних предприятий (СП) по выборке, квотированной по сферам основной деятельности бизнеса. Внутри каждого квотного задания организация выбрана случайным образом. Если малое или среднее предприятие ведет несколько бизнесов, эксперт мог сам выбрать то бизнес-направление,

** Работа выполнена при финансовой поддержке ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы, ГК 14.740.11.1377.*



которое считает основным для деятельности своей организации. Поскольку экспертами являлись как владельцы бизнеса, так и менеджеры, в структуре респондентов представлены: владельцы бизнеса – 14%; руководители организаций (не владелец бизнеса) – 22%; руководители структурных подразделений – 24%; менеджеры среднего звена – 40%. Большинство предприятий малого (58%) и среднего (64%) бизнеса организационно имеют форму обществ ограниченной ответственности (ООО), частные предприятия (ЧП) составляют 18% в среднем бизнесе и 36% – в малом бизнесе. Несколько ниже доля акционерных обществ (АО) с государственным участием (11%) в среднем бизнесе. Остальные формы собственности представлены крайне незначительно.

Обзор суждений начнем с самооценки безопасности предпринимательской деятельности. Для анализа взяты два базовых показателя: во-первых, представление о защищенности (устойчивости) бизнеса; во-вторых – представление о возможных опасностях (рисках, угрозах) для бизнеса. В первую группу показателей включены такие индикаторы: самооценка предпринимателями текущего состояния своего бизнеса, т.е. его успешность; конкурентоспособность; доступность финансовых и информационных ресурсов. Второй показатель включает совокупность индикаторов, характеризующих возможные угрозы и риски ведения предпринимательской деятельности:

- основные трудности при осуществлении предпринимательской деятельности;
- серьезные препятствия для развития бизнеса с точки

**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БИЗНЕС-РЕСПОНДЕНТОВ
(В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНА РЕГИСТРАЦИИ, ТИПА ОРГАНИЗАЦИИ
И СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ)**

Основная сфера бизнес-деятельности	Регион УрФО (область)					Всего по УрФО
	Тип органи- зации**	Курганская	Свердловская	Тюменская	Челябинская	
Сельское хозяйство, охота, рыболовство (включая фермерство)	СП МП	12 14	29 10	17 9	21 26	79 59
Добывающая промышленность	СП		5	1	3	9
Обработывающее производство	СП МП	11 3	35 14	12 5	39 16	97 38
Строительство	СП МП	2 3	26 13	17 9	22 20	67 45
Оптовая и розничная торговля	СП МП	6 6	24 122	17 20	16 71	63 219
Транспорт и связь	СП МП	1 1	7 7	5 3	8 8	21 19
Операции с недвижимостью, аренда и услуги (включая финансовые)	СП МП	2 4	17 41	9 12	8 26	36 83
Образование, здравоохранение, предоставление прочих персональных услуг	СП МП	16 4	54 19	22 7	33 13	125 43
В целом по УрФО	СП МП Всего	50 35 85	197 226 423	100 65 165	150 180 330	497 506 1003

* Средняя компания – СП; малая компания – МП.

** Здесь и далее составлено авторами.

зрения величины возможного ущерба;

- наиболее существенные риски (опасности) бизнеса.

На основе данных показателей были рассчитаны соответствующие индексы, которые преобразованы в шкалу от 0 до 1. Таким образом, сводный уровень безопасности бизнеса рассчитан как разница между индексом защищенности (по 1-ой группе индикаторов) и индексом угроз предпринимательской деятельности (по 2-ой группе ин-

дикаторов). Рассмотрим, как оценивают опрошенные эксперты различные стороны своего бизнеса.

Исходя из представленных в таблице 2 данных, индекс защищенности предпринимательства, определяемый как среднее арифметическое от индексов оценки бизнеса, составляет 0,79. Ниже прочих оцениваются доступность кредитных ресурсов (0,65) и успешность бизнеса (0,70). Но в целом опрошенные респон-



Таблица 2

ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ РАЗЛИЧНЫХ СТОРОН СВОЕГО БИЗНЕСА (в % от опрошенных, N=1003, 2011 г.)							
	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Всего	Индекс
Успешность бизнеса	3	3	30	38	26	100	0,70
Конкурентоспособность бизнеса	4	3	25	37	31	100	0,72
Уровень конкуренции на рынке	5	4	18	26	47	100	0,76
Доступность кредитных ресурсов	16	7	18	20	39	100	0,65
Доступность ресурсов связи и коммуникации	1	1	6	21	71	100	0,90
Доступность деловой информации	1	1	6	25	67	100	0,89
Доступность политической информации	2	0	9	23	66	100	0,87
Легкость поиска услуг в смежных отраслях	1	2	7	33	57	100	0,86
Индекс защищенности предпринимательства							0,79

денты достаточно высоко оценивают различные стороны своего бизнеса (выше среднего). Более половины отметили очень высокую доступность ресурсов связи и коммуникаций, деловой и политической информации. Проведенный анализ позволил сделать ряд выводов:

- Конкурентоспособность и успешность бизнеса, прежде всего, связаны с регионом регистрации и сферой деятельности предпринимателя. Ниже среднего по УрФО оказались оценки предпринимателей в Тюменской области, наиболее высокие – в Челябинской и Свердловской областях. Среди сфер деятельности самые низкие оценки успешности и конкурентоспособности в сельском хозяйстве, охоте, рыболовстве (включая фермерство), а самые высокие – в сфере образования, здравоохранения и прочих персональных услуг.

- Одна из наиболее важных составляющих устойчивости (защищенности) – доступность кредитных ресурсов –

также связана со сферой деятельности и регионом регистрации. Но помимо этого имеет значение и размер организации. Малым компаниям кредитные ресурсы менее доступны, чем средним.

- Кооперативная собственность оценивается предпринимателями как наименее успешная и конкурентоспособная, но среди других форм собственности (ООО, АО с государственным или без государственного участия, частное предприятие) значимых статистических отличий в оценках не отмечается.

Итоговый индекс защищенности предпринимательской деятельности зависит от сферы деятельности. Значимо выше индекс защищенности (Iз) в таких отраслях, как образование, здравоохранение и предоставление прочих персональных услуг (Iз=0,84), торговля (Iз=0,82), строительство (Iз=0,82) и добывающая промышленность (Iз=0,81). Низок индекс в сельском хозяйстве (Iз=0,73) и транспорте, связи (Iз=0,75).

Большое значение имеет также регион деятельности бизнес-организации. Можно отметить весьма противоречивый факт. Тюменская область считается одним из самых благополучных регионов России. По данным Министерства регионального развития РФ, область занимает первое место в рейтинге социально-экономического положения регионов: за 2011 год сводный индекс социально-экономического положения Тюменской области составил 119,4%, сводный показатель доходов и занятости населения 131,4%, индекс инвестиционной привлекательности 156,9% [2]. Учитывая столь высокие показатели социально-экономического развития региона, можно предположить, что именно в нем окажется выше и индекс защищенности (устойчивости) предпринимательской деятельности. Однако полученные результаты не подтвердили гипотезу: в Тюменской области данный индекс оказался самым низким (Iз=0,74). В Челябинской области он составил 0,80, в Свердлов-



ской – 0,82. Даже в относительно бедной Курганской области индекс защищенности (устойчивости) оказался немного выше ($I_z = 0,77$).

Следует отметить еще одну особенность. Как показал анализ, индекс защищенности предпринимательской деятельности мало зависит от размера фирмы: среди малых предприятий $I_z = 0,79$, для среднего бизнеса этот показатель равен 0,80 при одинаковой дисперсии показателя.

Таким образом, в целом обследованные бизнес-структуры достаточно высоко оценивают защищенность (устойчивость) своей деятельности (сводный $I_z = 0,79$), при этом предпринимательская самооценка защищенности (устойчивости) организации коррелирует с ее более объективным показателем – стажем работы на рынке. Успешность бизнеса в данной предпринимательской среде в первую очередь определяется доступностью кредитных ресурсов, но не уровнем конкуренции на рынке. Это говорит о том, что рыночные отношения в УрФО развиты недостаточно высоко. На доступность кредитных ресурсов в свою очередь влияет размер компании, тип рынка (основная сфера деятельности) и слабо влияет регион регистрации. Уровень конкуренции на рынке определен в первую очередь самим рынком, а не региональными характеристиками. В свою очередь уровень конкуренции на рынке прямо влияет на оценки конкурентоспособности конкретного бизнеса, а последний параметр влияет на оценки успешности бизнеса. Оценки конкурентности бизнеса тем выше, чем старше фирма. То есть имеется некий «контур безопасности предпринимательс-

**ПРИЧИНЫ ВОЗНИКАЮЩИХ ТРУДНОСТЕЙ,
ПО ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-РЕСПОНДЕНТОВ
(в % от опрошенных, N=1003, 2011 г.)**



Рис. 1

кой среды»: если достаточно крупная фирма давно работает на конкурентном рынке, для нее более доступны кредитные ресурсы, что в свою очередь повышает оценки защищенности бизнеса.

Как отмечалось, безопасность включает в себя и другой компонент – это предотвращение возможных угроз и рисков ведения предпринимательской деятельности. Рассмотрим ситуацию с этих позиций. Основные причины возникающих у организаций трудностей предприниматели связывают с ростом конкуренции на рынке, сложностью поиска работников, отсутствием работников необходимой квалификации, дефицитом финансовых ресурсов для бизнеса (см. рис. 1).

Наиболее высок рост конкуренции в Свердловской и Челябинской областях (40% при среднем значении в 35%), в то время как в Тюменской области он снижен (12%). Качество рынка труда отмечают 45% организаций в Курганской области, 41% – в Свердловской

области и 37% – в Челябинской области. Как ни странно, напряженность на рынке труда отмечают 44% добывающих компаний (особенно в Тюменской области), что в два раза выше среднего по УрФО, для них также актуализированы проблемы с приобретением недвижимости (11% против 3% в среднем). Доступность финансовых ресурсов особенно актуальна для 39-ти % организаций в Курганской области и 33-х % – в Челябинской области. В Тюменской области данная проблема в целом стоит менее остро, исключение составляют лишь предприятия добывающей промышленности и сельского хозяйства, среди которых почти 45% отметили наличие трудностей с поиском необходимых для бизнеса финансовых ресурсов. В Тюменской области чаще, чем в других регионах, организации жалуются на низкий уровень спроса на продукцию (26% против 13% в среднем). В Челябинской области, по мнению опрошенных, чаще других подводят постав-



щики или смежники (30% против 19% в среднем). Угрозы рейдерских захватов отметили только АО из Челябинской области (1%), причем главным образом на транспорте и в связи, то есть на самом конкурентном рынке. Противоправные действия со стороны правоохранительных органов более заметны в Курганской области (4% против 1% в среднем).

Основные трудности, с которыми приходится сталкиваться организации, наиболее значимо коррелируют со сферой деятельности. Так, представители 38-ми % бизнес-структур строительного рынка, 34-х % – обрабатывающих производств и 30-ти % – торговых организаций отметили необязательность поставщиков и смежников (в среднем 19%). В обрабатывающих производствах и на транспорте, судя по ответам, заметна также угроза задержек с оплатой со стороны потребителей (33% при среднем значении 14%). Для сельского хозяйства основными проблемами являются сложность поиска финансовых (45%) и трудовых ресурсов (42%). В строительстве резко актуализирована проблема спроса на продукцию (21% против 13-ти % в среднем). Данная проблема связана с неплатежеспособным спросом со стороны конечного потребителя, поскольку проблема жилья для населения в УрФО не решена, также как и для всей России.

С точки зрения потенциальной финансовой опасности предпринимателями наиболее остро оценивается нестабильность внешней среды (61%). Неэффективность госрегулирования (39%) и административные препятствия (20%), хотя входят в тройку лидеров угроз, но их актуальность резко ниже (см. рис. 2).

НАИБОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ВОЗМОЖНОГО УЩЕРБА, ПО ОЦЕНКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (в % от опрошенных, N=1003, 2011 г.)



Рис. 2

Основной угрозой для предпринимательства остается нестабильность внешней среды, которая имеет экономические, социальные и политические аспекты. Нестабильность внешней среды более опасна для малых компаний, недавно появившихся на рынке. Особенно опасна внешняя нестабильность для предприятий Тюменской области (79%), в строительстве (71%), для акционерных обществ с государственным участием (75%). Что касается кооперативов, то 78% опасаются неэффективного госрегулирования. Административные препятствия отмечают 24% средних компаний (против 16-ти % малых). Узкий и недостаточно развитый рынок считают опасными 20% обрабатывающих производств, 22% – предприятий транспорта и связи (и это притом, что последний рынок оказался и наиболее конкурентным). Предприниматели этой сферы (32%) также отмечают низкую квалификацию персонала как угрозу для

развития своего бизнеса. Обременительность механизма взяток наиболее часто отмечают предприятия строительной отрасли (21% против 7-ми % в среднем). Именно на этом рынке отмечен недостаточный спрос вследствие неплатежеспособности потребителя и наиболее опасна нестабильность внешней среды.

Следует отметить, что функционирование и развитие предпринимательской деятельности в принципе невозможно без риска. Любое экономическое действие предпринимателя сопряжено с риском и даже бездействие – это своего рода риск – риск упущенного шанса. Интересно в этом плане замечание, что риск может быть двояким – внутренним (риск решения, добровольный риск) и внешним (риск положения, вынужденный риск). Во втором случае речь идет об опасности [1, с. 143]. Соответственно, для расчета индекса угроз предпринимательской деятельности (как второй составляющей сводного индекса



Таблица 3

ОЦЕНКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ (ОПАСНОСТЕЙ) ДЛЯ СВОЕГО БИЗНЕСА (в % от опрошенных, N=1003, 2011 г.)							
	Совершенно не опасно	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Очень опасно	Всего	Индекс
Риски окружающей среды	34	21	18	15	12	100	0,37
Социально-политические и институциональные изменения	8	11	25	29	27	100	0,64
Рыночный риск	7	10	26	26	31	100	0,66
Ошибки и просчеты при разработке проектов	28	21	24	18	9	100	0,40
Срывы планов работ	28	27	24	13	8	100	0,36
Преступления	38	26	18	10	8	100	0,31
Индекс угроз предпринимательской деятельности							0,46

безопасности) учитывается именно вынужденный риск. Важно не просто оценить наличие или отсутствие возможных опасностей и угроз для конкретного бизнеса, а определить общий уровень риска (опасности) для ведения предпринимательской деятельности в регионе.

Самооценка уровня риска (опасности) осуществлялась по следующим видам: риски окружающей среды; социально-политические и институциональные изменения; рыночный риск; ошибки и просчеты при разработке проектов; срывы планов работ; преступления. Уровни риска (опасности), оцененные предпринимателями для своего бизнеса, представлены в таблице 3.

Наиболее высоким, по мнению большинства предпринимателей, является рыночный риск, а также риск социально-политических и институциональных изменений. При этом последний предстал одинаково важным для всех предпринимателей: значимой разницы индекса в зависимости от размера компании, региона регистрации, сферы деятельности не отмечено.*

Индекс угроз предпринимательской деятельности оказался несколько выше в Челябинской (0,50) и Свердловской областях (0,48). Юг Тюменской области отличается наиболее низким значением индекса угроз (0,31), при этом ниже, чем в остальных регионах УрФО, предпринимателями оцениваются угрозы преступлений (0,19), срывов планов работ (0,18), совершения ошибок и просчетов при разработке проекта (0,12), риски окружающей среды (0,20).

Отмечаются статистически значимые отличия оценок риска (опасности) по сферам деятельности предприятий. Так, для сельского хозяйства основной – это риск окружающей среды (0,72), а вот рыночный риск несколько ниже, чем в других отраслях. Наиболее рискованна строительная отрасль, в которой самые высокие уровни риска ошибок и просчетов при разработке проекта (0,57) и срывов планов работ (0,52). Угроза совершения преступлений выше в сфере оптовой и розничной торговли (0,40), здесь выше, чем в прочих отраслях, и рыночный риск (0,72).

Учитывая, что рассматриваемые параметры защищенности (устойчивости) бизнеса и угроз предпринимательской деятельности взаимосвязаны друг с другом, можно построить сетевую факторную модель зависимости внешних параметров и безопасности бизнеса (см. рис. 3).

Таким образом, базовым параметром, который задает как возможности внутренней устойчивости бизнеса, так и уровень возможных рисков внешней среды, является основная сфера деятельности организации. Размер компании определяет ее защищенность (чем она крупнее, тем устойчивее деятельность), но он никак не связан с уровнем внешних угроз. А вот регион регистрации, напротив, умеренно влияя на самооценку внутренней защищенности (устойчивости), достаточно сильно связан с уровнем и типом возможных угроз предпринимательской деятельности.

