



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/WG.7/6
28 March 1995

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Специальная рабочая группа по роли
предприятий в развитии
Вторая сессия
Женева, 3 июля 1995 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

ПРОБЛЕМЫ ДОСТУПА МСП К ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1 - 10
I. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МСП	11 - 14
II. ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП	15 - 19
A. Структура капитала и потребности в финансировании	17 - 22

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>
В. Официальный финансовый сектор	23 - 78
1. Коммерческие банки	27 - 32
2. Банки развития	33 - 39
3. Специальные финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием МСП	40 - 46
4. Сберегательные банки и кредитные кооперативы ...	47 - 60
5. Сельские банки	61 - 64
6. Акционерный и "рисковый" капитал	65 - 78
С. Неофициальные формы финансирования	79 - 97
III. МЕРЫ ПО РАСШИРЕНИЮ ДОСТУПА МСП К ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ	98 - 112
IV. ВЫВОДЫ	113 - 115

ВВЕДЕНИЕ

1. Почти во всех странах, включая промышленно развитые страны, финансирование считается главным фактором, сдерживающим развитие и расширение малых и средних предприятий (МСП). Ввиду этого правительства, как правило, рассматривают финансовую поддержку в качестве основного компонента политики поощрения МСП.
2. В порядке обоснования политики поощрения МСП в развивающихся странах зачастую выдвигаются аргументы, связанные с борьбой с бедностью и созданием занятости. Полагают, что микропредприятия позволяют повысить занятость бедных слоев населения в неофициальном секторе экономики и что МСП в целом являются трудоемкими. Однако если основная задача состоит в том, чтобы помочь повысить эффективность МСП и позволить этим предприятиям функционировать на здоровой и жизнеспособной основе, то политика поддержки долговременного динамичного развития мелкомасштабного промышленного сектора должна выходить за рамки этих соображений и вписываться в общую промышленную стратегию страны. В условиях повышения степени открытости экономики развивающихся стран, которым приходится сталкиваться с более жесткой международной конкуренцией, следует четко представлять себе те функции, выполнения которых ожидают от мелкомасштабного промышленного сектора, и соответственно строить программу мер по содействию развитию такого сектора в соответствии с общим курсом национальной политики.
3. Таким образом, к рассмотрению таких вопросов, как пути совершенствования финансовых механизмов или характер эффективных по затратам систем, которые могли бы внедряться в целях поощрения кредитования МСП, лучше всего приступать, четко представляя себе роль МСП в комплексной стратегии развития. При этом в тех или иных странах МСП могут играть различную роль. Некоторые страны (например, Япония и Республика Корея) на начальном этапе индустриализации строили свою стратегию на основе развития крупных промышленных конгломератов 1/. Однако впоследствии в результате признания роли МСП как субподрядчиков или производителей специализированных изделий или даже как конкурентов крупных предприятий этому аспекту стало уделяться особое внимание. Другие же страны, напротив, приступая к индустриализации, ориентировались в первую очередь на потенциал МСП (с их возможной перегруппировкой в кооперативные структуры). Впоследствии эти предприятия расширялись и превращались в крупные промышленные комплексы (как в случае китайской провинции Тайвань). Важно отметить, что в процессе формирования таких стратегий развития промышленности в качестве одного из определяющих факторов выступает распределение финансово-кредитных средств. Вместе с тем между этими двумя экстремальными вариантами существуют и другие успешные модели промышленного развития на основе создания как крупных предприятий, так и МСП.

