



РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА

Е.А. Шкарупа

Малое сельское предпринимательство в условиях многоукладности производства играет все более важную роль в экономике агропромышленного комплекса. К этой сфере относятся крестьянские (фермерские) хозяйства, малые сельскохозяйственные предприятия, индивидуальные предприниматели, товарные хозяйства населения, потребительские кооперативы, хозяйства населения, включающие личные подсобные хозяйства, а также хозяйства коллективных и индивидуальных садоводов, огородников, животноводов.

Малый агробизнес обладает целым рядом особенностей, которые обуславливают специфику его финансово-кредитного обслуживания. Основной целью функционирования финансово-кредитной инфраструктуры АПК является формирование финансовой основы для динамичного развития агропромышленного производства, создания предпосылок экономического роста и становления конкурентной среды, обеспечения развития материально-технической базы комплекса.

Особая финансово-кредитная инфраструктура в аграрном секторе формируется в специфических условиях рискованного производства, низкой инвестиционной привлекательности, сезонности вложения средств, замедленного и незавершенного оборота капитала, долгосрочной реализации инвестиционных проектов и сильной зависимости от заемных источников. Отсутствие собственных источников непрерывного финансирования связано с тем, что не все ресурсы превращаются в товарную и денежную форму. Продукция большинства отраслей имеет сырьевой характер, требует транспортировки, хранения, переработки. Указанные особенности определя-

ют особо важное значение эффективного функционирования развитой финансово-кредитной инфраструктуры, обеспечивающей создание условий для постоянного финансирования малого агробизнеса, предоставления заемных средств для его развития.

Финансово-кредитная инфраструктура АПК состоит из двух относительно самостоятельных подсистем: финансовой и кредитной. Основу финансовой подсистемы образуют отношения между экономическими субъектами по поводу формирования и использования фондов денежных средств, направляемых для финансовой поддержки развития сельского хозяйства. Основу кредитной подсистемы инфраструктуры АПК образуют экономические отношения по поводу движения средств в денежной или товарной форме на условиях платности, возвратности и срочности между кредитором и заемщиком, в роли которых могут выступать: государство, сельскохозяйственные предприятия, домашние хозяйства, общественные организации. Кредитная подсистема инфраструктуры АПК позволяет преодолевать сезонность в течение года в связи с весенним и осенним циклами сельскохозяйственного производства¹.

В финансово-кредитной инфраструктуре можно выделить особый интеграционный блок, занимающий промежуточное «связующее» положение между подсистемами финансирования и кредитования. Это страхование, венчурное финансирование, сопровождающееся консалтингом и аутсорсингом, лизинг, франчайзинг.

Без четкой политики развития АПК и его реальной государственной поддержки для создания материально-технической базы, рыночной и социальной инфраструк-

туры, без эффективного управления и регулирования повышения эффективности и конкурентоспособности агропромышленного производства становится реальным только на основе рационального использования имеющихся резервов. Среди них отметим самый мощный – применение новшеств, инноваций в форме интенсивных технологий, организационных проектов, введения новых производственных функций. Все это позволяет предприятиям своевременно реагировать на изменения конъюнктуры, развивать предпринимательскую деятельность.

Высокая стоимость и уникальность технологий выращивания перспективных сортов растений и высокопродуктивных племенных животных делают актуальной формой ведения малого агробизнеса франчайзинг. Договор поэтапного франчайзинга – в котором франчайзер (продавец) предоставляет франчайзи (покупателям) право, и вместе с тем возлагает на них обязанность осуществлять бизнес в соответствии со своей концепцией. Это минимизирует трансакционные издержки, прежде всего сопряженные с надзором за качеством продукта, и при реализации агропромышленной продукции позволяет пользоваться известной, уважаемой, популярной торговой маркой, фирменным знаком или стилем. Кроме того, франчайзер передает аграрному формированию комплект методических материалов в виде четких инструкций по сырью, оборудованию, поставщикам, системе сбыта, технологии ведения дела, проводит курс обучения и может быть гарантом при получении кредитов или финансового лизинга. К тому же обычно франчай-

зер предоставляет возможность приобретения специфических оборотных активов по льготным ценам у самой компании либо у определенных поставщиков. Такие возможности делают систему снабжения надежной и выгодной ².