Исходя из заданной схемы анализа, сводный уровень безопасности бизнеса определяется как разница между индексом защищенности и ин-

* Проверка на статистическую значимость различий значений индекса по подвыборкам проводилась с помощью непараметрического теста Крускала-Уоллиса.



дексом угроз предпринимательской деятельности: $I_6 = I_3 - I_y$. Таким образом, для УрФО сводный индекс безопасности составит $0,80 - 0,46 = 0,34$, что свидетельствует о среднем (даже чуть ниже среднего) уровне безопасности предпринимательской деятельности.

Основное достоинство индексов в их возможности проводить сравнительные сопоставления, поэтому рассмотрим сводный индекс безопасности в разрезе таких характеристик бизнеса как размер компании, сфера деятельности, форма собственности компании и район регистрации (см. таблицу 4).

Как видно по самооценке предпринимателей, уровень безопасности в малом бизнесе чуть ниже, чем в среднем, однако это разница не существенна, а вот по сфере деятельности различия более показательны. Самый низкий уровень безопасности предпринимательской деятельности отмечается в сельском хозяйстве (0,24, в целом по выборке — 0,34), это связано с низкой успешностью и конкурентоспособностью предприятий данной отрасли, а также более высоким уровнем риска окружающей среды. Чуть ниже среднего и средний уровень безопасности характерны для строительства (0,32), транспорта и связи (0,32) и обрабатывающих производств (0,34). Чуть выше среднего отмечается уровень безопасности в торговле (0,37), при операциях с недвижимостью, арендой и услугами (0,37), в сфере образования, здравоохранения, предоставления прочих персональных услуг (0,38), наиболее высок он в добывающей промышленности (0,44), где при средней защищенности отме-



Рис. 3

СООТНОШЕНИЕ ИНДЕКСА ЗАЩИЩЕННОСТИ И ИНДЕКСА УГРОЗ ПРИ РАСЧЕТЕ СВОДНОГО ИНДЕКСА БЕЗОПАСНОСТИ ПО РЕГИОНАМ УрФО

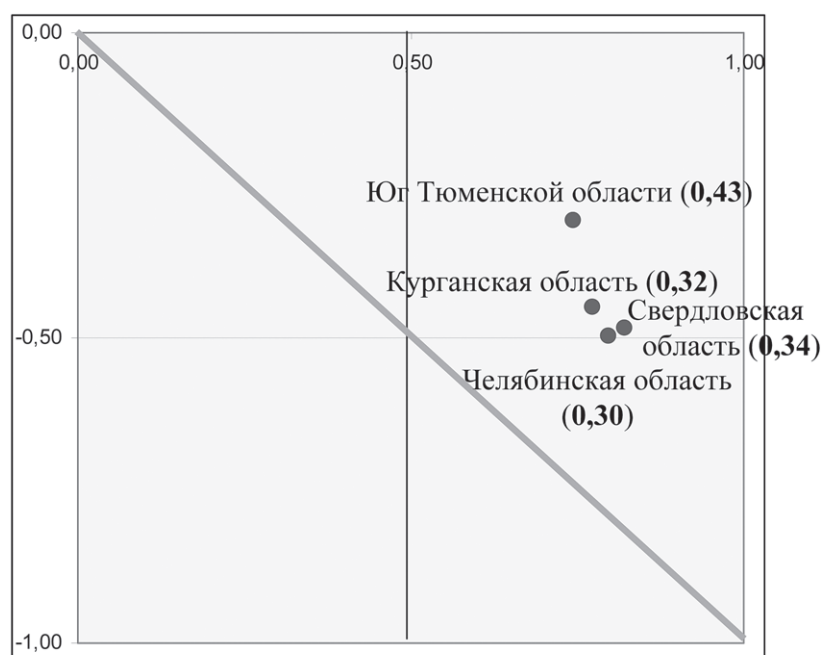


Рис. 4

чается самый низкий уровень угроз.

Представляя составляющие сводного индекса безопасности (т.е. индекс угроз и индекс защищенности) как координаты точек в двумерном пространстве, можно более наглядно представить особенности раз-

вития предпринимательства в каждом регионе (см. рис. 4).

Стоит обратить внимание на то, что по своим особенностям ведения предпринимательской деятельности в регионе Свердловская и Челябинская области более близки между собой, чем с Курганс-



кой областью (что наглядно видно на рис. 3), хотя сводный индекс безопасности, казалось бы, примерно одинаков. Соответственно стратегии, обеспечивающие безопасность предпринимательской деятельности в регионах, будут различны.

Тюменская область (Юг) значимо выделяется среди других регионов более высоким уровнем безопасности, что обеспечивается значительно более низким уровнем угроз предпринимательской деятельности. Однако устойчивость (защищенность) организации (предприятия), по мнению опрошенных, не высокая. В итоге при более благоприятном социально-экономическом положении и относительно не высоком уровне угроз предпринимательской деятельности самооценки успешности и конкурентоспособности бизнеса оказываются самыми низкими.

Литература

1. Верховин В.И., Зубков В.И. Экономическая социология: Монография. – М.: Изд-во РУДН, 2002.

2. Доклад о ситуации в экономике, финансово-банковской и социальной сферах субъектов РФ в 2011 году // Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации [Эл. ресурс]. Код доступа <http://www.minregion.ru>.

Таблица 4

СВОДНЫЙ ИНДЕКС БЕЗОПАСНОСТИ			
	Индекс защищенности	Индекс угроз предпринимательской деятельности	Сводный индекс безопасности
В целом по выборке	0,80	0,46	0,34
Размер компании			
Средняя компания	0,80	0,45	0,35
Малая компания	0,79	0,46	0,33
Сфера деятельности			
Сельское хозяйство, охота, рыболовство (включая фермерство)	0,73	0,49	0,24
Добывающая промышленность	0,81	0,37	0,44
Обрабатывающее производство	0,78	0,44	0,34
Строительство	0,82	0,50	0,32
Оптовая и розничная торговля	0,82	0,45	0,37
Транспорт и связь	0,75	0,43	0,32
Операции с недвижимостью, аренда и услуги	0,78	0,41	0,37
Образование, здравоохранение, предоставление прочих персональных услуг	0,84	0,47	0,38
Форма собственности предприятия			
ООО	0,80	0,45	0,35
АО без государственного участия	0,77	0,49	0,28
АО с государственным участием	0,85	0,49	0,36
Частное предприятие	0,79	0,45	0,34
Кооператив	0,75	0,61	0,15
Регион регистрации			
Курганская область	0,77	0,45	0,32
Свердловская область	0,82	0,48	0,34
Тюменская область (Юг)	0,74	0,31	0,43
Челябинская область	0,80	0,50	0,30

Мировой финансовый рынок в условиях глобализации

**А.В. Кокарева,
Л.Г. Решетникова, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»**

Процессы, протекающие в мировой экономике, очень сильно влияют на финансовую конъюнктуру регионов, стран и мира в целом.

Стало общепринятым суждение о том, что глобализация является процессом расширения взаимосвязи и взаимного влияния различных стран и на-



родов, снимающим многочисленные барьеры между государствами и культурами, чему в значительной мере способствует использование современных информационных технологий. Важными элементами глобализации являются интеграционные процессы, происходящие в международной торговле и трансграничной деятельности. Росту взаимосвязанности экономик содействует также либерализация торговли и рынков капитала. Сказанное относится и к финансовой сфере.

Глобализация мировых финансовых рынков является объективным процессом развития мировой рыночной экономики. Наблюдается стремительное развитие транснациональных корпораций и банков, именно это и говорит об интеграции региональных и национальных рынков, о повышении аккумуляции финансовых ресурсов и их последующем распределении. Глобализационные процессы на финансовом рынке способствуют появлению новых технологий, к примеру, практически все банковские операции и сделки с ценными бумагами можно проводить онлайн, при этом на их выполнение требуются минимум времени и усилий. Ведущие мировые банки Европы и Америки соединяются между собой электронными системами и фактически создают глобальный межбанковский рынок.

Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) определяют глобализацию мирового хозяйства как «растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастания объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировым потоком капитала». Но что следует понимать под финансовой глобализацией? Финансовая глобализация – феномен, характеризующийся

ростом международных финансовых потоков, – часто объявляется причиной череды разрушительных экономических кризисов, которые потрясли ряд стран с формирующимися рынками в конце 1980-х годов в Латинской Америке и в 1990-х годах – в Мексике и нескольких странах Азии. Рыночные потрясения и последующие банкротства вызвали шквал обвинений со стороны тех, кто считал, что развивающиеся страны чересчур поспешно ликвидировали механизмы контроля за капиталом и остались беззащитными перед жестким диктатом стремительного движения капитала и массовым поведением рынка [9].

Советник по глобальной макроэкономике, основатель и редактор журнала «International Economy» Дэвид Смик в своей книге «Искаженный мир: скрытые опасности глобальной экономики» выдвигает интересный, на наш взгляд, тезис. Интеграция мирового финансового рынка в последней четверти XX века привела к небывалому расцвету экономического благосостояния и сокращению бедности в масштабе всего мира, и это высвечивает положительную сторону данного процесса. За период менее 20-ти лет количество трудовых ресурсов на мировом рынке увеличилось практически вдвое – с 2,7-х миллиардов до 6-ти миллиардов, и все это произошло без каких-либо серьезных потрясений экономического или политического характера. Но еще более важно то, что инновационное перерождение экономики «подогревается» модернизацией мировой финансовой системы, активным движением потоков капитала, эффективной оценкой рисков в условиях свободной торговли. Но сегодня развитая мировая экономика крайне нестабильна и подает тревожные сигналы. Из-за постоянной циркуляции

потоков рабочей силы и инвестиций люди теряют доходы и социальные пособия. Экономические ресурсы и блага неравномерно распределяются между всеми задействованными субъектами. Поэтому вслед за эрой благосостояния и процветания неизбежно следует эра финансовых кризисов.

Как отразится на мировой экономике такой процесс как глобализация? Этим вопросом задаются эксперты, аналитики и ученые уже достаточно много лет. Очевиден тот факт, что глобализация открывает новые возможности и теоретически каждый член общества имеет равный доступ ко всем ресурсам и благам. Однако реалии современного положения дел в мировой экономике заставляют сомневаться в положительном влиянии данного процесса на жизнь и функционирование общества.

В первую очередь необходимо отметить изменившуюся роль развивающихся стран. По мнению экспертов Организации Экономического Развития и Сотрудничества, в ближайшие 50 лет совокупный ВВП Китая и Индии превысит суммарный ВВП стран большой семерки. Прогнозируемый рост ВВП в 2014 году в Китае по сравнению с предыдущим годом составит 8,2%, в Индии – 4,7%, в России – 2,3% (для сравнения: в Евростоне увеличение ожидается на 1%). Помимо всего прочего наблюдается ситуация, когда потоки капитала в страны с развивающейся экономикой крайне нестабильны. В среднесрочной перспективе макроэкономическая и финансовая среда не является благоприятной и не способствует притоку капитала в развивающиеся страны. Однако можно говорить об улучшении краткосрочных перспектив. С макроэкономической точки зрения укрепляющийся спрос и подъем деловой активности прогнози-



руется не только со стороны развитых экономик, но будет сопровождаться оживлением и на развивающихся рынках. При этом темпы роста ведущих экономик мира, скорее всего, не вернутся к предыдущим максимумам, замедление роста развивающихся стран не наблюдается. Совокупные потоки капитала в развивающиеся страны в конце 2013 года значительно возросли по сравнению с третьим кварталом того же года [2]. Однако ситуация, по прогнозам экономистов Всемирного банка, может измениться, если западные центральные банки перестанут активно стимулировать экономику, учитывая, что на потоки капитала внешние факторы зачастую оказывают большее влияние, чем внутренние, то стоит опасаться до 80-ти % оттока капитала из развивающихся регионов [10]. Интересно то, как экономики развитых и развивающихся стран взаимозависимы. Никогда не оспаривалось влияние США, в частности политики, проводимой ФРС, на приток и отток капиталов в развивающиеся регионы, настроение инвесторов, ожидания потребителей. Большинство всех финансовых ресурсов подконтрольны узкому кругу лиц, которые, в свою очередь, контролируют крупнейшие корпорации, банки, влияют на решения правительств разных стран, и от такого влияния практически невозможно избавиться.

Вернемся к экономической ситуации в азиатском регионе. Наилучшей иллюстрацией подъема развивающихся рынков служит изменение динамики на азиатских фондовых биржах. Совокупная рыночная капитализация фондовых рынков Шанхая (Китай) выросла с 400 млрд долл. США в 2005 г. до 4 триллионов долл. США на конец 2010 г. Вместе взятые, эти биржи опережают Токийскую фондовую биржу, в прошлом

МИРОВОЙ РЫНОК IPO				
Регион	Количество сделок IPO в 2012 г.	Размер предложения в млн евро в 2012 г.	Количество сделок IPO в 2011 г.	Размер предложения в млн евро в 2011 г.
США	146	33 164	134	25 581
Китай	239	22 842	420	57 240
Европа	263	10 928	430	26 491
Япония	46	7 173	36	1 495
Малайзия	16	5 246	22	1 643
Латинская Америка	15	5 005	21	6 153
Канада	62	1 393	64	1 561
Австралия	54	1 336	105	1 195
Сингапур	21	1 316	23	5 350

Источник: [5].

биржевого гиганта Азиатско-Тихоокеанского региона, капитализация которой на ту же дату составила 3,8 триллионов долл. США. Этот рост объясняется тем, что в течение пятилетнего периода здесь было проведено более 500 сделок IPO. Помимо повышения собственной ликвидности у многих бирж в странах с развивающейся экономикой имеются долгосрочные планы по созданию региональных финансовых центров и привлечению иностранных эмитентов [7].

В 2012 году самые высокие результаты продемонстрировал фондовый рынок США, поднявшись с третьей позиции, которую он занимал в 2011 году, при этом активность на рынке была достаточно равномерно распределена в течение года. Росту показателей способствовало проведение в мае масштабной сделки IPO социальной сети Facebook, которая стала крупнейшим первичным размещением акций года. Европа оказалась среди регионов, показатели которых ухудшились наиболее значительно по сравнению с результатами прошлого года, тем не менее, ей удалось сохранить третье место в общемировом рейтинге. Впервые в центре внимания

оказалась Фондовая биржа Малайзии, где было проведено несколько крупных IPO малазийских компаний. Объем средств, привлеченных в Японии, увеличился более чем в четыре раза, хотя это на 90% произошло благодаря размещению акций авиакомпании Japan Airlines.

В 2013 году завершился двухлетний этап снижения активности на рынке IPO. Улучшение макроэкономических показателей, оздоровление мирового валютного рынка, стабилизация политической обстановки и укрепление доверия инвесторов на ключевых рынках – все это обеспечило к концу года на рынках IPO рост активности, который превзошел ожидания. Созданы необходимые условия для дальнейшего развития этих тенденций на рынках других стран.

Эксперты ведущей аудиторско-консалтинговой компании Ernst&Young ожидают высокий уровень активности на рынках США и Европы, где основной движущей силой будут фонды прямых инвестиций; в 2013 году с их участием было заключено 182 сделки и привлечено 56,4 млрд долларов США, что составило 35% от общего объема мировых поступлений. В Азии в



преддверии возобновления деятельности на рынках Китая в первом квартале 2014 года более 700 компаний готовятся к выходу на IPO, что станет стимулом для дальнейшего усиления активности во всем регионе. Все это демонстрирует восстановление мирового рынка капитала и готовность ведущих компаний мира размещать свои активы на рынке IPO [5].

Несмотря на то, что Россия развивается и пробивается в лидеры мировой финансовой системы, эксперты различных международных финансовых организаций дают противоречивые оценки финансовому и экономическому развитию страны. По данным Всемирного Экономического Форума Россия заняла 39-е место в рейтинге мировых финансовых систем – между Индией и Словакией. Прошедший 2013 год оказался не самым благоприятным для финансового рынка России, Министерство экономического развития РФ несколько раз понижало прогноз роста ВВП, доводя его до отметки 1,4%, не произошел и рост промышленного сектора. Финансовый рынок России нуждается в модернизации, в том числе и за счет развития г.Москвы как международного финансового центра. Но России не столько нужны иностранные инвестиции, сколько увеличение количества инвесторов внутри страны, но сделать это не так просто, как кажется. Во-первых, требуется, чтобы кредитование банками производилось не только в пользу крупных компаний, но и в пользу развития малого и среднего бизнеса, развивающихся промышленных предприятий. Во-вторых, необходимо развитие, улучшение и детальная проработка нормативной базы Российской Федерации в отношении лизинговых операций. Уже внесены определенные изменения в Гражданский кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ, которые касаются се-

кьюритизации финансовых активов. Эти изменения направлены на привлечение в российскую экономику дополнительных финансовых ресурсов и расширение круга доступных для инвесторов ценных бумаг.