4. Эффективность крупномасштабного производства обуславливается воздействием таких факторов, как эффект масштаба и совершенствование организации деловых операций и производства благодаря возможностям участия в капитале различных предприятий и фирм. Чем же тогда объясняется эффективность МСП? В этой связи можно перечислить ряд факторов 2/:

- крупным предприятиям легче получить доступ к дешевому капиталу, а мелким – к дешевой рабочей силе; соответственно, эти преимущества могут уравнивать издержки предприятий обоих типов;
- порой изготовители предпочитают приступать к выпуску нового ассортимента продукции малыми сериями, с тем чтобы свести риск к минимуму;
- мелкосерийное производство выгодно в тех случаях, когда используется разнородное сырье, процессы не поддаются быстрому копированию и выпускаются нестандартные изделия;
- в силу предпочтений потребителей или высоких транспортных издержек факторы несовершенства рынка ограничивают его емкость и возможности организации крупномасштабного производства;
- долговременные структурные изменения на рынках тех или иных товаров, усугубляемые прогрессом информационной технологии, приводят ко все большей сегментации рынков, и обуславливают переориентацию на гибкие производственные системы, подразумевающие уменьшение размеров предприятий и снижающие относительный вес фактора эффекта масштаба, тем самым существенно повышая роль мелкосерийных производителей в общей системе производства 3/;
- в целях повышения общей эффективности всей производственной цепочки крупные предприятия могут использовать системы субподрядных отношений с МСП, особенно в нынешних условиях, когда в конкурентной борьбе в промышленности особое значение приобретают неценовые факторы, дифференциация продукции и создание новых изделий. Крупные японские корпорации традиционно поддерживают такие деловые отношения с небольшими предприятиями – поставщиками специализированных компонентов; в других странах, например в Республике Корея, также поощряется широкое использование субподрядных соглашений.

5. Наряду с "современным" мелкомасштабным промышленным сектором во многих развивающихся странах микропредприятия неформального сектора в краткосрочном плане играют важную роль как инструмент борьбы с нищетой и сдерживания размеров

безработицы. Нередко полагают, что этот сектор выпускает продукцию для бедных слоев населения и для интеграции в официальный сектор промышленности нуждается в значительном повышении технологического уровня.

6. Несмотря на все более широкое признание роли МСП в процессе развития, не столь ясным представляется вопрос о том, почему для поощрения МСП следует принимать особые меры. Когда речь идет о микропредприятиях в бедном неформальном секторе, в основу обоснования необходимости особых мер поддержки обычно кладутся аргументы социально-экономического порядка и соображения перераспределения дохода. Не совсем понятно, почему особые меры стимулирования должны приниматься в интересах малых фирм "современного" промышленного сектора. Аргумент о создании занятости не является достаточно весомым: поддержание на плаву неэффективных мелких фирм как мера борьбы с безработицей приведет к стагнации и будет тормозить развитие экономики в целом. В пользу осуществления мер по содействию МСП можно, вероятно, было бы привести также аргументы, касающиеся защиты "зарождающейся отрасли", несовершенства рынка и сбоев в его механизме. Первый из приведенных доводов позволил бы объяснить защиту МСП и оказание им помощи в достижении конкурентоспособности до тех пор, пока они не достигнут уровня самоподдерживающегося роста. Второй аргумент помогает обосновать необходимость особых мер по выправлению рыночных перекосов и сбоев (особенно на рынках капитала) с целью уменьшения каких-либо отклонений, ставящих мелкие предприятия в невыгодное положение.

7. Разработка и осуществление политики поддержки, в особенности в области финансирования, может осложняться неоднородностью МСП. Так, вероятно, МСП не всех типов будут одинаково реагировать на какой-то определенный пакет мер финансовой поддержки. Важно поэтому представлять себе определенную функциональную классификацию МСП, которая может оказаться полезной при осуществлении политики стимулирования. Кроме того, следует отметить, что отрасль мелких предприятий представляет собой сектор, получить доступ в который достаточно легко (вследствие незначительных потребностей в стартовом капитале барьеры для доступа низки). В силу этого для него может быть характерна тенденция к чрезмерному увеличению числа предприятий (и избыточных мощностей), причем меры поддержки могут усугублять положение, сводя на нет эффективность помощи.

8. В настоящем документе будут рассмотрены некоторые проблемы, касающиеся доступа МСП к источникам финансирования. Первая глава посвящена анализу деятельности МСП, целью которого является составление общей классификации МСП для более точного определения объектов программ поддержки. Например, проводится различие между малыми предприятиями, которые соответственно конкурируют с крупными предприятиями, функционируют независимо от них или выполняют функции подсобных предприятий последних. К перечисленным МСП следует добавить микропредприятия, действующие главным образом в неформальном секторе экономики. МСП каждого вида могут испытывать специфические потребности, требующие неодинакового подхода.