Как показывает мировой опыт, малый бизнес обладает способностью к инновациям. Однако реализация этого потенциала возможна в случае, если малые предприятия имеют доступ к источникам венчурного капитала. Одним из способов решения проблем формирования благоприятной бизнес-среды для малого бизнеса может служить предоставление первоначального долевого капитала венчурным фондом, так как только на стадии зрелости малые предприятия обладают положительной кредитной историей и могут предоставить банку надежное обеспечение ³.

Главный стимул венчурного финансирования – прибыль. Основная ставка, которую делает кредитор, рассчитана на то, что новое предприятие, быстро достигнув стадии серийного производства новой продукции, будет приносить повышенную прибыль. По сути, венчурная компания представляет собой руководимый специалистами пул инвестиционных средств. Фактически, венчурный капитал – это источник долгосрочных финансовых ресурсов, предоставляемых на взаимовыгодной основе. Преимуществом венчурного финансирования, в том числе с участием государственных институтов, является отсутствие стремления к фактическому контролю над предприятием. Особенности венчурного финансирования малого бизнеса представлены в таблице 1.

Таблица 1

Особенности венчурного финансирования малого бизнеса *

Предпосылки использования	Необходимость поддержки высокорисковых и потенциально высокодоходных малых предприятий
Интересы коммерческих структур	Выход на высокодоходные проекты; уменьшение расходов на исследования и маркетинг
Интересы малых предприятий	Первичная финансовая поддержка инноваций; возможность роста
Недостатки для малых предприятий	Стремление криминальных элементов взять под свой контроль высококонтрольные проекты

* Составлено автором.

На протяжении всей деятельности малым предприятиям необходима консультационная поддержка в области налогообложения, бухгалтерского учета, юриспруденции. Источниками информации могут служить не только консалтинговые компании, но и финансовые институты, с которыми работает предприятие, а также государственные, общественные организации, торговые палаты и ассоциации. Только специально подготовленные консультанты, работающие в разветвленных консультационных региональных системах, способны организовать широкое распространение новшеств, адаптируя их к условиям конкретных хозяйств и потребностям. Необходимо сделать сельскохозяйственное консультирование доступной и открытой системой знаний, обеспечивающей объективность информации и консультации, обратную связь. Консультационные центры должны постепенно адаптироваться к изменяющимся потребностям сельского хозяйства в целом и субъектов малого агробизнеса в частности, и система консультаций должна быть хорошо отлаженной структурой и представлена в каждом административном районе.

Сущность и возрастающее значение консалтинга в аграрной сфере российской экономики определены в соответствующем разделе бизнес-плана Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года». Реализация данного раздела потребует 330,4 млн руб., включая расходы на формирование в Минсельхозе России информационно-консультационных служб товаропроизводителей АПК всех форм собственности.

Основные фонды необходимы предприятию на стадии начала продукции производства, а по мере физического и морального износа оборудования требуется их пополнение и обновление. Расходы по внедрению новых производственных мощностей осуществляются как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Наиболее часто для финансирования такого рода расходов используется банков-

ский кредит. Для начинающих предприятий наиболее выгодны кредиты на льготных условиях, например, с льготным графиком погашения основного долга, которое осуществляется на протяжении более длительного периода времени. Однако доступность банковских кредитов определяется степенью развития финансового рынка, а также заинтересованностью государства в поддержке малого бизнеса. Одним из способов пополнения машин и оборудования является лизинг, применение которого возможно на любой стадии развития малых предприятий.

Актуальность использования лизинговых операций в сфере малого агробизнеса более подчеркнул финансовый кризис 1998 г., когда доступность ресурсов финансовых институтов и кредитных учреждений для многих российских предприятий практически была сведена к нулю и который стал мощным стимулом к превращению лизинга в массовый инструмент финансирования реального сектора экономики.