На данный момент Международный финансовый центр (МФЦ) в России занимает лишь 69 позицию среди всех международных финансовых центров (по данным исследования о глобальных финансовых центрах). К тому же Международный финансовый центр в Москве имеет статус зарождающегося, тогда как центры в Пекине, Женеве и Дубаи считаются очень перспективными и быстро набирающими обороты. Согласно Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации, он должен стать лидирующим рынком для стран СНГ, Центральной и Восточной Европы и одним из ведущих финансовых рынков на евразийском пространстве. Главными факторами, мешающими развитию МФЦ в Москве, можно назвать нехватку финансовых ресурсов, особенно долгосрочных, и их ограниченную доступность. В то же время отмечается и падение спроса на эти ресурсы из-за сокращения промышленного производства. Тревожным фактором является уровень фискальной нагрузки, а также тарифы естественных монополий. Все это существенно сдерживает инвестиционную активность.

Безусловно, глобализация финансовых рынков влияет на развитие финансового сектора в России, побуждая правительство создавать необходимую научную базу и инфраструктуру. Российский финансовый рынок должен стать составной частью МФЦ России, это возможно при условии грамотного развития правовой, налоговой, судебной систем, которые должны обеспечивать надежность совершения сделок. В сценарии развития российского финансо-

вого рынка до 2020 года отмечается, что совокупные активы банковской системы возрастут с 71-го % ВВП на начало 2011 г. до 95-ти % ВВП к 2020 г. При этом кредиты нефинансовому сектору увеличатся до 70-ти % ВВП (с 43% в 2011 г.). Капитализация фондового рынка составит 105-110% ВВП (67,8% по итогам 2010 года). Объем пенсионных средств и других длинных инвестиций может достигнуть 18-20-ти % ВВП.

Перспективы мировой экономики улучшились, но путь к подъему в странах с развитой экономикой будет непростым. Рост мирового производства, по прогнозу, достигнет 3,25% в 2013 году и 4% в 2014 году. В странах с развитой экономикой ожидается постепенное ускорение роста активности; частный спрос представляется все более динамичным в США, но остается по-прежнему очень вялым в зоне евро. В странах с формирующимся рынком и развивающихся странах активность уже набирает обороты.

Итак очевидно, что глобализация – это сложный процесс, который влияет на развитие мира, в том числе на экономическую и финансовую составляющие. Мир постоянно меняется, и человечеству приходится приспосабливаться к сложившейся ситуации путем внедрения инновационных технологий, развития науки и общества. Мировой финансовый рынок не остался в стороне, современные реалии доказывают, что границы между региональными и национальными финансовыми рынками стираются, как следствие, все страны становятся зависимыми друг от друга. Нельзя однозначно утверждать, что глобализация в финансовом секторе имеет только одни преимущества в рамках мирового развития, важно понимать, что сложившаяся система экономической глобализации чревата стагнацией,



поскольку существующее неравенство между странами в большинстве сфер порождает определенные трудности в формировании новой финансовой архитектуры.

Литература

1. 2014 год – год рекордных IPO [Электронный ресурс] // Вести, экономика. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/36959>

2. Capital Flows to Emerging Market Economies: Institute of International Finance Research Note. – 2013. – 28 с.

3. Гурова И.П. Мировая экономика: учебник / И.П.

Гурова. – М.: 2008. – 198 с.

4. Кучукова Н.К. О глобальных проблемах мировой валютно-финансовой системы и путях их решения / Н.К. Кучукова // Деньги и Кредит. – 2012. – № 5. – С. 59-61.

5. Обзор рынка IPO в Европе [Электронный ресурс] / PriceWaterhouseCoopers. – URL: www.pwc.ru/capital-markets

6. Осьмова М.Н. Глобализация мирового хозяйства: учебное пособие / М.Н. Осьмова, А.В. Бойченко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 377с.

7. Рынки капитала в 2025 году: Будущее фондовых рын-

ков [Электронный ресурс] // PriceWaterhouseCoopers. – URL: www.pwc.ru/capital-markets

8. Человеческое развитие: учеб. пособие / кол. авторов. – 2-е издание. – Т.: УМЭД, ПРООН, 2011. – 907 с.

9. Эйхан Коуз М. Финансовая глобализация: не ограничиваясь порицаниями. / М. Эйхан Коуз, Ишвар Прасад, Кеннет Рогофф и Шан-Цзинь Вей // Финансы&Развитие. – 2007. – № 3. – С. 9-10.

10. Исследования и данные Всемирного банка [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка. – URL: www.worldbank.org/eca

Кризисы в экономике: некоторые аспекты управления

А.А. Парфенов,
управляющий «Унисон Траст» (ООО)

За последние два столетия в мире зафиксированы финансово-экономические кризисы, различавшиеся по масштабам и длительности, по причинам и последствиям для экономики разных стран и регионов. Общим и неизменным оставался негативный эффект воздействия* – подрывались основы стабильности социально-экономического развития. Поэтому не случайно кризисные явления стали объектом пристального внимания представителей мирового научно-общественного сообщества, при этом изучение их обрело актуальность не только с научной, но и с практической точки зрения.

В ходе кризиса 2008 – 2009 гг. фондовые рынки мира, по разным оценкам, потеряли около 30 трлн долларов, то есть почти вдвое уменьшили свою капитализацию [10]. Вполне логично задать вопросы: «А существуют ли инструменты превентивного реагирования, чтобы избежать масштабных потерь?» и «Как минимизировать социально-экономические последствия и организовать в условиях российского рынка диагностирование и предупреждение кризисных процессов?». Чтобы обосновать направление и действие механизма регули-

рования, необходимо прежде всего исследовать сущность и природу «болезни».

Финансово-экономические кризисы как явление

В экономической литературе можно встретить следующие термины при описании кризиса как экономического явления: «экономический кризис», «финансовый кризис», «финансово-экономический кризис». Такое деление дает возможность указать на «очаг» возникновения и распространения экономичес-

кой «инфекции». Если кризис затрагивает реальный сектор экономики, вследствие чего фиксируются спад производства, рост безработицы, банкротства предприятий и т.п., уместно говорить об экономическом кризисе, или кризисе реального сектора экономики. Если кризис дислоцируется в финансовой сфере и различных его сегментах, то принято говорить о финансовом кризисе. Что касается кризиса 2008-2009 гг., то это был финансово-экономический, поскольку оказались затронуты как финансовый, так и реальный секторы экономики. Хотя если учесть, что финансы являются совокупностью экономических отношений, то в самом общем виде финансовый кризис можно считать экономическим кризисом.

В представленном в рамках данной статьи обзоре мы ограничимся изложением лишь основных идей при описании взглядов на причины (источники) кризисных явлений в эконо-

* Сказанное не означает, что автор отрицает и другой, а именно – позитивный аспект кризиса. Имеется в виду потенциальная возможность перехода к положительным изменениям.



мике. Использование системного анализа позволило показать особенности этого процесса в финансовой сфере.

Под кризисом вообще (от лат. crisis – «решение, поворотный момент, исход») понимается, как правило, резкий надлом (без уточнения параметров), острое затруднение в каком-либо процессе. Применительно к экономике кризис означает глубокое расстройство, период обострения противоречий в какой-либо сфере экономической деятельности [2. С. 323]. В соответствии с этим взглядом в экономическом словаре «Рутледж» дано определение: «кризис» – это «верхняя поворотная фаза торгового цикла», переход от «бума» к «рецессии». В свою очередь термин «рецессия» означает «фазу бизнес-цикла, которая следует за бумом и предшествует дну» [18. С. 103, 117, 386]. Согласно определению Национального бюро экономических исследований (Вашингтон, округ Колумбия) под рецессией понимается шестимесячное падение ВВП, а основным ее индикатором является падение производства и рост безработицы. В отличие от рецессии под депрессией понимается «падение национального производства, которое продолжается несколько лет». Таким образом, кризис – это первая стадия четырехфазной модели экономического цикла, характеризующаяся спадом ряда показателей; после депрессии последуют оживление и подъем до уровня, который выше предкризисного.

В российской литературе понятие «экономический кризис» чаще всего также трактуется с позиции теории экономических циклов. Согласно Большому экономическому словарю, «экономический кризис» – это одна из фаз (кризис, депрессия, оживление и подъем) цикла производства, проявляющаяся в резком спа-

де объемов производства в результате перепроизводства товаров по сравнению с платежеспособностью [3. С. 503]. Подобная трактовка приводится и в Большой экономической энциклопедии. С точки зрения последствий дается характеристика в Большом экономическом словаре и в экономическом Энциклопедическом словаре – это «резкое ухудшение экономического состояния страны, проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся производственных связей, банкротстве предприятий, росте безработицы, и в итоге – в снижении жизненного уровня благосостояния населения» [4. С. 351; 5. С. 246-247].

Обобщая западную и отечественную экономическую мысль отметим, что **экономический кризис**, или **кризис реального сектора**, принято делить на **кризис перепроизводства** и **недопроизводства** (дефицита), а в основе их лежит нарушение равновесия между спросом и предложением на рынках товаров и услуг. Последний объясняется, как правило, причинами неэкономического характера и связан с нарушением нормального экономического воспроизводства под влиянием военных и политических конфликтов, стихийных бедствий и войн. Кризис перепроизводства (в том числе подразумевающий перепроизводство финансовых услуг и перенакопление капитала), по мнению большинства исследователей, возникает из-за не выявленного совокупного спроса и невозможности осуществлять планирование производства в условиях свободного рынка. Приобретение такими кризисами циклического характера («циклический кризис», «периодический кризис») и превращение их в одну из фаз экономического цикла связывается с развитием рыночной индустриальной экономики.

Принято также выделять «отраслевые» кризисы, к примеру, аграрный, промышленный и т.п.

По мнению коллектива современных авторов, развивающих теорию управляемого стихийного кризиса (причина кризисов объясняется стяжательством, меркантильностью, корыстностью, сребролюбием, торгашеством, накопительством), это скорее «кризис недоплаты труда потребителей, которые, будучи наемными работниками, «перепроизводят» продукт, но «не могут» потребить (купить)», поскольку тезис о перепроизводстве выглядит неправдоподобным в масштабах всего человечества, не удовлетворенного даже в первичных потребностях и благах [11. С. 47].

Развитие крупномасштабного товарного производства (этому процессу отводится первичная роль в любой экономической системе) повлекло за собой совершенствование методов, способов мобилизации, использования, распределения денежных средств между различными участниками воспроизводственного процесса, объединяющего цепочку отношений «производство – распределение – обмен – потребление». Сферой финансов и финансовых отношений, зарождающихся на стадии распределения совокупного общественного продукта (как первичного распределения, так и перераспределения), собственно и являются вопросы движения денежных средств, обособленных от движения товаров. Посредством финансов государство воздействует не только на перераспределение национального дохода, но и на производство, накопление капитала, сферу потребления. Финансы, по мнению [12. С. 12], играют решающую роль в развитии частного и государственного секторов экономики, производственной и социальной инфраструктуры, научно-тех-



нического прогресса и т. п. Таким образом, финансам отводится особая роль в рыночной системе.

В зарубежной литературе понятием «финансовый кризис» обозначаются ситуации, в которых финансовые институты и финансовые активы внезапно теряют большую часть своей стоимости [17. С. 189 – 199]. В XIX в. – начале XX в. многие финансовые кризисы связывали с паникой в банковском секторе, что совпадало с началом развития рецессий. Ситуации, характеризующиеся обвалом фондового рынка и «схлопыванием фондовых пузырей», валютные кризисы и государственные дефолты [15] также принято обозначать как финансовые кризисы. Важно, что многие исследователи сходятся во мнении, что финансовые кризисы выражаются непосредственно в потере значительной части стоимости тех или иных финансовых активов. Хотя первоначально они не сказываются на состоянии реального сектора экономики, но это до тех пор, пока за ними не последует рецессия и депрессия, или пока процесс не примет масштабный характер.

В российской литературе представлены разные трактовки понятия «финансовый кризис». В частности, он понимается исключительно как «глубокое расстройство государственных финансов, возникшее в условиях общего кризиса экономики» [3. С. 503]. В более современной трактовке финансовый кризис рассматривается как «глубокое расстройство государственной финансовой системы, сопровождаемой инфляцией, неустойчивостью курсов ценных бумаг, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежей экономических

субъектов, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения» [6. С. 160]. В данном определении акцент сделан на негативных кризисных явлениях, которые оказывают деструктивное влияние на устойчивость государственной финансовой системы (частный сектор уходит на второй план). Имеется также широкая трактовка финансового кризиса: «кризис, системно охватывающий финансовые рынки и институты финансового сектора, денежное обращение и кредит, международные финансы (страновой сегмент), государственные, муниципальные и корпоративные финансы» [7. С. 6 – 7]. Приведены следующие «симптомы» кризиса в разрезе обозначенных сфер финансовой системы:

- В финансовом секторе и на финансовом рынке кризис проявляется в резком росте процентных ставок, повышающейся доле проблемных банков и небанковских финансовых институтов, проблемных долгов, в существенном сокращении кредитов, предоставляемых реальному сектору экономики, в преобладании спекулятивной финансовой деятельности над инвестиционной, масштабное падение курсов ценных бумаг, в недостатке ликвидности на финансовом рынке и банковской панике и др.;

- В области денежного обращения кризис проявляется в резком неуправляемом росте цен с переходом в хроническую инфляцию, в экспансии иностранной валюты и др.;

- В международных финансах кризис характеризуется неконтролируемым падением курса национальной валюты, массовой утечкой капитала из страны, неуправляемым нарастанием внешнего долга и просроченных платежей государства и коммерческих организаций и др.;

- В области государственных финансов кризис находит отражение в резком падении величины золотовалютных резервов и государственных стабилизационных фондов, возникновении дефицита бюджета, нарастании внутреннего государственного долга и др.

Хотя данное определение действительно достаточно объемное, однако и оно не является исчерпывающим, т.к. в нем не представлена такая развитая в западных странах часть финансового рынка, как сфера страхования, в которой аккумулируются «длинные» деньги, вкладываемые впоследствии в банковскую систему, рынок ценных бумаг и прочие сегменты экономики. Еще один аспект финансового кризиса как «внезапно или резко наступившего дефицита оборотных финансовых ресурсов, или дефицита ликвидности» содержится в определении, данном другим автором. В этом случае экономический кризис представлен как «экономический ущерб в виде падения объема ВВП и уровня занятости, снижения инвестиционных потоков, роста инфляции или других показателей» [11. С. 10 – 11].

Итак, если обобщить современные взгляды экономистов на сущность финансового кризиса, то получим следующее определение: **финансовый кризис – это глубокое расстройство функционирования финансового рынка** (в т.ч. в разрезе его сегментов – фондового, денежно-кредитного, валютного, страхового и других рынков), **системно охватывающее государственные и частные институты финансового сектора**. Выражается финансовый кризис в неустойчивости курсов ценных бумаг, кредитных ставок, валютного курса национальной денежной единицы, дефиците оборотного финансового капитала, резком несоответствии доходов



бюджета их расходам и т.п. Дальнейшие многообразные проявления современных финансовых кризисов могут находить выражение в падении объема ВВП и уровня занятости, росте инфляции, многочисленных дефолтах по обязательствам и банкротствах, то есть в экономическом кризисе. Таким образом, **экономический кризис – это нарушение процессов экономической деятельности в результате накапливаемых диспропорций в хозяйственной системе.**

Для полного понимания **сущности финансового кризиса** в современных условиях рассмотрим сегменты финансового рынка, которые могут выступать эпицентром кризисных явлений (см. рис. 1)*. Различают следующие типы кризисов: валютный кризис, фондовый кризис («биржевой», и более широкий подход, включающий производные финансовые инструменты – «кризис на рынке ценных бумаг»), кредитный кризис («банковский», а также «долговой»), кризис на страховом рынке. Кризисные явления могут проходить локально, не затрагивая другие сферы финансового рынка. К примеру, летом 2004 г. в России был зафиксирован банковский кризис, нарушивший эффективное функционирование межбанковского рынка и повлекший краткосрочный кризис ликвидности. В результате вмешательства ЦБ РФ он был оперативно локализован и не распространился на другие сегменты финансового рынка. Однако в условиях глобализации мировых финансовых рынков кризисные явления одного типа часто являются причиной возникновения кризисов других типов. К примеру, кризис на фондовом рынке сказывается на кредитном, валютном, страховом рынках посредством из-

КЛЮЧЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА



Рис. 1

Источник: составлено автором на основе [12. С. 513].

менения параметров их состояния.