9. Затем в документе анализируются финансовые потребности МСП и факторы, сдерживающие их деятельность (глава II). Трудности, с которыми сталкиваются МСП, пытаясь обеспечить доступ к финансовым средствам официальных финансовых учреждений, могут порождаться воздействием факторов, связанных с государственной финансовой политикой, уровнем развития отечественной финансовой системы или специфическими особенностями МСП.

10. В главе III проводится обсуждение мер поддержки, призванных помочь МСП получить доступ к источникам финансирования. В заключение на основе проведенного анализа делается ряд общих выводов.

г. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ МСП

11. Ввиду неоднородности МСП разработка функциональной классификации таких предприятий крайне затрудняется необходимостью выбора соответствующих критериев 4/. Согласно первой классификации, в основу которой положена степень использования технологии в производственном процессе, выделяются три подсектора 5/:

- подсектор предприятий, работающих на уровне выживания: сюда относятся неформальные микропредприятия с незначительным объемом хозяйственной деятельности и крайне низкими доходами;
- подсектор микропредприятий: он включает фирмы с числом занятых до 10 человек, которые используют традиционную технологию и обслуживают местные рынки. Эти фирмы также присутствуют в неформальном секторе в сельской местности и в городах, и на их долю приходится основная часть занятых в розничной торговле, в сфере услуг и на транспорте;
- подсектор малых предприятий: это уже более крупные предприятия, на которых занято от 10 до 50 работников и которые используют более современную технологию.

12. Данная классификация может служить цели определения различных методов оказания необходимого содействия фирмам различных видов. В случае деятельности на уровне выживания требуются общие комплексные программы (охватывающие аспекты социальной инфраструктуры, подготовки кадров, технического содействия и кредитования), а также льготные условия. Микропредприятия в первую очередь будут нуждаться в простых и легкодоступных системах кредитования, службах маркетинга и коммерциализации продукции, простых программах подготовки руководящих кадров и в отдельных случаях в базовой технической помощи. Мелкие современные предприятия, будучи лучше обеспечены управленческими кадрами и располагая более мощной базой, позволяющей

организовывать сбыт продукции, могут быть в состоянии пользоваться преимуществами, возникающими просто благодаря совершенствованию структуры предложения, в частности благодаря эффективному функционированию финансовых учреждений 6/.

13. Другая классификация позволяет разграничить две основные подгруппы: в первую из них входят микропредприятия, создаваемые, главным образом, в неформальном секторе, а вторая охватывает МСП, действующие в "современном" промышленном секторе. В рамках второй подгруппы полезно классифицировать виды деятельности в соотношении с сектором крупных предприятий, что позволит отразить характер организации промышленности страны 7/. Таким образом, можно выделить:

- самостоятельные мелкие предприятия, которые функционируют независимо от крупных – этот сектор охватывает кустарное производство и поставщиков услуг или других специализированных изделий. Предприятия данного сектора зачастую особенно нуждаются в доступе к ресурсам и на рынки, а также в оборотном капитале. Этим МСП могут требоваться и другие услуги, сопутствующие предоставлению финансовых средств;
- мелкие предприятия, продукция которых конкурирует с изделиями крупных предприятий – жизнеспособность этого сектора зависит от таких факторов, как конкурентные цены, качество и долговечность продукции, точное и оперативное выполнение работ, надежность и т.д. Доступ к дешевому кредиту может помогать МСП, относящимся к этому сегменту, сохранять свою конкурентоспособность, поскольку они используют довольно дешевую рабочую силу;
- мелкие предприятия, работающие при крупных предприятиях, от которых они зависят в вопросах получения вводимых ресурсов и доступа на рынок. Выступая субподрядчиками крупных фирм, МСП могут получать от своих клиентов техническое содействие и финансовую поддержку. Некоторые страны активно поощряют развитие такого сотрудничества между крупными и мелкими фирмами 8/.