Преимущества лизинга в сельском хозяйстве состоят в том, что он не исключает, а даже предполагает различные формы государственного регулирования. С помощью лизинга можно преодолеть в некоторой мере и монополизм производителей сельскохозяйственных машин за счет использования других источников получения техники: импорта, восстановления изношенных деталей, многократного использования разными потребителями. Кроме того, лизинг расширяет доступ к дорогостоящим машинам, снижает время хозяйств по содержанию собственного парка машин, особенно сезонного использования, и сопровождается фирменным сервисом. Развитие агролизинга способствует:

- преодолению диспаритета цен на сельхозтехнику и продукцию сельского хозяйства;
- расширению сбыта сельскохозяйственных машин и оборудования;
- повышению спроса на сельхозтехнику не только со стороны корпоративных аграрных коммерческих органи-

заций и фермерских хозяйств, но и личных подсобных, личных приусадебных хозяйств, садово-огородных товариществ;

- рациональному сочетанию интересов изготовителей машин, пользователей и лизингодателей ⁴.

Особенности лизинговых операций для субъектов малого бизнеса представлены в таблице 2.

Существенным условием развития агролизинга является возможность и потребность оплаты оказываемых по лизингу услуг в натуральной форме, то есть путем встречной поставки производимой пользователем машин сельскохозяйственной продукции. Такая форма взаиморасчетов отвечает интересам как крестьян, так и государства или другого кредитора.

Таблица 2

Особенности лизинговых операций для субъектов малого предпринимательства *

Предпосылки использования	Необходимость снижения первоначального капитала. Расширение возможностей использования внешних источников финансирования
Интересы коммерческих структур	Обеспечение возврата основной части кредита в виде передаваемого в лизинг оборудования. Снижение риска
Интересы малого бизнеса	Лизингополучатель освобождается от единовременной оплаты стоимости оборудования, что позволяет ему сделать нужный выбор, даже в случае кредитных ограничений и невозможности привлечения заемных средств. Лизинг расширяет каналы по привлечению средств, сужает сферу использования долгосрочного кредита и расширяет привлечение заемных источников. Ускоренная амортизация. Снижение суммы гарантий. Снижение минимального начального капитала. Кроме финансовой функции, лизинг имеет также производственную, являясь наиболее прогрессивным методом материально-технического обеспечения производства, в том числе и передовой техникой. Лизингополучатель имеет возможность приобрести необходимый набор услуг: от технического обслуживания до услуг по страхованию, маркетингу и т. д. Малый бизнес имеет дело со специализированными лизинговыми компаниями, имеющими возможность добиваться от производителей более благоприятных цен на производимое ими оборудование
Недостатки для малого бизнеса	Величина лизинговых платежей ориентируется на уровень банковских процентных ставок. Отсутствие принципиальной разницы в условиях банков и лизинговых компаний
Возможности использования	Возможности применения в России безграничны, но только в рамках единой программы поддержки малого бизнеса с участием государства

* Составлено автором.

Такие сделки позволяют организовать сельскохозяйственное производство в условиях острого недостатка денежных средств, а расчеты за аренду техники произвести после уборки урожая. Они выгодны и государству, так как гарантируют поставки продукции в федеральный фонд. В связи с ростом цен на продовольствие агролизинг при таких сделках служит надежной защитой инвестиций в АПК и стабилизации продовольственного рынка.

Составной частью формирования стратегии регионального развития лизинга является организация бизнес-консультирования и обучения предпринимателей. Малые предприятия демонстрируют весьма низкий уровень информированности о возможности и, тем более, механизме получения основных средств на условиях лизинга и практически никогда не сталкивались с этой проблемой на практике; у них нет опыта составления бизнес-планов, заявок и иных документов, необходимых для их получения.

Кроме того, подготовка предпринимателей в области финансового менеджмента и правовых аспектов экономической деятельности оценивается как явно недостаточная. Это значительно снижает возможность получения малыми предприятиями оборудования на условиях лизинга и формирует высокий уровень рисков для лизинговых компаний: велика вероятность того, что малые предприятия не смогут реально обеспечить поступление лизинговых платежей по установленному графику и в установленном объеме. В связи с этим необходимым условием развития лизинга в малом бизнесе является разработка специальных программ обучения и организация консалтинговой поддержки предпринимателей на разных этапах реализации лизинговой сделки. Консалтинговое обеспечение лизинга может быть организовано как направление деятельности институтов поддержки малого агробизнеса.