Рассмотрим некоторые цепочки причинно-следственных связей, демонстрирующих механизм распространения кризиса на финансовом рынке. Предположим, что кризис изначально возник на рынке ценных бумаг путем формирования масштабного «фондового пузыря» – будь то в акциях высокотехнологических компаний, в секьюритизированных ипотечных облигациях, в безрисковых государственных облигациях (в зарубежной терминологии кризис на рынке ценных бумаг часто заменяется синонимичными по содержанию терминами, такими как «рыночный стресс» (market stress), «крах» и «паника» (crash, panic, collapse), «рыночный шок» (market shock) и «рыночная нестабильность» (market instability)).

Обеспечивая получение достаточно высокого дохода при сопоставимом уровне риска, в глазах инвестора данные инструменты выглядят привлека-

тельными. В условиях активного продолжительного роста спроса на них в какой-то промежуток времени их стоимость начинает превышать разумные пределы: происходит отрыв финансового рынка от реальной ситуации. Постепенно или одновременно (в зависимости от рациональности действий участников, а также складывающегося информационного фона др. факторов) происходит резкое снижение цены на тот или иной актив, который ставит в сложное положение институты и фонды, не успевшие завершить с ним операции. Если сделки сопровождаются кредитными свопами, спекуляциями с использованием деривативов, убытки по таким операциям могут поставить продавцов или покупателей на грань банкротства. Обвал на рынке актива приводит к массовому паническому настроению инвесторов, которое распространяется на весь рынок ценных бумаг. Компании сворачивают планы по проведению IPO, вы-

* Отметим, что общепризнанного подхода к сущности и сегментации финансового рынка нет, что влечет за собой отсутствие единого представления о типах финансовых кризисов.



пуску облигаций. Массовый вывод капитала и уход инвесторов с фондового рынка сказывается на валютном рынке, где усиливается волатильность валютных курсов, наблюдается падение национальной валюты по отношению к мировым.

Параллельно начинаются проблемы в банковской системе. Падение стоимости финансовых активов снижает стоимость обеспечения по кредитам, увеличивая риски банков при выдаче ссуд. Схлопывание «пузыря», рост которого до этого сопровождался увеличением спекулятивных вложений на заемные средства, приводит к ситуации, когда многие участники не могут погасить задолженность, происходит ухудшение активов банка, они вынуждены отвлекать средства на увеличение резервов по сомнительным долгам, что снижает их кредитоспособность. Желание заемщиков погасить задолженность вызывает распродажу активов на фондовом рынке (наступает ситуация margin calls), запускается дефляционная спираль увеличения долгового бремени. При наименее благоприятном сценарии целые государства сталкиваются с проблемами финансирования своей деятельности, что ведет к инициализации долгового кризиса. Подобная ситуация наблюдалась в 2012-2013 гг. в зоне евро, т.к. серьезные проблемы в обслуживании и рефинансировании своих долгов испытывали Греция, Испания, Португалия, Италия.

Нестабильность на фондовом рынке ведет к росту обеспокоенности инвесторов (самореализующиеся негативные ожидания), увеличению коэффициента предпочтения ликвидности и сжатию кредитной и денежной массы. Снижение стоимости активов сказывается и на положении страховых компаний и пенсионных фондов, чьи инвестиции и резерв-

ные фонды обесцениваются. Ухудшение экономических условий функционирования отражается в сокращении клиентской базы спроса на страховые услуги. В дальнейшем как страховые, так и кредитно-финансовые компании могут запустить программы по сворачиванию масштабов своей деятельности, увольняя сотрудников и снижая им заработную плату. Таким образом, кризис на фондовом рынке получает распространение и охватывает все сегменты финансового рынка. Аналогичным образом происходит трансформация кризиса при его зарождении в банковской сфере, на страховом и валютном рынках.

В географическом контексте распространение финансовых кризисов осуществляется по так называемым **каналам «финансовой инфекции»** [9]. Действие первого основано на принципе аналогий и ожиданий, что ситуация кризиса повторится в другой стране, поэтому его называют каналом информационного эффекта. Информационное воздействие подталкивает инвесторов выводить капитал с рынков тех стран, которые схожи по своим характеристикам со страной, где начался кризис. Примером групп стран могут быть развивающиеся рынки (страны BRIC), страны Восточно-Азиатского региона, Латиноамериканского региона, Европейского континента и т.п. **Вторым каналом «финансовой инфекции»** служат тесные торговые (экспортер/импортер) и финансовые (инвестор/потребитель капитала или заемщик/кредитор) отношения со страной, где возник кризис. Это способствует передаче кризисных катализаторов. **Третий** канал возникает вследствие общих шоков, влияющих на все или почти все страны мира (это происходит ввиду изменения процентной ставки ФРС США, цены на нефть, кур-

сов ключевых валют и т.п.). При этом следует учитывать, что в реальности кризис, происходящий в стране (группе стран), экономика которой играет важную роль в глобальном масштабе (США, Германия, Великобритания, Китай, Евросоюз), окажет большее влияние на все мировые страны. Когда кризис происходит в стране, не играющей ведущей роли на мировом рынке, с большей степенью вероятности он окажет влияние лишь на финансовые рынки смежных стран (к примеру, кризис в Чили затронет страны Латинской Америки, кризис в Малайзии – страны Тихо-Азиатского региона).

Наконец, кратко рассмотрим **механизм трансформации кризиса из финансовой системы (по сегментам) в реальный сектор экономики, ведущий к экономическому кризису**. Актуальность рассмотрения данного механизма связана с тем, что, по мнению ряда авторов, изучивших множество мировых финансово-экономических кризисов XIX-XXI вв., первичность кризисного процесса характеризуется финансовой составляющей, а «сбой» происходит прежде всего в финансовой сфере либо в наиболее связанных с фиктивным капиталом отраслях торговой и финансовой деятельности [11. С. 47]. Нарушение нормального процесса кредитования и финансирования экономики – одна из важнейших причин зарождения экономического кризиса. Ряд предприятий в условиях кризиса сталкиваются с нехваткой средств на погашение и обслуживание займов, пополнение оборотного капитала, что ставит их на порог банкротства. Особенно сильно нарушение нормального процесса кредитования сказывается на капиталоемких предприятиях с длительным производственным циклом (строительство, судостроение, автомобилестроение, авиастро-



ение, металлургия). Удорожание кредитов значительно снижает их рентабельность (показатель принимает отрицательные значения), вынуждая компании сокращать производственные планы и инвестиционные программы, что сказывается на занятости и совокупном спросе. Неплатежеспособность контрагентов приводит к нарушению производственных процессов и увеличению затрат. Беспокойство на рынках и рост недоверия среди субъектов рыночных отношений повышают рыночную премию за риск, в результате происходит переоценка незавершенных инвестиционных проектов, фиксируется их убыточность. Вследствие этого снижается инвестиционная активность в экономике.

С нарушением процесса финансирования, обслуживания имеющихся долгов сталкиваются целые государства. Наглядный тому пример – долговой кризис в странах зоны евро в 2010-2013 гг., повлекший снижение суверенных рейтингов государств. Что касается программ помощи, оказываемых региональными и международными институтами (МВФ, ЕЦБ, ЕС), то они осуществляются в обмен на программы жесткой экономии, затрагивающей жизнь граждан и бизнеса: повышаются налоги, сокращаются заработные платы и пособия, урезаются государственные закупки ориентированных на госзаказ предприятий. Все это ведет к снижению инвестиционной активности, спаду производства, экспорта, импорта, снижению реальной покупательной способности населения страны, росту безработицы. Как свидетельствует статистика, в Греции и Испании безработица по итогам 2013 г. достигла 28-ми % и 26-ти % соответственно, в Португалии – 16,3-ти %.

Последствия **кризиса на фондовом рынке** для реального сектора экономики изучили гарвардские ученые, исследова-

в довав 198 эпизодов значительного падения фондового рынка (более чем на 25% от пика до дна) и 84 депрессии (падение потребления и ВВП более чем на 10%) в 25-ти странах, начиная с 1870 г. Экономисты пришли к выводу, что кризис на фондовом рынке приводит к значительной депрессии (экономический спад более 25-ти %) – в 3-х % случаев, и к незначительной депрессии (сокращению ВВП, либо потребительских расходов на 10-25%) примерно в 20-ти % случаев [13]. Сам процесс передачи «инфекции» с фондового рынка в реальный сектор экономики получил название **«финансового акселератора»** (эффект с механизмом самоусиливающейся обратной связи), и был подробно раскрыт [14. С. 1 – 15].

Валютный кризис также оказывает негативное влияние на привычный ход экономических отношений. Конкурентоспособность и рентабельность компаний-экспортеров снижается при повышении курса национальной валюты ввиду снижения их валютной выручки относительно затрат на внутреннем рынке. Девальвация, напротив, стимулирует национальный экспорт, но ведет к обесценению номинированных в данной валюте сбережений и активов рыночных субъектов, росту инфляции, снижению потребительского спроса. Проанализировав последствия 96-ти случаев девальвации в нескольких странах в период 1970-1999 гг., исследователи пришли к выводу, что на экономическом росте девальвация сказывается чаще негативно, чем позитивно, в особенности в развивающихся странах [16]. **Кризис на рынке страхования** отражается в снижении страховой защиты компаний различных отраслей экономики, сокращении инвестиционных ресурсов. Многие страховые компании становятся неплатежеспособными. В мировой экономике **финансово-экономические кризисы**

помимо спада мирового ВВП, снижения инвестиционной активности, экспортно-импортных операций могут вызвать явления протекционизма, регионализации, усиления дифференциации стран по доходам, политические конфликты.

В завершение скажем: теории и взгляды экономистов на причины финансово-экономических кризисов, как и само явление, эволюционировали. Условно теории и взгляды представителей различных экономических школ на причины современных кризисов можно объединить в три группы. **Первая** включает взгляды экономистов, которые **видят** основную их **причину в сфере воспроизводства** (табл. 1). **Вторая** группа охватывает экономистов, считающих, что основная **причина** кризисов коренится в **сфере денежно-кредитного обращения** (табл. 2). **Третья** группа содержит взгляды экономистов, усматривающих корень кризиса во **внеэкономических причинах** (табл. 3). Итак, общепризнанного мнения, касающегося причин современных финансовых кризисов нет. Одни видят их в ошибочной денежно-кредитной политике, другие – в воспроизводственной сфере, смене технологических укладов, в намеренном паразитировании ограниченного круга лиц с целью обогащения, в присущем психологии людей иррациональном начале, в ошибочных ожиданиях и т.д. На наш взгляд, представленные точки зрения имеют право на существование, учитывая многофакторность и сложность изучаемого явления, в которой многоаспектное поливариантное поведение субъектов рынка в условиях их меняющегося взаимодействия, определяет современную модель мировой финансовой системы.

Проведенный анализ и систематизация причин финансово-экономических кризисов привели автора к выводу, что



важнейшим условием, способным предотвратить или хотя бы смягчить кризисные проявления, может быть система государственного контроля и регулирования.

Проблемы и пути их решения в российских условиях

Нисколько не отгораживаясь от **глобальной инвестиционной индустрии**, тем не менее мы разделяем позицию тех, кто говорит о существовании **национальных интересов** как об объективности и в свете этого предполагает развитие отечественной инфраструктуры рынка через **ужесточение государственного регулирования**, в частности путем организации рейтингового агентства [8. С. 39-41]. Со своей стороны считаем необходимым изложить с этих же позиций видение проблемы, связанной с **формированием и применением системы индикаторов** кризисных явлений. В рамках данной статьи не ставится цель изложить все аспекты обозначенной проблемы, она значительно шире и требует самостоятельного исследования. Выделим главные, на наш взгляд, вопросы общеметодологического характера и информационного обеспечения.

Во-первых, в России нет пока специального органа, который бы датировал начало и окончание финансово-экономических кризисов. К примеру, в США этим занимается Комитет по датировке поворотных точек цикла при Национальном бюро экономических исследований (NBER), в Еврозоне – Центр изучения экономической политики (CEPR). Названное препятствие только на первый взгляд может показаться легко устранимым. За этим стоит нерешенность методологического подхода к установлению начала и окончания кризисов. В

Таблица 1

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОДХОДА К ИСТОЧНИКАМ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ		
Основная причина кризисов на финансовом рынке	Меры по предотвращению кризисов	Представители
Перепроизводство (в том числе перепроизводство финансовых услуг) и перенакопление капитала; дисбаланс спроса и предложения, в т.ч. дефицит эффективного спроса.	Участие государства в экономике путем активной налоговой, кредитно-денежной и инвестиционной политики.	Аникин А., Бузгалин А., Варга Е., Домар Е., Кейнс М., Колганов А., Маркс К., Пищулов В., Татаркин А.И., Трахтенберг И., Хансен Э., Энгельс Ф., Энтов Р. и др.
Отрыв финансового сектора экономики от реального, нарушение пропорций между фазами воспроизводства	Государственное регулирование	Гринберг Р., Коржубаев А., Королев И., Красавина Л., Лаврушин О., Пороховский С., Рогов С., Шакер И. и др.
Смена технологических укладов, новый уровень производительных сил, снижение потока технологических инноваций	Поддержка нового технологического уклада	Глазьев С. Гринин Л., Кондратьев Н., Коротаев А., Дьвов Д., Полтерович В., Шумпетер Й. и др.
Шоки совокупной производительности	Невмешательство в экономику	Кидленд Ф., Прескотт Р. и др.

Источник: составлена автором.

российских условиях действительно отсутствует определенный объем зафиксированных ранее однородных событий (кризисов), требуемый для квалификации работы. Признание в декабре 2008 г. российским правительством факта кризисной ситуации стало, скорее, констатацией серьезных трудностей в экономике. Поэтому вопрос о цикличности развития российской экономики актуален для обсуждения, так как не сформирована общепризнанная позиция: был ли за короткий период современной экономики полный хозяйственный цикл – от кризиса 1998 г. до 2008 г., или же последний кризис был импортирован, то есть назрел не в силу внутренних закономерностей циклического развития? К тому же сам

факт циклического развития признается не всеми представителями современных экономических школ. Отсутствие общепризнанной датировки начала и окончания кризисов, т.е. «точки отсчета» приводит к разногласиям результатов исследований и оценке по вопросу свойств индикаторов (какими они являются: опережающими, сопутствующими или запаздывающими). Это оборачивается необходимостью проводить отдельные исследования, чтобы установить поворотные точки бизнес-циклов на основе многочисленной, но иногда противоречивой информации.

Во-вторых, отсутствуют единые методологические принципы отбора индикаторов, хотя отметим, что с подобными проблемами сталкиваются и зару-



Таблица 2

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПОДХОДА ПРИЧИННОСТИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В СФЕРЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО ОБРАЩЕНИЯ		
Основная причина кризисов на финансовом рынке	Меры по предотвращению кризисов	Представители
Ошибочная денежно-кредитная политика.	Антициклическая денежно-кредитная политика. Регулирование денежно-го предложения.	Кочин Л., Мизес Л., Опперс С., Ротбард М., Смирнов А., Уайт. Л., Фридман М., Шварц А. и др.
Дисбаланс сбережений	Снятие неопротекционистских мер в масштабах мировой экономики	Гринспен А., Кудрин А., Полсон Г. и др.
Кредитный бум, накопление чрезмерной задолженности экономических субъектов.	Поддержание цен в условиях кризиса, поддержание ликвидности.	Бурлачков В., Киндлбергер Ч., Спенс М., Фишер И. и др.
Финансовая нестабильность (хрупкость) системы	В фазе спада – стимулирующая и фискальная денежная политика	Дэвидсон П., Карвальо Ф., Мински Х., Рэй Л., Уолен Ч. и др.
Глобализация и либерализация финансового рынка	Регулирование финансового рынка и пруденциальный надзор.	Кальво Дж., Кругман П., Левин Р., Мак-Киннон Р., Пилл Х., Рейнхарт К., Сакс Дж., Стиглиц Дж., Торнелл А. и др.

Источник: составлена автором.

бежные исследователи. Это приводит не просто к расхождению используемых при составлении наборов индикаторов (подобное происходит даже в том случае, когда в качестве объекта исследования выступает один и то же кризис), а главное – несопоставимости результатов исследования. Один и тот же показатель может считаться, по мнению одних исследователей, индикатором кризиса, по мнению других – быть относительно безопасным. Отсюда недостаточная эффективность исследовательских работ, ограниченность широкого географического применения моделей раннего предупреждения кризисных явлений. Отметим, что в силу особенностей уровня развития экономик стран, протекания кризисов, систем их статистического обеспечения и других факторов набор индикаторов может не совпадать. Но мы убеждены в том, что ключевые индикаторы по каждому сегменту финансового рынка и реального сектора экономики должны быть не только четко определены, но и практически использоваться. Проработка методологических принципов и отбор ключевых индикаторов являются вполне обоснованным рациональным решением, способным нивелировать имеющиеся разногласия и несоответствия.