14. Страны могут использовать и другие классификации, позволяющие лучше отразить проводимую ими промышленную политику (например, классификации по виду секторальной деятельности с выделением приоритетных секторов для отдельных видов фирм). Независимо от характера выбранной классификации последняя должна служить задачам реализации программ содействия с целью поощрения жизнеспособных хозяйственных единиц, обладающих потенциалом роста, и предприятий, удовлетворяющих установленным социально-экономическим критериям, равно как и задачам стимулирования развития динамичных прямых и обратных связей между фирмами (например, путем создания объединений предприятий или использования субподрядных отношений). Второй

отмеченный момент имеет, вероятно, особое значение с точки зрения расширения доступа к финансированию, поскольку такие связи будут способствовать сокращению транзакционных издержек и укреплению финансового положения МСП.

II. ФИНАНСИРОВАНИЕ МСП

15. Из обследований МСП в развивающихся странах явствует, что главным препятствием для их развития и расширения являются проблемы финансирования. МСП, как правило, имеют ограниченный доступ к источникам финансирования, особенно в случае официальных финансовых учреждений. Это объясняется множеством причин 9/:

- полагают, что кредитование мелких предприятий связано с высоким риском в силу факторов неопределенности, с которыми сопряжена их деятельность (высокий уровень банкротств и большая уязвимость к воздействию рыночных изменений и колебаний экономической активности);
- административные издержки кредитования мелких предприятий высоки, а размеры предоставляемых ссуд слишком невелики для покрытия таких расходов. (Транзакционные издержки должны включать элемент риска и возможные потери);
- финансовые учреждения в большей степени склонны предоставлять ссуды крупным предприятиям, что объясняется связями по линии советов директоров, совместных предприятий и других совместных финансовых операций с участием банков и крупных предприятий;
- административные формальности, потери времени и необходимость оформления сложной документации при получении кредитов нередко отпугивают МСП от банков. Кроме того, зачастую мелкие предприятия не могут или не хотят представлять всю бухгалтерскую и иную документацию, запрашиваемую банками;
- мелкие заемщики не в состоянии предоставить обеспечение и гарантии, требуемые кредитными учреждениями.

16. Эти сложности усугубляются в странах с неразвитой финансовой системой, где к тому же отсутствуют рынки капитала. Кроме того, острота проблем возрастает при обращении к источникам долговременного финансирования, поскольку коммерческие банки предоставляют главным образом краткосрочные ссуды, а специализированных учреждений, где могут быть получены долгосрочные кредиты, очень мало. Соответственно МСП при финансировании своих операций вынуждены использовать в первую очередь собственные ресурсы владельцев и нераспределенную прибыль. Ссуды на временные нужды нередко

могут быть получены у частных кредиторов и на черном рынке, однако стоимость таких средств очень высока. В этих обстоятельствах какие же механизмы и политика должны осуществляться с целью расширения доступа МСП к средствам, предоставляемым финансовыми учреждениями? Следует ли развивать в странах, где важную роль играет неформальный сектор, связи между формальным и неформальным секторами экономики с целью расширения источников финансирования МСП?

А. Структура капитала и потребности в финансировании

17. Главным источником стартового капитала МСП являются собственные накопления владельцев и сбережения их родственников или близких друзей; главным же источником средств для расширения деятельности выступает реинвестированная прибыль. Этот вывод, как представляется, справедлив для большинства развивающихся стран. Результаты одного из исследований по вопросам финансирования МСП в Латинской Америке показывают, что для МСП этого региона характерны низкие показатели отношения задолженности к собственному капиталу предприятия (причем в данном случае под последним понимаются личные средства владельцев) 10/. Например, в Мексике этот показатель составлял в 1993 году в случае мелких фирм обрабатывающей промышленности 0,27 против 0,66 в среднем по обрабатывающей промышленности. Сообщают также 11/, что доля самофинансирования в основном капитале предприятий составляла 80% в Мексике, 92% в Бразилии, 65% в Боливии и 84% в Колумбии. Из этого же источника финансировались и потребности в оборотном капитале МСП Мексики на 87%, а МСП Бразилии – на 97%. Вторым по значимости источником финансирования выступают средства родственников и друзей.