Перспективным видом финансового лизинга для предприятий малого агробизнеса может стать обеспечение сельскохозяйственной техникой. Для этого необходимо:

- уменьшить величину первоначально-го взноса до 2 %;
- из-за высокой стоимости сельскохозяйственной техники и низкой платежеспособности субъектов малого агробизнеса увеличить срок лизинга до 10 лет в зависимости от срока службы техники;
- учитывая специфику сельскохозяйственного производства (сезонность и трудоемкость), уплачивать лизинговые платежи раз в год после уборки урожая или завершения сельскохозяйственного года;
- увеличить выделение денежных средств из областного бюджета.

Разработанные предложения и рекомендации по финансовому обеспечению малых форм сельского хозяйства позволят лизингу занять достойное место среди способов поддержки, определяющих динамичное развитие малого бизнеса и экономики России в целом.

Важным элементом финансово-кредитной инфраструктуры, обеспечивающим условия стабилизации экономического положения сельскохозяйственных производителей, является страхование. Органы страхования за счет средств, получаемых от хозяйств в виде страховых платежей и доходов от их инвестирования, выплачивает страховые возмещения при неурожаях, гибели скота и птицы, утрате другого имущества.

В силу своей специфики сельское хозяйство постоянно находится под воздействием широкого спектра рисков, являющихся неотъемлемой составляющей среды жизнедеятельности аграрных предприятий.

В процессе производства участвует определенная совокупность основных и оборотных средств, образующих капитал предприятия. Для сельского хозяйства характерны длительность функционирования и высокая стоимость основного капитала, поэтому его потеря или частичная утрата может существенно отразиться на деятельности предприятия, ухудшить его финансовое состояние. В соответствии со спецификой проведения сельскохозяйственных работ в определенные периоды

происходит повышение эксплуатационной нагрузки на технические средства, агрегаты, механизмы, из-за чего возникает опасность их внезапного повреждения или гибели. Затруднения при мобилизации финансовых ресурсов в такие периоды усложняет замену испорченного оборудования. Необходимую финансовую поддержку в этих случаях оказывает имущественное страхование.

В то же время сельскохозяйственное страхование делает аграрный сектор более привлекательным для кредиторов, поскольку уменьшает соответствующие финансовые риски. В связи с этим целесообразно принять меры, обеспечивающие интеграцию сельскохозяйственного страхования в систему страхования в целом, а не создавать специальную систему.

Для активизации роли страхования в развитии агропромышленного производства необходимо: во-первых, жестко увязывать любые схемы страхования с обязательством не предоставлять застрахованным и незастрахованным лицам помощь при стихийных бедствиях. Если потенциальные покупатели страховок будут рассчитывать на такую помощь, то это помешает развитию рынка страхования. Во-вторых, избегать создания новых специализированных структур, результатом которых стало бы обособление компаний по страхованию урожая сельскохозяйственных культур от остальной части страховой отрасли; вместо этого следует создать структуру по управлению субсидиями. Будучи некоммерческой организацией, такая структура не должна финансироваться за счет взносов сельскохозяйственного страхования. В-третьих, предлагать страховые субсидии тогда, когда они основываются на рациональных принципах, чтобы минимизировать «моральную угрозу». В-четвертых, поддерживать работу по созданию филиалов и представительств страховых компаний, положительно зарекомендовавших себя в обслуживании сельских товаропроизводителей⁵.

Созданию и развитию эффективных, высокоустойчивых малых предприятий, ориентированных на выпуск высококаче-

ственной конкурентной продукции, способствует также внедрение механизма аутсорсинга. Классическое определение аутсорсинга – это передача непрофильных функций предприятия и связанных с ними активов в управление профессиональному подрядчику, или аутсорсинговой компании.

Все виды деятельности предприятия делятся на те, на которых оно зарабатывает, и те, которые являются затратными для бизнеса, но без которых невозможен основной процесс. Последние и называют непрофильными видами деятельности.