И еще одно замечание. Для оптимального и качественного прогнозирования, по мнению автора, целесообразно учитывать показатели различных сегментов финансового рынка и реального сектора экономики, что соответствует традиции использования в исследованиях проблем своевременной идентификации возможности наступления кризиса максимального охвата имеющихся финансово-экономических данных. Следуя такому подходу, в систему необходимо включить:

● **Макроэкономические индикаторы** (количественное выражение показателей, соотношения между ними, их дина-

мика, темпы динамики, удельный вес и проч.): ВВП, торговый баланс, баланс бюджета, условия международной торговли, экспорт/импорт, запасы, инфляция, безработица, прибыльность национальных компаний, динамика цен на нефть, золото, политические/юридические риски и др.;

● **Индикаторы кредитного рынка:** реальная процентная ставка (внутренняя, спред с международными и внутренними ставками), объемы, структура и темпы кредитования, структура и объем задолженности (по источнику – внешняя/внутренняя,

по срокам – кратко-/долгосрочная, по видам – нефинансового сектора, банковского сектора, домохозяйств, государства), движение капитала (прямые/портфельные инвестиции, иностранные/внутренние) и др.;

● **Индикаторы валютного и денежного рынков:** международные резервы (соотношение с ВВП, М2, краткосрочной задолженностью), реальный обменный курс, денежное предложение (M1, M2) и др.;

● **Индикаторы фондового рынка** (динамика фондовых индексов в привязке к совокупной чистой прибыли



компаний, балансовой стоимости, динамика индекса волатильности, анализ кривой бескупонной доходности по государственным облигациям), соотношение капитализации к ВВП, параметры рынка производных финансовых инструментов и др.;

● **Индикаторы страхового рынка** (показатели деятельности и эффективности работы страховых компаний, темпы роста рискованной премии) и др.

В-третьих, официальная статистика Росстата, к сожалению, недостаточно приспособлена к анализу циклических колебаний, в частности, игнорирует процедуры сезонного сглаживания, к тому же публикуются далеко не все показатели, имеющиеся за рубежом и используемые для мониторинга и оценки макроэкономических рисков. Отсутствие полноценного набора качественных временных рядов, отражающих процессы, протекающие в реальном и финансовом секторе экономики, является важным препятствием для эмпирических измерений и прогнозирования кризисных явлений на базе доступной официальной статистики. Это вынуждает исследователей прибегать к альтернативным статистическим базам, формируемым в рамках международных проектов (в их число входят такие как «Russian Economic Trends», RET). Наблюдается неоперативность публикации макроэкономических показателей, публикация по ряду показателей квартальных, а не месячных данных, теряющих к моменту опубликования свою актуальность. Сказывается также непрозрачность в методологии вычисления некоторых показателей, включая описание изменений в методах их построения, если таковые имели место.

Необходимость построения в России современной системы мониторинга и анализа циклических колебаний путем даль-

Таблица 3

ВНЕЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ ПРИЧИН СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ		
Основная причина кризисов на финансовом рынке	Меры по предотвращению кризисов	Представители
Психологический фактор (ошибочные ожидания, в т. ч. ожидаемые высокие доходы)	Госрегулирование (например, обязательное резервирование при осуществлении краткосрочных инвестиций)	Алибер Р., Киндлбергер Ч., Модильяни Ф., Тобин Дж. и др.
Психология правящих элит. Интересы ограниченной группы лиц. Глобальное манипулирование рынком	Масштабное изменение архитектуры финансового рынка	Самуэльсон П., Скиндельский Р., Сулакшин С., Шабраль П., Эрроу К. и др.
Иррациональное начало, коллективистская природа психологии людей, индивидуализм и псевдолиберальный эгоизм (психоповеденческое объяснение природы кризиса)	Финансовое регулирование, проведение институциональных реформ	Акерлоф Дж., Волкер П., Кушлин В., Ольсевич Ю., Пахомов Ю., Хайек Ф., Шиллер Р. и др.
Асимметрия информации	Жесткое регулирование и надзор	Мишкин Ф. и др.

Источник: составлена автором.

нейшего реформирования государственной статистики отмечают и другие [1. С. 36 – 37]. Первым шагом может быть построение месячных динамических рядов уже имеющихся показателей (опережающие индикаторы и те, что отражают циклические процессы), а также их очистка от сезонных колебаний. Важен также пересмотр данных за предыдущие периоды по показателям, у которых была изменена методология расчета: для целей циклического анализа необходимо обеспечивать совместимость новых временных рядов со старыми временными рядами. Этот принцип должен сохраниться при после-

дующих изменениях методологии расчетов показателей, направленных на дальнейшее приведение российской статистики к мировым стандартам. Сама методология расчета и процесс ее изменения должны быть прозрачными и доступными для всех заинтересованных пользователей. Еще одним шагом в реформировании является обогащение имеющихся статистических баз новыми показателями, используемыми в странах с развитой экономикой для целей мониторинга макроэкономических рисков.

Временной интервал для анализа кризисных явлений в отечественной экономике



слишком короткий. В новейшей истории российская рыночная экономика столкнулась с кризисом лишь в 1998 году (трансформационный кризис, имеющий отнюдь не рыночную природу) и кризисом 2008-2009 гг. В 2013 г. – начале 2014 г. мы наблюдаем серьезное замедление темпов роста российской экономики, признаки стагнации. Таким образом, сложность прогнозирования кризисных явлений на основе индикаторов в условиях российского финансового рынка заключается в невыполнении важного условия: индикаторы кризиса должны демонстрировать повторяющуюся динамику на протяжении хотя бы нескольких кризисных явлений. Но сказанное не должно отрицательно влиять на становление и использование прогнозирования кризисных явлений как сферы деятельности и регулятора устойчивого развития.

Даже если принять во внимание, что измерение макроэкономических рисков и прогнозирование кризисов может не быть стопроцентно точным, тем не менее совершенствование организации и проведения мониторинга финансово-экономической конъюнктуры, измерение и оценка возможности наступления кризисных явлений безусловно важны. Такие исследования проводятся в мировой практике. Задача – повысить условия их проведения в России, тогда этот инструмент управления устойчивым разви-

тием экономики может стать эффективным.

Литература

1. Алексашенко С. Обвальное падение закончилось, кризис продолжается // Вопросы экономики. – 2009. – №5.
2. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2007. – С. 323.
3. Большой экономический словарь/ Под ред. А.Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – С.503.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Издание 2-е переработанное и дополненное. М.: Книжный мир, 2006. – С. 351.
5. Золотогор В.Г. Экономика: Энциклопедический словарь. – Мн.: Интерпрес-сервис; Книжный Дом, 2003.
6. Лозновский Л.Ш., Рейзберг Б.А. Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997.
7. Миркин Я.М. Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия – М.: Финакадемия, 2008.
8. Миркин Я. Рейтинг как элемент суверенитета. // Эксперт. – 2014. – №6. – С. 39–41.
9. Моисеев С.Р. Международное распространение кризиса // Финансовый менеджмент. – 2002. – №3.
10. Названы потери фондовых рынков мира // Комис-

сия по Регулированию Отношений Участников Финансовых рынков (КРОУФР). [Москва, 2008] – URL: <http://kroufr.ru/content/view/3816/>.

11. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение: монография / под ред. С.С. Сулакшина. – М.: Научный эксперт, 2012. С. 632.

12. Финансы: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2007. С. 636.

13. Barro R. Ursua J. Stock Market Crashes and Depressions. NBER WP 14760. – Cambridge, MA: NBER, 2009.

14. Bernanke B., Gertler M., Gilchrist S. The Financial Accelerator and the Flight to Quality // The Review of Economics and Statistics. – 1996.

15. Charles P. Kindleberger and Robert Aliber Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, 5th ed. Wiley, 2005.

16. Calvo G., Reinhart C. Fixing for your life. – Cambridge, MA: NBER, 2000. – № 8006.

17. Haidar J. I. The mark-to-market valuation and executive pay package regulations within the 2009 US (Bailout) Emergency Economic Stabilization Act, Journal of Economic Policy Reform, Taylor and Francis. – 2009. – September, vol. 12(3). – P. 189-199.

18. Rutherford D. Routledge Dictionary of Economics. London; New York, 1995. – P. 386.

Отчетность в формате МСФО как фактор повышения инвестиционной привлекательности компании

**Е.В. Саталкина, к.э.н., доцент ФГБОУ ВПО
«Оренбургский государственный университет»**

Процессы, протекающие в мировой экономике, очень сильно влияют на финансовую конъюнктуру регионов, стран и мира в целом.

Преодоление последствий мирового финансового кризиса и обеспечение устойчивого экономического роста являются



одними из основных задач современной России.

В качестве проблем, связанных с успешной реализацией обозначенных задач, отечественные специалисты выделяют:

- ярко выраженное региональное содержание российской экономики;

- неоднородность территорий по уровню падения валовых региональных продуктов, росту инфляции, увеличению дефицита субнациональных бюджетов, ухудшению показателей жизни населения;

- низкую и дифференцированную инвестиционную привлекательность субъектов хозяйствования, как правило, зависящую от региона или вида экономической деятельности.

Это подтверждается и статистическими данными, наглядно демонстрирующими разнонаправленное изменение объема прямых инвестиций в экономику РФ за период с 2007 года по 2013 год (таблица 1).

Максимальное снижение прямых иностранных инвестиций в экономику России, отмеченное в 2009 году, объясняется прежде всего мировым финансовым кризисом и необходимостью зарубежных инвесторов ориентироваться на свои национальные рынки. Начиная с 2010 года отмечается сравнительно небольшой, но стабильный рост инвестиционного интереса к российской экономике как со стороны стран дальнего, так и ближнего зарубежья.

**СТРУКТУРА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ
В РАЗРЕЗЕ СТРАН-ПАРТНЕРОВ за 2007 – 2013 гг.**



Источник: [1].

Рис. 1

Структура прямых инвестиций в разрезе стран-партнеров представлена на рисунке 1.

Данные диаграммы наглядно свидетельствуют о доминировании инвестиций из стран дальнего зарубежья (около 99-ти %) и недостаточном участии в инвестиционном процессе капитала стран СНГ (не более 1-го % от общего объема).

Восстановлению национальной экономики и стабилизации инвестиционных процессов должно предшествовать институциональное обеспечение снижения рисков хозяйственной деятельности и повышение доступности, достоверности и полезности информации о деятельности субъектов хозяйствования. Повышение инвестиционной привлекательности оте-

чественной экономики не только на макро-, но и на микроуровне, способствующее восстановлению докризисных масштабов расширенного воспроизводства в стране и его рост в долгосрочной перспективе, на наш взгляд, невозможно без создания условий для получения отчетной информации в формате, понятном зарубежному инвестору. В настоящее время таким форматом является система Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Сошлемся на авторитетное мнение [2]: международные стандарты это «единый мировой язык финансовой отчетности», в настоящее время выступающие основным инструментом реформирования и либерализации отечественной

Таблица 1

ПРЯМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ за период 2007 – 2013 гг.							
	млн долл. США						
Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. (9 мес.)
Прямые инвестиции, всего:	55874	74783	36583	43168	55084	50588	70643
Прямые инвестиции из стран дальнего зарубежья	55505	74518	36186	43013	54634	49812	70093
Прямые инвестиции из стран СНГ	369	265	398	154	449	776	550

Источник: [1].



системы бухгалтерского учета и отчетности.

«План Министерства финансов Российской Федерации на 2012-2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности» утвержден Приказом Министерства финансов России от 30 ноября 2011 года №440 [3]. Он предусматривает осуществление мероприятий, нацеленных на повышение качества и доступности информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, а также совершенствование системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности, развитие бухгалтерской профессии и международного сотрудничества. В частности, это относится к «принятию нормативных правовых актов, обеспечивающих непосредственное применение МСФО для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица и завершения приведения ранее принятых нормативных актов по бухгалтерскому учету и бухгалтерской (финансовой) отчетности юридического лица в соответствие с МСФО» [3]. Согласно Плану мероприятий в течение ближайших нескольких лет при непосредственном участии профессионального сообщества планируется разработать новые национальные стандарты бухгалтерской (финансовой) отчетности и скорректировать действующие ПБУ, максимально приблизив их требования к МСФО. В связи с этим некоторые российские экономисты, специализирующиеся на проблематике внедрения МСФО в отечественную учетную практику (Пятов М.Л., Генералова Н.В., Смирнова И.А.) обращают особое внимание на то, что дальнейшее сближение с международными стандартами должно быть основано не на прямом их использовании в отечественной практике учета, а преимуще-

ственно на «методологическом влиянии идей МСФО» по отношению к вводимым положениям бухгалтерских регулятивов [4].

Одной из наиболее остро ощущаемых профессиональным сообществом проблем в области внедрения МСФО является недостаточно разработанный, а для некоторых видов экономической деятельности полностью отсутствующий единый подход к перекладке бухгалтерской (финансовой) отчетности российских компаний в формат МСФО. Хотя именно отчетность, составленная в соответствии с требованиями международных стандартов, безусловно является одним из основных факторов повышения инвестиционной привлекательности отечественного бизнеса с точки зрения иностранных инвесторов. Это обусловлено рядом причин:

- формирование отчетности в соответствии с МСФО открывает доступ российских компаний к международным рынкам капитала за счет полной открытости и подотчетности компании перед инвесторами;

- отчетность в формате МСФО обладает строго установленными качественными характеристиками, поэтому отличается высокой информативностью и полезностью для всех заинтересованных пользователей;

- использование единой системы стандартов составления отчетности позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для объединения внутренней и внешней отчетности компаний, имеющих подразделения, филиалы и представительства за рубежом.

Особую актуальность вопросы унификации подходов к перекладке бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат МСФО приобретают для обязанных составлять консолидированную отчетность кредитных, страховых и иных органи-

заций, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список. Обязанность формирования, представления и опубликования консолидированной отчетности указанных компаний возникла начиная с отчетности за 2012 год. При этом в соответствии со ст.1 Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ от 27 июля 2010 года «под консолидированной финансовой отчетностью понимается систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организации, организаций и (или) иностранных организаций – группы организаций, определяемой в соответствии с МСФО» [5]. Для организаций, составляющих отчетность по иным, отличным от МСФО, международно-признанным правилам, а также организаций, облигации которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список, установленный срок продлен до 2015 года [5].

Краткий обзор нормативных документов, закрепляющий порядок подготовки финансовой отчетности кредитными и страховыми организациями в соответствии с МСФО представлен в таблице 2.

В настоящее время обязанность составления некоммерческими организациями отчетности в формате МСФО на законодательном уровне не закреплена. Однако для некоторых из них необходимость формирования такой отчетности возникает. В частности, это касается некоммерческих организаций, использующих для финансирования своей уставной (непредпринимательской) деятельности международные гранты или являющихся членами международных организаций. Бюджетные организации, правительственные учрежде-

**Таблица 2**

НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, ЗАКРЕПЛЯЮЩИЕ ПОРЯДОК ПОДГОТОВКИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КРЕДИТНЫМИ И СТРАХОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО		
Вид организации	Нормативный документ	Краткая характеристика
Кредитные организации	Методические рекомендации «О порядке составления кредитными организациями финансовой отчетности» письмо Банка России от 6 декабря 2013 года №234-Т	1. Способ перевода отчетности в формат МСФО – трансформация. 2. Алгоритм проведения трансформации с указанием и описанием всех этапов. 3. Примерный перечень возможных группировок статей, корректирующих записей для составления отчета о финансовом положении и отчета о прибылях и убытках методом трансформации, а также формы рекомендуемых к использованию разработочных и вспомогательных таблиц. 4. Иллюстративная финансовая отчетность в качестве примера трансформации.
	"О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» от 12 ноября 2009 года №2332-У (с изм. и доп.)	Порядок составления и представления отчетности по различным формам: ● консолидированного бухгалтерского баланса; ● консолидированного отчета о прибылях и убытках; ● отчетов, подлежащих публикации; ● информации о различных видах рисков и операций.
	Методические рекомендации по анализу финансовой отчетности, составленной кредитными организациями в соответствии с МСФО, письмо Банка России от 6 июля 2007 года №102-Т	Порядок проведения аналитических процедур при анализе показателей, сформированных по правилам российских и международных стандартов.
Страховые организации	"О Методических рекомендациях по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности за 2012 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности», информационное письмо ФСФР России от 21.03.2013 N 13-ДП-12/9549	1. Разъяснения по общим вопросам составления отчетности, а также вопросам, связанным с признанием, классификацией, представлением в отчетности резервов страховщика, признанием доходов и расходов по страхованию, консолидации и учетом сделок по объединению бизнеса. 2. Требования к составу и формам финансовой отчетности, формированию учетной политики, корректировке существенных ошибок, приведены основные правила подготовки отчетности в соответствии с различными МСФО. 3. Рекомендуемые образцы форм консолидированной финансовой отчетности для страховых организаций.