18. Аналогичная картина наблюдается в Африке 12/. Проведенное в 1979 году обследование показало, что доля собственных средств владельцев в стартовом капитале предприятий составляла 59–98% в Нигерии, 78% в Объединенной Республике Танзания, 60% в Сьерра-Леоне и 77,5% в Уганде. Доля средств родственников составляла от 35% до 1,9% в Нигерии, 90,8% в Гане, 15% в Объединенной Республике Танзания и 19,5% в Сьерра-Леоне. Третьим основным источником средств выступали ростовщики, на ссуды которых приходилось 22% в Уганде и 18% в Сьерра-Леоне.

19. Проведенное в 1990 году в Азии обследование, посвященное вопросу о роли МСП в промышленном развитии отдельных азиатских стран 13/, показало, что в качестве стартового капитала предприятий использовались неинституциональные средства частного сектора (включая собственные средства владельцев и деньги, взятые в долг у родственников). Однако по мере расширения фирм доля стартового капитала в общем объеме инвестируемого капитала становилась относительно небольшой. Диапазон источников средств на цели развития предприятий был шире. В случае основного капитала главным источником средств, как правило, выступало реинвестирование доходов (в Бангладеш – 50% и более). Затем шли институциональные и неинституциональные источники (включая средства, поступающие из неформального сектора). Чем меньше

размеры фирм, тем в большей степени они зависят от такого источника, как реинвестирование доходов. Размеры капитального финансирования из внешних источников были невелики.

20. Что касается оборотного капитала, то МСП в упомянутых азиатских странах довольно широко использовали институциональные источники финансирования (частные и государственные банки). Например, в Индонезии за счет внешних источников (в основном банков) потребности в оборотном капитале удовлетворялись в случае мелких фирм примерно на 20%, а средних – на 40%.

21. В процессе обследования был сделан вывод о том, что чем ниже был уровень развития финансовых рынков, тем выше оказывалась зависимость предприятий от личных средств владельцев и от источников финансирования в неформальном секторе. Кроме того, по мере снижения степени формальной организации МСП сужались и возможности получения ими средств из официальных источников.

22. В отличие от финансовой структуры, выявленной в большинстве других развивающихся стран, для МСП в Республике Корея была характерна совершенно иная картина 14/, поскольку крупнейшим источником финансирования являлись банки, доля которых в общем объеме привлеченных средств компаний в 80-е годы значительно превышала 70%. После либерализации финансовых рынков в начале 80-х годов банки дополнительно расширили финансирование МСП. Так, с 80-х годов МСП, которым благодаря активному росту удалось добиться хорошего кредитного рейтинга, уже не рассматриваются как ненадежные клиенты. В 1989 году на долю кредитов, предоставленных МСП, приходилась в среднем половина всего портфеля ссуд коммерческих банков. Аналогичным образом возрастала и доля кредитов, предоставляемых МСП в небанковском секторе, включая финансовые компании и рынки ценных бумаг. Вместе с тем стоимость привлеченных заемных средств по-прежнему оказывалась для МСП выше, чем для крупных предприятий, хотя при этом наблюдалась тенденция к сокращению разницы в ставках. Важным фактором доступа МСП к финансированию является также обеспечение кредитов, хотя в то же время наблюдается возрастание доли ссуд, предоставляемых без обеспечения.

В. Официальный финансовый сектор

23. Структура финансовой системы той или иной страны играет важную роль в ее развитии, определяя условия доступа к источникам финансирования для различных категорий заемщиков и стимулируя или сдерживая по усмотрению ссудодателей (или с учетом их предпочтений) определенные типы капиталообразования. В свою очередь

развитие финансовой системы зависит от темпов экономического роста, поскольку последний создает новый спрос на финансирование в дополнительных объемах или в новых формах. Способность финансовой системы удовлетворять эти запросы зависит и от регулирования финансовой деятельности и политики, проводимой в финансовой сфере.