Возьмем некое производство, которое приносит прибыль. Однако кроме затрат по основной деятельности, для обеспечения выполнения вспомогательных функций, например воспроизводства, необходимо кормить рабочих, убирать территории, управлять транспортным парком, а также обеспечивать те функции, которые требуют специализированной квалификации работников: подбор персонала, обеспечение документооборота и многое другое. Все эти функции второстепенные для основного бизнес-процесса, но они необходимы для обеспечения его нормального воспроизводства.

Можно выделить наиболее типичные причины перехода на аутсорсинг предприятий малого бизнеса:

1. Стремление сократить численность персонала. Персонал, задействованный в непрофильных для предприятия бизнес-процессах, может составлять 30–40 % от общего числа работников. При аутсорсинге эта часть персонала переводится в штат подрядчика. Конечно, принимая работников предприятия, аутсорсинговая компания должна гарантировать хорошие условия работы и занимать активную позицию перед обществом и перед собственными сотрудниками.

2. Передача непрофильных функций на аутсорсинг предполагает прежде всего значительное улучшение качества; повышение эффективности использования собственных ресурсов требует дополнительных затрат и управленческого ресурса.

Принимая в управление неосновные сферы деятельности, аутсорсинговая компания приносит на предприятие достиже-

ния и передовые технологии, что увеличивает ценность услуги. Аутсорсер готов делать значительные инвестиции в оборудование, а благодаря эффекту масштаба, он имеет возможность получить товарный кредит, что минимизирует количество единовременных затрат. Аутсорсинговая компания способствует снижению управленческих расходов. Особое значение приобретают возможности аутсорсеров, если малые предприятия работают в регионах. Они способны предоставить обслуживание всех сетевых единиц по одинаковым стандартам качества. Преимущества аутсорсинга представлены в таблице 3.

Опрос руководителей компаний, использующих аутсорсинг в своей деятельности, показал, что главным мотивом для обращения к компаниям-аутсорсерам является стремление сократить расходы на соответствующие направления деятельности компании (см. рис. 1).

Экономия от применения такого инновационного метода составляет около

50 % по сравнению с традиционными. Тем не менее на пути внедрения аутсорсинга стоит множество преград (см. рис. 2).

Широкое использование аутсорсинга на практике сдерживается по следующим причинам:

- угроза попасть в зависимость от аутсорсера;
- снижение кадрового потенциала предприятия;
- угроза утечки важной информации;
- опасность передачи слишком многих важных бизнес-процессов в «одни руки».

Схемы реализации аутсорсинга очень логичны и просты, но обязательно необходимо иметь четкие план, задачу и сведения компании. Чтобы легко справиться с трудностями, с которыми придется столкнуться при внедрении аутсорсинга, компания должна прояснить поставленные цели и определить функции, которые будут переданы на аутсорсинг. Необходимо изучить потенциальных аутсорсеров и сделать выбор, с кем сотрудничать.

Таблица 3

Плюсы аутсорсинга *

В масштабе экономики страны	На уровне предприятия
Рост предпринимательской активности	Сокращение издержек производства и контроль над ними. Разделение рисков
Новые рабочие места и достойная зарплата	«Фокусирование» компании. Привлечение специалистов
Рост капитализации предприятия	Доступ к лучшим мировым производственным технологиям
Развитие малого бизнеса	Освобождение внутренних ресурсов для других целей
Рост выработки одного работающего	Использование аутсорсинга эффективно при отсутствии в структуре предприятия нужного оборудования, знаний, технологий

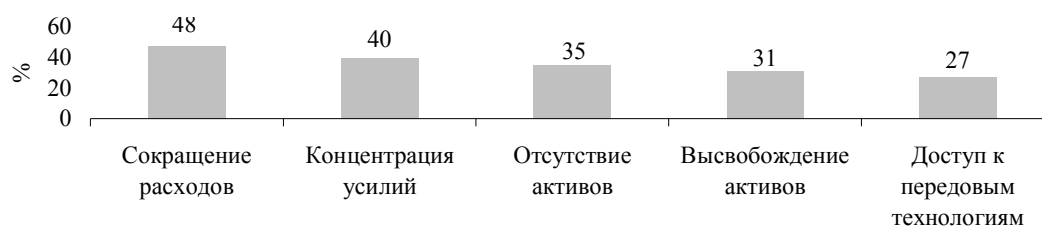


Рис. 1. Мотивы обращения к аутсорсингу **

* Андреев А.Д., Кузнецов В.М. Аутсорсинг: новое слово в управлении // ЭКО. 2005. № 8. С. 94.