Источник: составлено автором на основании [6, 7, 8, 9].

ния, органы государственной власти, государственной службы, т.е. организации общественного сектора, могут использовать положения МСФО, но с учетом корректировок, учитывающих особенности их деятельности. Кроме того, эти организации чаще всего со-

ставляют отчетность, исходя из требований МСФО общественного сектора. Причиной слабой распространенности МСФО общественного сектора в РФ и низкой активности составления отчетности некоммерческими организациями является узкий и, как правило, закрытый круг

пользователей отчетной информации, а также недостаточная информированность специалистов, составляющих такую отчетность.

Проведя обзор нормативного регулирования практики формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО,



можно констатировать, что в результате принятия ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» применение МСФО закреплено законодательно, но, несмотря на это, порядок перекладки бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат МСФО для всех субъектов хозяйствования, за исключением кредитных и страховых организаций, в настоящее время не раскрыт. Проблемам перевода бухгалтерской (финансовой) отчетности российских компаний в формат МСФО посвящены работы таких современных специалистов как Гетьман В.Г., Палий В.Ф., Генералова Н.В., Соколова Е.С., Шешукова Т.Г., Воробьева О.А. и пр. В специализированной литературе, имеющей научное и прикладное назначение, широко обсуждаются несколько альтернативных подходов к формированию отчетных показателей, соответствующих требованиям МСФО. При этом основные сложности возникают при определении способов перекладки отчетности, их методик и терминологического аппарата.

Систематизация позиций различных авторов позволила выделить следующие основные способы перевода показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности российских компаний в формат МСФО (рисунок 2).

В соответствии с определением, приведенном в бухгалтерском словаре, конверсия или параллельный учет – это «один из способов приведения отчетности в соответствие с требованиями МСФО. Заключается в выполнении всех бухгалтерских записей в соответствии с требованиями МСФО» [10]. А «трансформация отчетности – один из способов приведения отчетности в соответствие с требованиями МСФО. Заключается во внесении изменений в готовую отчетность» [10]. Конверсия предполагает одновременное отражение бухгалтерских данных в двух независимых

СПОСОБЫ ПЕРЕВОДА ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО



Рис. 2

Таблица 3

СПОСОБЫ КОНВЕРСИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО		
Способы конверсии	Сфера применения	Характеристика
Полная конверсия	Для компаний, работающих с использованием бухгалтерского программного обеспечения для учета всех финансово-хозяйственных операций	Предоставляется возможность формирования двух полных пакетов бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами.
Поэтапная конверсия	Для компаний, ведущих учет вручную	Процесс автоматизации системы бухгалтерского учета внедряется постепенно на разных участках учета. Новые объекты учета добавляются только после того, как текущие участки введены и начали функционировать должным образом. Для предоставления всей необходимой информации объекты учета, неохваченные конверсией, корректируются с учетом требований МСФО.

Источник: составлено автором [11, 12].

системах финансовой отчетности. Например, с помощью программного обеспечения, одновременно формирующего два вида отчетности: в формате, предусмотренном российскими регулятивами в области бухгалтерского учета и отчетности, и в формате МСФО.

Необходимо отметить, что часть авторов рассматривает возможность организации параллельного учета только после получения первой отчетности методом трансформации, т.е. все первоначальные данные будут осно-

ваны на результатах корректировок, а не сформированы заново по требованиям МСФО. В качестве основных форм конверсии бухгалтерской (финансовой) отчетности Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Соснаускене О.И. выделяют полную и поэтапную конверсию (таблица 3).

Проанализировав основные подходы к организации параллельного учета, можно выделить ряд достоинств и недостатков данного метода перекладки отчетности. В качестве достоинств следует отметить:



- возможность получения оперативной информации в формате МСФО в любой момент времени;

- процесс формирования отчетных показателей по требованиям международных стандартов не зависит от степени готовности отчетности по российским правилам;

- степень надежности раскрываемой в отчетности информации может быть оценена как потенциально высокая, т.к. каждый показатель был сформирован независимо от отчетности практики учета.

Несмотря на очевидные плюсы конверсии, к ее недостаткам можно отнести:

- необходимость приобретения дорогостоящего программного продукта для организации параллельного учетного процесса;

- дополнительное привлечение квалифицированных кадров или увеличение нагрузки на работающих в компании бухгалтеров;

- длительное и дорогостоящее обучение сотрудников бухгалтерии основам МСФО;

- относительную продолжительность внедрения параллельного учета в практику компании.

Под трансформацией отчетности традиционно понимается метод корректировки предшествующих отчетных периодов, при котором информация, сформированная по российским стандартам бухгалтерского учета, корректируется в соответствии с нормами МСФО. Однако трактовка данного понятия, нашедшая свое отражение в трудах ряда ученых (Гетьман В.Г., Палий В.Ф., Генералова Н.В., Соколова Е.С., Вахрушина М.А., Мельникова Л.А., Соснаускене О.И., Модеров С.В. и других), неоднозначна. Так, Вахрушина М.А. и Мельникова Л.А. отмечают, что трансформация предполагает составление отчетности по определенным стандартам путем корректировки имеющейся отчетности [11].

ВИДЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО (ПРЕДЛОЖЕНА ЗАО «ПРАЙСВОТЕРХАУСКУПЕРС АУДИТ» И ООО «РОСЭКСПЕРТИЗА»)	
Виды трансформации	Особенности применения
Трансформация как метод корректировки предшествующих периодов	
Базовая	Перевод имеющейся информации в формат МСФО.
Полная	Корректировки части показателей отчетности на основе первичной информации.
Полная трансформация в иностранной валюте	Конвертация показателей отчетности в иностранную валюту (в случае консолидации с иностранной материнской компанией).
Трансформация как метод ведения параллельного учета	
Параллельное ведение учета в отдельных учетных областях	Отражение каждой операции в момент ее совершения в соответствии с требованиями РСБУ и МСФО для формирования финансовой информации в двух форматах, но только по отдельным объектам учета.
Параллельное ведение учета в полном объеме с использованием программного обеспечения	Отражение каждой операции в момент ее совершения в соответствии с требованиями РСБУ и МСФО для формирования финансовой информации в двух форматах посредством использования специализированных программных средств автоматизации учета и составления отчетности.

Источник: [14].

Этой же точки зрения придерживается Соснаускене О.И., уточняя, что «суть трансформации состоит в дополнительной интерпретации первичной бухгалтерской информации в соответствии с требованиями МСФО» [12]. По мнению Генераловой Н.В., трансформация представляет собой «процесс составления отчетности, сформированной по российским бухгалтерским стандартам, посредством изменения признания (классификации и оценки) и раскрытия информации об объектах бухгалтерского учета по МСФО» [13].

Следует отметить и тот факт, что разработкой занимаются не только представители научной общественности, но и множество специалистов-практиков. Это подтверждается массой статей опубликованных ими, а также наличием уникаль-

ных методик, разработанных различными консалтинговыми и аудиторскими компаниями, функционирующими на российском рынке бухгалтерских услуг. Аналитиками ЗАО «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» и ООО «Росэкспертиза» в ходе осуществления проекта «Реформа бухгалтерского учета и отчетности России II» предложен подход, в соответствии с которым трансформация рассматривается как совокупность методов корректировки предшествующих периодов и ведения параллельного учета. При этом в каждом из направлений выделяют различные формы трансформации (таблица 4).

На наш взгляд, рассматривать метод конверсии в виде составного элемента трансформации финансовой отчетности методологически не корректно, поскольку конверсия –



Таблица 5

МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ С РСБУ НА МСФО (ПРЕДЛОЖЕНА КОМПАНИЕЙ "CARANA CORPORATION")	
Этапы трансформации	Особенности применения
Полная трансформация	Внесение различных корректировочных записей, позволяющих устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России. В качестве оснований для внесения корректировок по определенным счетам используется информация первичных документов.
Полная трансформация с учетом гиперинфляции	На основе данных, полученных в ходе полной трансформации, осуществляется пересчет местной валюты с учетом необходимых корректировок, отражающих изменение покупательной способности денег.
Полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранную валюту	Скорректированные с учетом гиперинфляции показатели, полученные в ходе полной трансформации, выраженные в местной валюте, пересчитываются в стабильную иностранную валюту для сопоставления их с аналогичными иностранными компаниями или для консолидации с иностранной материнской компанией.

Источник: [15].

Таблица 6

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРОЦЕДУРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ФОРМАТ МСФО	
Достоинства процедуры трансформации	Недостатки процедуры трансформации
1. Отсутствие обязательных требований по использованию специализированного программного продукта. Часть компаний для формирования трансформационных таблиц использует MS Excel-технологии.	1. Достоверность полученных в ходе трансформации показателей может быть существенно снижена, поскольку корректировкам подвергаются только значимые статьи.
2. Отсутствует необходимость привлечения новых сотрудников. Обычно трансформацией занимаются специализированные компании или специалисты со стороны.	2. Риск ошибок, пропусков и неточностей существенно выше, чем при конверсии.
3. Корректировки, вносимые при трансформации, прозрачны, легко проверяются и отслеживаются.	3. Превалирование субъективных оценок при выборе существенных и несущественных статей, значимых и незначительных показателей.
	4. Качество полученной в ходе трансформации финансовой отчетности во многом зависит от квалификации специалиста, проводившего корректировки отчетной информации.

Источник: составлено автором.

это самостоятельный метод перекладки отчетности, имеющий принципиальные характерные признаки и набор инструментов. Параллельный учет (в отличие от трансформации) позволяет повысить уровень достоверности формируемой отчетности и, вместе с тем, подразумевает существенное изменение условий и объектов, подверженных перекладке в процессе составления отчетности в формате МСФО.

В целях реализации проекта «Реформа бухгалтерского учета в России» компанией «Carana Corporation», при финансовой поддержке Агентства по Международному развитию (США), был подготовлен другой вариант трансформации отчетности, получивший название «Модель трансформации финансовой отчетности с РСБУ на МСБУ». Предложенный подход к трансформации отчетных показателей наиболее полно раскрывает содержание данного процесса и механизм его реализации в современных условиях (таблица 5).

Обобщив различные подходы к процедуре трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат МСФО, можно выделить следующие достоинства и недостатки (таблица 6).

Кроме рассмотренных выше традиционных способов перекладки отчетности в формат МСФО, в последнее время наметилась тенденция выделять в качестве альтернативного варианта перевода отчетных показателей трансляцию данных. Этот способ рассмотрен в работах Шешуковой Т.Г., Воробьевой О.А., Дорожкина А.В., Ясенева В.Н. и др. По мнению Дорожкина А.В. и Ясенева В.Н. сущность данного метода заключается в организации «учета по МСФО в отдельной базе данных. Учет хозяйственных операций выполняется в одной базе данных по национальным стандартам (база – источник), затем каждая операция переносится (транслируется) в базу по



МСФО (база – приемник)» [16]. При этом указанные авторы «различают следующие типы трансляции в зависимости от валют, используемых в базе по национальным стандартам и МСФО:

- «один к одному». Этот тип трансляции предназначен для передачи информации между базами данных при условии идентичности используемых валют (если валюта национальная и операционная совпадает);

- исторический, когда трансляция операций производится по курсу на дату совершения операции;

- средневзвешенный, когда применяется средняя величина курса за период;

- текущий – трансляция производится по курсу на дату ее осуществления;

- оригинальный (исторический). Этот тип трансляции позволяет перекладывать суммы хозяйственных операций по курсу, который был указан непосредственно в самой операции (например, в счете на оплату);

- задаваемый пользователем. Позволяет пользователю вручную назначить курс трансляции по счетам» [16].

Трансляция данных представляет собой разновидность конверсии, но для ее осуществления требуется использовать два отдельных программных продукта. Поэтому классификацию данного альтернативного варианта перекладки отчетности рассматривать в качестве самостоятельного способа, по нашему мнению, нецелесообразно.

Не менее оригинальная идея выделения самостоятельного варианта перекладки отчетных показателей принадлежит Шешуковой Т.Г., предлагающей рассматривать в качестве такового применение специализированного программного обеспечения для составления финансовой отчетности по МСФО. При этом автором приводятся следующие аргументы:

Таблица 7
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС АВТОМАТИЗАЦИИ ПОДГОТОВКИ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТЕ МСФО

Факторы	Варианты			
Пользователи	Инвесторы	Акционеры, менеджмент	Центральный банк РФ	Иностранные материнские компании
Критерии	Оперативность получения	Периодичность обновления	Полнота раскрытия	Достоверность/точность данных
Качество информации	Структура консолидации	Состав и объем бизнес-операций	Степень автоматизации операций	Качество первичной информации
Решения	MS Excel	MS Excel расшифровки	Система отчетности на основе хранилища данных	Параллельный учет

Источник: [17].

- «одному счету Плана счетов, применяемого в Российской Федерации, может соответствовать несколько иностранных счетов, и наоборот;

- в российском Плате счетов могут отсутствовать счета, которые должны быть в Плате счетов, ориентированном на подготовку отчетности в соответствии с МСФО;

- не все хозяйственные операции отражаются одинаково в российском учете и МСФО, отсюда возникает необходимость вводить одни и те же операции в программу дважды и по-разному;

- в российском учете может не быть некоторых операций, которые должны быть отражены в отчетности, сформированной в соответствии с требованиями МСФО» [14].

Как отмечают специалисты, занимающиеся на практике процессом автоматизации МСФО (Михеев А.В., Поляков П.М., Новиков В.И.), варианты автоматизации процесса подготовки отчетности в формате МСФО зависят от ряда факторов, систематизация которых представлена в таблице 7.

Анализ российского рынка программного обеспечения для комплексной автоматизации процесса перекладки российской бухгалтерской (финансовой) отчетности в формат МСФО позволяет выделить следующие программные продукты, отличающиеся по своим качественным характеристикам и ценовым категориям: SAP R/3, «1С: Предприятия 8», «1С: Консолидация 8» (методическая модель «Трансформация и консолидация МСФО»), Inotec Western Accountant, ERP (Enterprise Resource Planning) Монолит, IBM Cognos, программный продукт на базе хранилища данных «RS-DataHouse» компании «R-Style Softlab» и другие. Ключевые преимущества и недостатки альтернативных вариантов перекладки отчетности в формат МСФО представлены в таблице 8.

Обобщение сложившейся практики формирования отчетности в формате МСФО показало, что большинство компаний используют способ трансформации с применением электронных таблиц формата MS Excel или аналогичных, са-


Таблица 8

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ВАРИАНТОВ ПЕРЕКЛАДКИ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО		
Трансформация	Конверсия	Автоматизированное ведение учета по МСФО
Периодичность получения текущей информации		
Предоставляет финансовые отчеты, составленные на определенную дату, когда существует четкая потребность в ее составлении.	Предоставляет текущую финансовую информацию в соответствии с МСФО на постоянной основе.	Предоставляет текущую финансовую информацию в соответствии с МСФО на постоянной основе.
Периодичность получения отчетной информации		
Финансовая отчетность по МСФО может быть представлена только после отчетности, составленной в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета.	Финансовая отчетность по МСФО может быть представлена в то же время, что и финансовая отчетность, составленная по национальным стандартам бухгалтерского учета.	Финансовая отчетность по МСФО может быть представлена в то же время, что и финансовая отчетность, составленная по национальным стандартам бухгалтерского учета, если осуществлены процедуры дополнительной настройки (проведена взаимоувязка планов счетов, реализовано отражение операций, которые должны быть представлены в отчетности, сформированной только по МСФО).
Стоимость процесса перекладки отчетности		
Стоимость может быть заранее определена и внедрение может быть выполнено быстро.	Более дорогостоящий и обременительный для бюджета компании способ, внедрение может потребовать много времени.	Стоимость может быть заранее определена, однако внедрение и апробация могут потребовать значительных затрат времени.
Изменения в структуре организации и привлечение дополнительных специалистов		
Осуществляется независимыми внешними специалистами с участием персонала компании и не требует изменений в организационной структуре.	Осуществляется только сотрудниками компании с привлечением внешних специалистов, требует реорганизации части подразделений в компании.	Осуществляется только сотрудниками компании с привлечением внешних специалистов, не требует изменений в организационной структуре.
Достоверность формируемой информации		
Надежность формируемой финансовой информации в соответствии с МСФО, как правило, наименьшая, вызванная наличием субъективных оценок.	Надежность формируемой финансовой информации в соответствии с МСФО максимальная, что достигается благодаря включению в учетную базу всей информации, в том числе и той, которая не была отражена в российской отчетности (например, из-за отсутствия первичных документов).	Точность формируемой финансовой информации в соответствии с МСФО достаточно высока, если осуществлены процедуры дополнительной настройки. Так же может быть реализована возможность представления отчетности по МСФО как на русском, так и на иностранном языке.

Источник: [14].



мостоятельно разработанных и настроенных.

По результатам исследования «Перспективы и практика применения МСФО в России», в котором приняли участие около 2000 респондентов, число организаций, которые составляют отчетность по международным стандартам в течение нескольких лет, пока незначительно. При этом 65% компаний, составляющих отчетность по МСФО, делают это полностью собственными силами, 25% – совместно с аудиторами и консультантами из консалтинговых компаний, и 10% – полностью отдается на аутсорсинг. При этом только 20% опрошенных специалистов имеют квалификацию по МСФО, подтвержденную международными сертификатами, а также опыт работы в данной сфере. Это может негативно отразиться на качестве отчетности по МСФО, а также поставить под сомнение ее достоверность [18].

Несмотря на обозначенные сложности, отчетность, сформированная по требованиям МСФО, на наш взгляд, является одним из наиболее значимых факторов повышения инвестиционной привлекательности компании. Наличие такой отчетности позволит повысить эффективность и стоимость бизнеса, конкурентоспособность компании за счет обеспечения заинтересованных пользователей надежной и прозрачной информацией, а также расширить круг реальных и потенциальных инвесторов.

Литература

1. Официальный сайт ЦБ РФ // Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/>

2. Шнейдман Л.З. Вопросы – ответы // Финансовая газета. – 2001. – №44.

3. «План Министерства финансов Российской Федерации на 2012 – 2015 годы по развитию бухгалтерского

учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности» (утв. Приказом Минфина России от 30.11.2011 №440). Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4. Пятков М.Л., Смирнова И.А. Ограничения уместности и надежности бухгалтерской информации в трактовке МСФО // Бухгалтерский учет. – 2008. – №24. – С. 51-55.

5. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О консолидированной финансовой отчетности». Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6. Методические рекомендации «О порядке составления кредитными организациями финансовой отчетности» письмо Банка России от 6 декабря 2013 года №234-Т. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

7. «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» от 12 ноября 2009 года №2332-У (с изм. и доп.). Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

8. Методические рекомендации по анализу финансовой отчетности, составленной кредитными организациями в соответствии с МСФО, письмо Банка России от 6 июля 2007 года №102-Т. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

9. «О Методических рекомендациях по составлению страховыми организациями консолидированной финансовой отчетности за 2012 год в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности», информационное письмо ФСФР России от 21.03.2013 № 13-ДП-12/9549. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

10. Медведев М.Ю. Бухгалтерский словарь / М. Ю. Медведев. – М.: Проспект, 2007. – 489 с.

11. Вахрушина М.А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов вузов / М. А. Вахрушина, Л. А. Мельникова. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 320 с.

12. Соснаускене О.И. Как перевести российскую отчетность в международный стандарт / М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 272 с. – (Библиотека журнала «Российский бухгалтер»).

13. Генералова Н.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / М. : Проспект : ВЕЛБИ, 2008. – 416 с.

14. Шешукова Т.Г. Методические и практические аспекты формирования отчетности по МСФО // «Международный бухгалтерский учет» – 2008. – № 1. – С.36-44.

15. Основные этапы трансформации финансовой отчетности // Карана и Агентство США по Международному развитию. Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/77347/>

16. Дорожкин А.В., Яснев В.Н. Автоматизированное составление документации по МСФО // Экономика и финансы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. – № 3. – С. 194-202.

17. Михеев А.В., Поляков П.М., Новиков В.И. Практические аспекты автоматизации составления отчетности по МСФО российскими банками // Деньги и кредит. – 2009. – № 9. – С.43-49.

18. Волкова О.Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н. Исследование «Перспективы и практика применения МСФО в России». Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion>



Унификация правового регулирования малого и среднего предпринимательства – инструмент экономического роста

А.С. Емельянов, д.ю.н., профессор,
ФГОУ ВПО «Тюменский государственный университет»

Необходимым условием развития современных национальных экономик является эффективность функционирования малого и среднего бизнеса, который обеспечивает формирование конкурентной среды, занятость населения, а также служит существенным источником доходов муниципальных и государственных бюджетов.

Значимость и влияние данного сектора экономики на общественное развитие признается представителями предпринимательского сообщества, государства, научных кругов. Вместе с тем очевидна недостаточная исследованность проблематики, связанной с особенностями функционирования в Российской Федерации структур малого и среднего предпринимательства, причем это касается как экономической, так и юридической науки. Категории «малый и средний бизнес», «малое и среднее предпринимательство» (далее по тексту также – МСП) широко используются в научных, политических и профессиональных целях, но содержание их, на наш взгляд, требует дальнейшего уточнения и конкретизации, особенно это важно в целях правового регулирования соответствующих общественных отношений.

С точки зрения развития национальных экономик субъекты малого и среднего бизнеса выполняют следующие социально-экономические функции: 1) способствуют эффективному функционированию иных субъектов предпринимательства, в первую очередь крупных корпораций (обеспечивают спрос на оборудование, сырье, материалы; являются неотъемлемой частью производственной и сбытовой инфраструктуры крупных корпораций, обеспечивая гибкость управления последними; служат сферой

внедрения новых технологий, новых организационных решений, иных форм инноваций; и т.п.); 2) формируют конкурентную среду; 3) осуществляют отдельные виды предпринимательской деятельности, которые экономически неэффективны для более крупных предпринимателей, но необходимы в национальной экономике; 4) обеспечивают благосостояние населения (сглаживают дифференциацию общества по уровню благосостояния, формируя средний класс; способствуют решению проблемы занятости населения, в том числе через самозанятость, обеспечивая доходы населения, а, следовательно, расширяя спрос на потребительском рынке; и др.); 5) являются важной составной частью налогового потенциала региональной и местной экономики. Успешная реализация указанных функций обеспечивает общий рост национальной экономики и социальную стабильность общества.

В научных кругах высказывается мнение о том, что общее количество самостоятельных субъектов предпринимательской деятельности уменьшается по мере экономического развития. Процесс этот обуславливается объективным стремлением рынка к монополизации [1]. Исходя из этого, наличие значительного числа субъектов МСП рассматривается таким же признаком слаборазвитой или развивающейся

экономики, как и высокая доля населения, занятого в сельском хозяйстве. В подтверждение такого суждения приводятся следующие статистические данные: наибольший процент населения владеет новыми и недавно созданными бизнесами в Уганде (более трети от общего количества), Гватемале и Йемене (около четверти), в то время как наименьший процент характерен для Японии, Бельгии и Гонконга (3 – 4 %); наибольший уровень самозанятости присущ Китаю, Турции и Греции (достигая половины трудоспособного населения), тогда как наименьший – в Люксембурге, США и Норвегии (не достигая 10-ти %); доля работников, занятых на малых предприятиях, наиболее велика в Греции, Португалии и Австралии (до четверти трудоспособного населения), а наименьшая – в Люксембурге, Германии и США (около 5-ти %). Как показывает анализ, между уровнем бизнеса и его производительностью существует прямая зависимость: чем крупнее бизнес, тем более он производителен – это достигается за счет масштабов производства и большей степени разделения труда. Таким образом, следуя общему правилу, малый бизнес с этой точки зрения является наименее производительным занятием.

Вместе с тем необходимо учитывать неоднородность МСП-сектора, что позволяет субъектам МСП в некоторых отраслях экономики достигать большей эффективности, чем крупным корпорациям: к примеру, по такому виду деятельности, как «добыча полезных ископаемых», их показатель равен 74 % против 72 %, «поставки электричества, газа воды» –



71% против 62%. В гостиничном и ресторанном бизнесе субъекты МСП занимают рыночные ниши, дающие максимальную прибыль. Также МСП-сектор варьируется по своему содержанию в регионально-государственном разрезе. Например, в США и ЕС малый бизнес наиболее распространен в сфере услуг, свободных профессий, франшизы. Для экономики Китая характерен высокотехнологичный малый бизнес: например, 65% патентов и более 80% высокотехнологичной продукции принадлежит именно малым предприятиям. В Индии субъекты МСП задействованы в сферах – фермерская, информационная и высокотехнологичная с ориентацией на экспорт.

Таким образом, в качестве **цели правового регулирования малого и среднего предпринимательства** следует признать **изменение условий конкуренции на товарных рынках, обеспечение преимуществ для деятельности субъектов МСП. Фактически всякая государственная или муниципальная поддержка МСП-сектора есть ограничение конкуренции в пользу его субъектов.** При этом в ней выражается такой закон диалектики как отрицание отрицания: государство, поддерживая субъекты МСП, тем самым ограничивает конкуренцию, преследуя в качестве одной из основных целей формирование конкурентной среды. Следует учитывать, что экономическое развитие оказывает отрицательное воздействие на малый бизнес, и именно поэтому его субъекты так часто противодействуют ему, лоббируя ограничения для набирающих силу конкурентов и преференции для себя.

Мировой опыт свидетельствует, что государственная поддержка малого и среднего бизнеса может иметь разнообразные формы. К примеру, в США к мерам такой поддержки можно отнести: гибкое налогообложение, бизнес-консультирование, кредиты (займы), го-

сударственные гарантии по ним, привлечение субъектов малого бизнеса к выполнению государственного заказа. Схожая ситуация в КНР, где среди наиболее серьезных мер государственной поддержки малого бизнеса обычно указываются: «сокращенное» количество налогов, информационная (консультационная) поддержка, государственные заказы через систему тендерных аукционов. Аналогичный состав мер, направленный на развитие малого и среднего бизнеса, характерен и для других стран.

При сравнении статистических сведений по России с аналогичными данными в ЕС и США становится очевидным, что отечественный МСП-сектор в абсолютных значениях количества его субъектов в несколько раз меньше, чем в развитых экономиках. Следовательно, **в Российской Федерации существует потенциал для экономического роста за счет поддержки субъектов МСП.** Еще одна особенность связана с тем, что в России меры такой поддержки на федеральном, региональном и местном уровнях направлены в основном на субъекты малого предпринимательства. Развитие их регулируется через выделение грантов, микрофинансирование, субсидирование процентной ставки по кредитам, оказание услуг в бизнес-инкубаторах. Что касается сегмента малого и среднего бизнеса, занятого своим развитием, то такие субъекты практически лишены поддержки, каких-либо льгот при создании новых рабочих мест, возможности льготного кредитования и инвестиций в производство, а кроме того, испытывают сильное налоговое бремя. На государственном уровне осознается необходимость поддержки среднего бизнеса и развивающегося малого бизнеса. Но на современном этапе государством не сформирована позиция, определяющая направления и механизмы такой поддержки, стратегия и тактика этой политики находятся в

стадии обсуждения. Обратим также внимание на то, что законодательно средний бизнес как сегмент МСП-сектора в стране был признан только в 2007 г. Однако система поддержки развивающегося малого бизнеса и среднего бизнеса отсутствует. Поэтому **первоочередным условием** исправления сложившейся ситуации **является унификация правового регулирования малого и среднего предпринимательства.**

В Российской Федерации в настоящее время следует выделить следующие формы государственной и муниципальной поддержки малого и среднего предпринимательства: 1) установление специальных налоговых режимов, упрощение правил ведения налогового учета и налоговой отчетности по отдельным налогам и сборам для малых предприятий; 2) упрощение способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность и упрощенный порядок ведения кассовых операций для малых предприятий; 3) упрощение порядка составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности; 4) установление льготного порядка приобретения субъектами малого и среднего предпринимательства приватизируемого государственного и муниципального имущества; 5) законодательное закрепление особенностей участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд; 6) обеспечение прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора); 7) обеспечение финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; 8) развитие инфраструк-



туры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; 9) и иные.

Особенностью развития малого и среднего бизнеса является то, что факторы, определяющие этот процесс, не связаны с непосредственной государственной и муниципальной финансовой поддержкой субъектов МСП. Основное значение среди таких факторов имеет государственное регулирование МСП-сектора, а именно формирование его унифицированной институциональной среды. В такой ситуации попытки решить или сгладить институциональные проблемы за счет непосредственного предоставления бюджетных средств и иных финансовых ресурсов субъектам МСП объективно не могут принести долгосрочных устойчивых результатов. Как показывает анализ, программы развития малого и среднего бизнеса направлены на прямое государственное (муниципальное) субсидирование вновь создаваемых субъектов МСП и, таким образом, содействие самозанятости безработных граждан. То есть приоритетом таких программ главным образом является социальная составляющая. Однако различные исследования на основе данных статистики развитых стран показывают, что стимулирование вовлечения населения в предпринимательскую деятельность в целях повышения его благосостояния имеет отрицательный финансовый результат [2]. Подобная политика имеет скорее социальную перераспределительную направленность, нежели нацелена на долгосрочный экономический рост. Практика показывает, что из подобных вновь созданных субъектов МСП, образованных при непосредственной государственной или муниципальной финансовой поддержке, крайне редко развиваются полноценные субъекты предпринимательской деятельности.

Что касается **институционального подхода к регули-**

рованию МСП-сектора, то в его основе лежит установление критериев для отнесения к нему субъектов предпринимательской деятельности. В дальнейшем развитие данного подхода требует провести унификацию правового регулирования МСП-сектора, основываясь на следующих критериях и направлениях: 1) упрощение системы налогообложения субъектов МСП; 2) упрощение бухгалтерского и статистического учета и отчетности, используемых в МСП-секторе; 3) установление специального порядка доступа малых и средних предприятий на товарные рынки в качестве субъектов спроса и предложения, в том числе при приватизации государственного и муниципального имущества, а также при размещении государственных и муниципальных заказов; 4) обеспечение льготного доступа субъектов МСП к кредитным (заемным) ресурсам; 5) оптимизация административных барьеров на основе сбалансированности интересов государства, общества и субъектов МСП; 6) развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом перечисленные направления государственной политики должны предполагать обеспечение интересов субъектов малого и среднего бизнеса ввиду разницы между их масштабом и масштабом крупных корпораций, поскольку это не позволяет первым нести равную с последними налоговую и организационную нагрузку.

Коротко охарактеризуем современное состояние реализации отдельных из перечисленных направлений. Как свидетельствует мировой опыт, единых систем налогообложения субъектов МСП не существует. Сложившаяся в развитых и развивающихся странах практика установления и взимания налогов и сборов с них может быть охарактеризована через два подхода: 1) установление для них пониженных налоговых

ставок (Великобритания, Канада, Бельгия и др.); 2) установление для них специальных налоговых режимов (Россия, Германия, Чехия и др.).

Реализация второго подхода, которому следует Российская Федерация, может осуществляться по двум направлениям: во-первых, введением различных упрощенных способов определения налоговой базы и уплаты налогов; во-вторых, установлением вмененного налогообложения, что предполагает косвенную оценку потенциального налогового бремени и установление фиксированной суммы единого налога, заменяющего один или несколько налогов. Упрощенный способ налогообложения предусматривает сохранение для субъектов МСП всех видов налогов или их замену единым налогом при одновременном упрощении порядка их расчетов (включая упрощение методов определения налоговой базы и методов ведения учета), а также взимания (периодичность, освобождение от авансовых платежей и т.д.). Вмененное налогообложение, напротив, предполагает оценку потенциально возможного налогового бремени на основании косвенных признаков и установление фиксированной суммы единого налога, заменяющего один или несколько налогов.

В Российской Федерации, как сказано выше, реализуются оба направления установления специальных налоговых режимов. Примером первого могут служить такие специальные налоговые режимы, как единый сельскохозяйственный налог (гл. 26.1 НК РФ) и упрощенная система налогообложения (гл. 26.2 НК РФ); следует также указать на специальные правила исчисления и уплаты страховых взносов по обязательному социальному страхованию, НДС, налогам на прибыль и имущество организаций, земельному налогу и т.п., применяемым к субъектам МСП (необходимо учитывать, что порядок и условия исчисле-



ния отдельных налогов могут иметь региональную и местную специфику). Примером реализации второго направления могут служить следующие специальные налоговые режимы: единый налог на вмененный доход (гл. 26.3 НК РФ) и патентная система налогообложения (гл. 26.5 НК РФ).

Для субъектов МСП также действует ряд положений, предусмотренных российскими стандартами бухгалтерского учета и направленных на упрощение данной деятельности. Наиболее существенным является возможность неприменения малыми предприятиями Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. Но есть и другие возможности, прямо предусмотренные соответствующими нормативными правовыми актами. Так, например, субъекты малого предпринимательства могут не применять следующие стандарты бухгалтерского учета: 1) Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010); 2) Положение по бухгалтерскому учету «Информация о связанных сторонах» (ПБУ 11/2008); 3) Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010); и др. В случае, если субъект малого предпринимательства принимает решение о неприменении соответствующих стандартов бухгалтерского учета, это обязательно должно быть закреплено в его учетной политике.