** Данные группы компаний «Телеком-Сервис» (www.teleserv.ru).

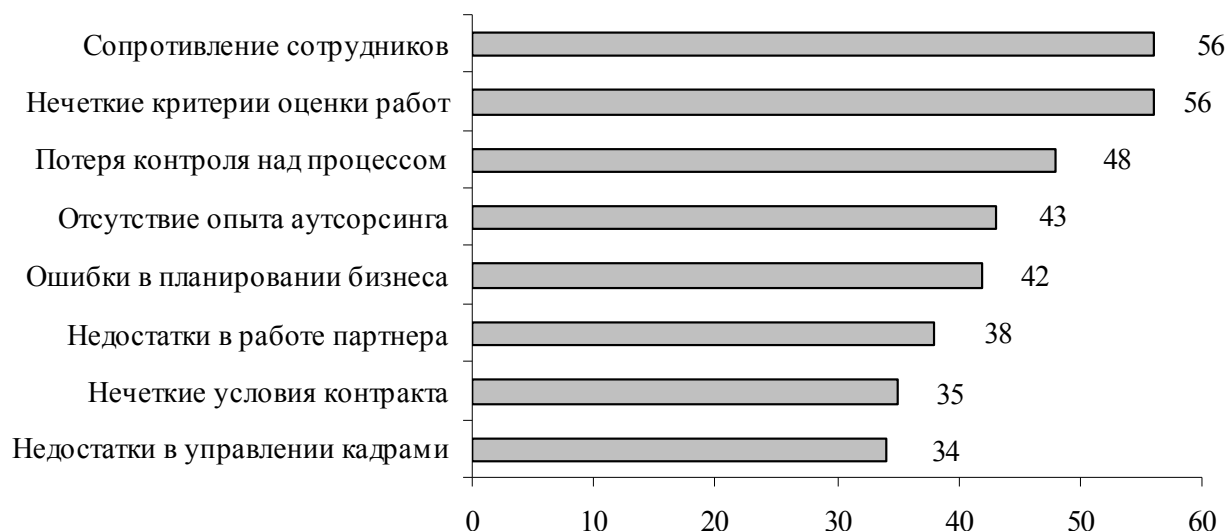


Рис. 2. Причины неудачного аутсорсинга, % *

Выбор аутсорсеров и характеристик контракта имеет огромное значение, ведь оптимальные условия контракта позволяют найти баланс интересов участников системы, преследующих собственные цели. Передав тягостные для себя обязанности сторонним специалистам, фирма может сосредоточиться на своем основном роде занятий. При этом есть все основания надеяться, что исполнение будет более качественным и менее затратным, чем при сохранении внутри компании ⁶.

Современное состояние финансово-кредитной инфраструктуры АПК можно охарактеризовать как этап ее формирования. Принимая во внимание роль малого предпринимательства в развитии национального рынка и соблюдения приоритетности экономических интересов

России, необходимо создание эффективных механизмов поддержки предприятий малого бизнеса со стороны государства.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Тимофеева Г.В. Развитие интегральной инфраструктуры АПК России: тенденции и механизмы. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005. С. 103.

² Васильев Н.М. Франчайзинг и особенности его развития в России // Финансы. 2006. № 2. С. 27.

³ Шкарупа Е.А. Развитие финансово-кредитной инфраструктуры малого агробизнеса: Дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2007. С. 25.

⁴ Там же. С. 126.

⁵ Тимофеева Г.В. Указ. соч. С. 126.

⁶ Воронина А.М., Воронина Н.В. Аутсорсинг: оффшорная разработка программного обеспечения // ЭКО. 2006. № 6. С. 106.

* Данные группы компаний «Телеком-Сервис» (www.teleserv.ru).