Упрощенная форма бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства может вестись по: 1) простой форме бухгалтерского учета (без использования регистров бухгалтерского учета имущества); 2) форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества. Простая форма бухгалтерского учета рекомендована субъектам малого предпринимательства, совершающим незначительное количество хо-

зяйственных операций, не осуществляющим производство продукции и работы, связанные с большими затратами материальных ресурсов. Такие предприятия могут вести учет всех операций путем их регистрации только в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности. Книга является комбинированным регистром бухгалтерского учета, который содержит все применяемые бухгалтерские счета и позволяет вести учет хозяйственных операций на каждом из них. При этом она должна быть достаточно детальной для обоснования содержания соответствующих статей бухгалтерского баланса. Для учета расчетов по оплате труда и по налогу на доходы физических лиц с бюджетом ведется также ведомость учета заработной платы.

Следует еще раз подчеркнуть, что приведенные положения, направленные на упрощение налогообложения и бухгалтерского учета, применяются главным образом в отношении субъектов малого бизнеса, более того микропредприятий. Для развивающихся субъектов малого бизнеса, а тем более для субъектов среднего бизнеса институциональных механизмов регулирования (поддержки) не существует.

Первый шаг к унификации правового регулирования малого и среднего предпринимательства на основе институционального подхода был сделан в 2007 году с принятием Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [3]. В указанном законе впервые на законодательном уровне были установлены экономически обоснованные и опирающиеся на мировой опыт критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к МСП-сектору.

В развитых странах при формировании единой классификации субъектов предпринимательства руководствуются комбинированным подхо-

дом, сочетающим количественные и качественные признаки, что обеспечивает следующие возможности: 1) осуществить комплексную оценку субъектов МСП; 2) обеспечить наиболее полное выявление резервов повышения их эффективности; 3) предусмотреть оптимальные согласованные меры государственной поддержки и налогообложения для той или иной категории субъектов МСП в зависимости от их масштаба. Так, например, в своих рекомендациях по классификации субъектов малого и среднего бизнеса Комиссия ЕС зафиксировала не только предельную численность персонала (количественный признак), но и показатели финансово-хозяйственной деятельности (качественные критерии): **микропредприятия** – численность персонала до 10 человек и сумма годового оборота или валюты баланса – до 2 млн евро; **малые предприятия** – численность до 50 человек и сумма годового оборота либо валюты баланса, не превышающей 10 млн евро; **средние предприятия** – численность до 250 человек, годовой оборот – до 50 млн евро, либо валюта баланса – до 43 млн евро. В США к малому предпринимательству относятся субъекты, имеющие одного или нескольких владельцев, с числом занятых не более 500 чел., величиной активов не более 5 млн долл. США и годовой прибылью не свыше 2 млн долл. США. При этом действуют дополнительные качественные критерии – порядок управления и доля рынка. Так, управляются малые предприятия непосредственно собственниками. Они не должны занимать доминирующее положение на соответствующем товарном рынке. В зависимости от количества нанятых работников все предприятия в США делятся на: **наименьшие** (1-24 занятых); **малые** (25-99 занятых); **промежуточные** (100-499 занятых); **крупные** (500-999 заня-



тых); **крупнейшие** (1000 и более занятых). При этом предельная численность работников варьируется в зависимости от отрасли экономики, в которой действует предприятие. Например, в обрабатывающей промышленности к малым относятся предприятия с числом занятых не более 250 человек, а к крупным – более 1000.

Принятый в России Федеральный закон № 209-ФЗ установил критерии отнесения субъектов предпринимательской деятельности к МСП-сектору, тяготеющие к европейскому законодательству. В то время как положения ранее действовавшего Федерального закона от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» [4] были заимствованы из американского законодательства. В нем не выделялся сектор среднего бизнеса, а численность работников малых предприятий варьировалась в зависимости от вида деятельности (например, в оптовой торговле – не более 50-ти человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – не более 30-ти человек; в промышленности, строительстве и на транспорте – не более 100 человек).

В соответствии со ст. 4 Федерального закона № 209-ФЗ к критериям признания предпринимателей субъектами малого и среднего бизнеса отнесены: 1) организационно-правовая форма; 2) суммарная доля участия Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале организации; 3) доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства; 4) среднесписочная численность работников за предшествующий календарный

год; 5) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС; 6) балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов по данным бухгалтерского учета).

В настоящее время к субъектам малого и среднего предпринимательства могут быть отнесены индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства, коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) и потребительские кооперативы. Для юридических лиц суммарная доля участия Российской Федерации, ее субъектов, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25-ти % (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов). Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25-ти %. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для **средних предприятий**; до ста человек включительно для **малых предприятий**; среди малых предприятий выделяются **микропредприятия** – до пятнадцати человек. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за

предшествующий календарный год не должна превышать предельных значений, установленных Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства. Действующие в настоящее время предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства установлены постановлением Правительства РФ от 09 февраля 2013 года № 101 [5] и составляют: для **микропредприятий** – 60 млн руб.; для **малых предприятий** – 400 млн руб.; для **средних предприятий** – 1000 млн руб.

Категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием и изменяется только в случае, если предельные значения выше или ниже предельных значений в течение двух календарных лет, следующих один за другим. Вновь созданные хозяйствующие субъекты в течение года, в котором они зарегистрированы, могут быть отнесены к субъектам малого и среднего предпринимательства, если их показатели средней численности работников, выручки от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов за период, прошедший со дня их государственной регистрации, не превышают предельных значений.

Установление приведенных критериев отнесения субъектов предпринимательской деятельности к МСП-сектору является несомненной заслугой законодателей. Однако необходимо указать на ряд моментов, которые не были учтены: во-первых, представляется необоснованным игнорирование видов экономической деятельности, осуществляемой субъектами МСП; во-вторых, в настоящее время широкое распространение получила интеграция бизнеса через заемные формы: для обеспечения зави-



симости одного субъекта предпринимательской деятельности от другого уже не требуется участия последнего в уставном капитале первого; зависимость обеспечивается через систему договоров займа (кредитных договоров).

Тем не менее именно данный закон лег в основу унификации правового регулирования малого и среднего предпринимательства. Значение Федерального закона № 209-ФЗ состоит в том, что в нем были установлены общие принципы государственного регулирования малого и среднего предпринимательства, формы государственной поддержки его субъектов, полномочия различных уровней публичной власти в этой сфере. Дальнейшими шагами в этом направлении должны стать:

- приведение в соответствие с Федеральным законом № 209-ФЗ законодательства субъектов Российской Федерации и муниципальных правовых актов;

- приведение в соответствие с Федеральным законом № 209-ФЗ отраслевого законодательства (налогового, бюджетного, о бухгалтерском учете и др.);

- оптимизация административных барьеров;

- обеспечение доступа субъектов МСП к кредитным ресурсам;

- регулирование не только процесса возникновения новых субъектов предпринимательской деятельности, но и их поступательного развития – механизма перехода малых предприятий в средние, а средних — в крупные.

Таким образом, в результате последовательного и комплексного проведения унификации правового регулирования можно ожидать достижение стратегического эффекта – общего экономического роста.

Литература

1. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

2. Reynolds, P., Bosma, N., and Autio, E. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003/ Small Business Economics* 24: 205–231.

3. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2007. – № 31. – Ст. 4006.

4. Федеральный закон от 14 июня 1995 года № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1995. – № 25. – Ст. 2343 (утратил силу).

5. Постановление Правительства РФ от 09 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // СЗ РФ. 2013. – № 7. – Ст. 646.

От виртуального к реальному взаимодействию секторов экономики

В.Н. Маньжов,
генеральный директор группы компаний МВК

О необходимости поддерживать и развивать микро- и малый бизнес говорят многие. В статье рассматриваются особенности функционирования субъектов малого предпринимательства в секторе В2В, ставится вопрос о неурегулированности данного вида экономических отношений и важности их развития.

Термином В2В (англ. Business to Business, буквально — бизнес для бизнеса) определяется вид информационного и экономического взаимодействия, классифицируемого по типу взаимодействующих субъектов, а именно – юридических лиц, которые работают не на конечного рядового потребителя, а на такие же компании, то есть на другой бизнес. Оборот бизнесов В2В в

разы больше, чем в других сегментах рынка, что делает данный рынок привлекательным. Основными клиентами в секторе b2b являются крупный бизнес, а также различные государственные и муниципальные бюджетные организации.

В экономике развитых стран использование субподрядной системы имеет широкую практику. Малые и мельчайшие предприятия получают и вы-

полняют заказы от крупных фирм – машиностроительных, авиастроительных, автомобилестроительных. Их привлекают также к решению опытно-конструкторских и научно-технических задач. В США малые предприятия выполняют до 80% заказов на научные разработки в интересах НАСА и Министерства обороны [2].

Почему же подобные эффекты не проявляются в отечественной экономике? Что мешает сотрудничеству крупных, средних и малых предпринимателей на рынках товаров и услуг? Автор не берется изложить все факторы, но, основываясь на личном опыте, а также на наблюдениях за деятельнос-



тью компаний-коллег (таких же «малышей»), постарается выявить основные причины низкого, а порой отрицательного КГД отношений.

Прежде всего определим позиционные особенности, так как они влияют на характер отношений, складывающийся между предпринимательскими структурами. Начнем с малого бизнеса. Не секрет, что большинство субъектов, относящихся в Российской Федерации к сектору малого предпринимательства, имеют низкую платежеспособность, если говорить дипломатическим языком, а попросту не обладают средствами, необходимыми для хозяйственной деятельности. Именно это делает их существование уязвимым. В результате проводимой в стране кредитной политики и таких финансовых условий деятельности сформировался стиль поведения малого бизнеса на рынке товаров и услуг, для которого характерны следующие черты.*

Сильные стороны малого бизнеса:

- Низкая цена. В силу того, что у малого бизнеса меньше накладные расходы, связанные с ведением деятельности, он предлагает более низкую цену. Более того, малый бизнес ак-

тивно демпингует, пытаясь получить заказ и начать свою деятельность совместно с государственными организациями и крупным бизнесом;

- Высокая оперативность и гибкость при изменениях в заказах. Решения у малого бизнеса принимаются ограниченным кругом лиц, поэтому могут происходить в течение нескольких минут, максимум 2-3 дней. В больших же компаниях, которые следуют установленному регламенту, решения принимаются значительно дольше. Кроме того, малые предприятия охотнее берутся за нестандартные заказы.

Слабые стороны малого бизнеса:

- Срыв сроков и невыполнение обязательств. Малый бизнес не сильно переживает за свою репутацию, т.к. у большинства компаний её просто нет. Потому они нередко подводят своих клиентов: не укладываются в сроки или вообще не выполняют работы. Одна из причин этого связана с тем, что в малом бизнесе большинство специалистов незаменимы, и если уволится или даже заболит специалист, то вся работа останавливается. В то время как крупные и средние компании имеют возможность опера-

тивно перераспределять специалистов между заказами (проектами) и подобный вопрос перед ними не стоит.

- Вероятность оказания некачественных услуг. Боясь потерять или не получить заказ у крупного клиента, представители малого и среднего бизнеса соглашаются выполнять работу, в которой они не сильны и с которой мало знакомы, но при этом надеются, что смогут ее сделать. В результате оказывается, что работа не выполнена либо сделана не качественно.

- Большинство компаний малого бизнеса предпочитают работать только после того, как получают авансовый платеж, поскольку не располагают средствами для самостоятельного выполнения работ. Крупные компании могут себе позволить сначала выполнить работу, а затем по факту получать оплату.

Но главной проблемой малого бизнеса является то, что большинство предпринимателей, представляющих данный сектор экономики, не могут грамотно оценить, достаточен ли уровень их компетенции и сроки, чтобы выполнить данные работы. Поэтому и возникают ситуации, когда компании малого бизнеса нарушают обяза-

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛИ МАЛОГО СЕКТОРА В ЭКОНОМИКЕ МИРА					
Показатель	Россия	США	ЕС	Япония	Китай
Доля малого бизнеса в ВВП, %	11-17	40-50	50-55	52 - 55	55
Доля работающих в общей численности занятых, %	25	50	70	80,6	82
Доля малого бизнеса в государственных закупках, %	Не менее 15	Не менее 26 (до кризиса было 23)	Информация не найдена	Информация не найдена	Информация не найдена
Доля малого бизнеса в заказах крупного бизнеса, %	Не установлено	Не менее 20%	Информация не найдена	Информация не найдена	Информация не найдена
Количество малых предприятий на 1000 жителей	6	74	40	50	45-50

Источник: составлено автором на основании данных [2,3].

* Автор выделяет указанные условия в качестве определяющих, не отрицая влияние других факторов.



тельства – срывают сроки выполнения либо оказывают работы низкого качества. Это и приводит к тому, что крупный и средний бизнес не доверяют «малышам», предпочитая работать с крупными и проверенными компаниями. Большинство крупных и средних компаний при выборе между экономией (низкой ценой) и уверенностью в том, что работа будет выполнена качественно и в срок, выбирают второе.

Однако необязательность, к сожалению, присуща и другой стороне. Статистики, фиксирующей нарушения со стороны крупного бизнеса, ни государственные, ни общественные структуры не ведут, но то, что малый бизнес сталкивается на практике с невыполнением обязательств, знаю на собственном опыте. Не расплачиваясь с малыми компаниями за выполнение работы или предоставление услуги, крупные организации, вероятно, исходят из того, что «малыши» ничего не могут сделать в подобной ситуации, ведь силы слишком не равные. Действительно, у многих представителей малого бизнеса нет опыта, знаний и ресурсов, чтобы вступать в конфликт и защитить себя самостоятельно. Это происходит потому, что предприниматели, как правило, не имеют навыков претензионно-исковой работы. Но даже у тех, у кого достаточно специальных знаний и кто решается на то, чтобы отстаивать интересы своего бизнеса, претензионно-исковой процесс занимает более года, а время для малого бизнеса, как известно, основной жизненный ресурс.

Поэтому невыплата крупным бизнесом долга оказывается критической для малого бизнеса – компания закрывается. Такие случаи, к сожалению, не единичны.

Ущерб очевиден: моральный – неверие предпринимателей в то, что в России можно делать бизнес; экономический – не развивается самостоятельная хозяйственная деятельность.

Что касается государственного сектора экономики и политики строительства отношений с малым бизнесом, то принятие Федерального закона № 94-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» можно рассматривать как позитивный шаг [1]. С 1 января 2014 года размер государственного (муниципального) заказа, размещаемого у субъектов малого предпринимательства, должен составлять не менее 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком, с максимальной ценой 20 млн рублей. В Тюменской области поддержка малого бизнеса при размещении государственного и муниципального заказа стоит на контроле у губернатора области [7].

Но поскольку с точки зрения **конкурентоспособности национальной экономики** важно развитие не только ее отдельных сегментов, но и их интеграция, актуально, на наш взгляд, наметить и осуществлять комплекс мер, обеспечивающих **сотрудничество крупного, среднего и малого бизнеса**. В этом случае рынки товаров, продукции и услуг получат импульс нового развития. Свою роль в организации обучения руководителей действующих малых предприятий, на наш взгляд, могут оказать общественные организации — «Опора России», Торгово-промышленная палата, а также консалтинговые компании. Необходимо выходить на принципиально

новый уровень защиты интересов представителей малого бизнеса в секторе B2B и использовать для этого различные технологии.

Литература

1. **Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» №94-ФЗ от 5.04.2013 г.**

2. **Малый бизнес: шокирующее сравнение Запада с Россией и Украиной** [Электронный ресурс] // Новости: http://news.24ru.com/cncat_ext.php?id=146

3. **Малый бизнес в России и за рубежом.** Сабликова М.С. [Электронный ресурс] // Сборник статей по итогам IV Международной студенческой электронной научной конференции «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2012» Сайт: <http://www.rae.ru/forum2012/327/3248>

4. **Национальное бюро статистики Китая:** [Электронный ресурс] // Электрон. дан. Сайт: http://www.stats.gov.cn/english/InternationalCooperation/201311/t20131112_459590.html

5. **Тюменская область вновь вошла в десятку лучших в стране по валовому региональному продукту.** [Электронный ресурс] // Тюменское время. Сайт: <http://tyumen-time.ru/news/video/469/>

6. **Экономика предприятия: учебник для вузов.** Автор: под ред. В.Я. Горфинкеля. – Издательство: Юнити-Дана. – 2012 г. – 767 с.

7. **Панков С.Н. Государственный (муниципальный) сектор экономики и его регулирование.** // «Налоги, инвестиции, капитал». – 2013 г. (93-95) – №№ 4 – 6. – С. 114.