24. При высоком уровне развития финансовой системы имеется множество различных финансовых учреждений и инструментов, которые могут использоваться с учетом различных по степени риска и прибыльности вложений инвесторов и их временных предпочтений, а также различных потребностей заемщиков, оценки ими затрат и применяемых ими методов страхования риска. В этом случае для финансирования развития предприятий могут использоваться как краткосрочные и долгосрочные долговые обязательства, так и "рисковый" капитал (акции и связанные с ними финансовые инструменты). С понижением степени развития и диверсификации финансовой системы сужается и доступ к источникам финансирования для мелких заемщиков, финансирование которых сопряжено с высоким риском.

25. В условиях идеальной конкуренции на финансовом рынке каждый ссудодатель имел бы информацию о вероятности погашения заемщиками своих долговых обязательств и при выдаче ссуды принимал бы решение на основе имеющейся у него информации о финансируемом проекте (которая была бы идентична тем сведениям, которыми располагал бы заемщик). В реальной жизни нередко возникает проблема асимметричного распределения информации между заемщиками и ссудодателями. Последние обладают меньшим объемом информации о финансируемом проекте и порой вынуждены платить за такие сведения. Результатом этого является рacionamento кредита, причем некоторые заемщики лишаются доступа на ссудный рынок, даже несмотря на вполне удовлетворительные перспективы эффективности вложений в их проекты. Рационализация кредита вследствие недостатка информации, как правило, бьет по мелким предприятиям-заемщикам.

26. МСП рассматриваются в качестве заемщиков, кредитование которых сопряжено с риском, поскольку они в большей степени уязвимы к воздействию колебаний хозяйственной конъюнктуры. Ввиду малых размеров ссуд, получаемых МСП, транзакционные издержки кредитования с покрытием элемента риска и потенциальных потерь весьма высоки. Относительно высока и стоимость контроля за производительностью таких ссуд. В силу этого ссудодатели устанавливают для МСП более высокие ставки процента и выдвигают жесткие требования в отношении обеспечения. При отсутствии рынка "рискового" капитала высокие издержки привлечения заемного капитала и жесткие требования в отношении обеспечения ссуд дополнительно ограничивают возможности финансирования МСП.

1. Коммерческие банки

27. Доминирующие позиции в финансовых системах развивающихся стран занимают коммерческие банки. Они мобилизуют сбережения в форме вкладов домашних хозяйств и хозяйственных предприятий. Коммерческие банки предоставляют в основном краткосрочные ссуды; в странах с высокой инфляцией эта особенность банковского кредитования приобретает более выраженный характер.

28. В силу высокого риска, сопряженного, по их мнению, с финансированием МСП, коммерческие банки избегают кредитования этих предприятий. Несмотря на более высокий размер процентной ставки по ссудам, выдаваемым мелким фирмам, банки нередко считают, что разрыв между ставками процента по вкладам и по ссудам недостаточен для компенсации высокого риска и значительных издержек, связанных со сбором информации и наблюдением за погашением ссуд. При этом существует опасение, что повышение процентных ставок может увеличить вероятность неплатежа, поскольку при высоких ставках возможно снижение степени способности и готовности заемщика погашать взятую ссуду. На практике банкам отнюдь нелегко определять уровень риска, и в любом случае они редко имели бы возможность свободно повышать процентные ставки в требуемых размерах.

29. При выдаче ссуд под обеспечение риск неплатежа снижается, однако сами процедуры оформления обеспечения и лишения в необходимых случаях заемщика права собственности на заложенную собственность всегда влекут дополнительные административные расходы.

30. Во многих развивающихся странах банки вынуждены сокращать число выдаваемых ссуд из-за нехватки квалифицированного персонала. В целях достижения высокой прибыльности банки концентрируют свои операции на кредитовании сектора крупной промышленности. В некоторых странах предоставление крупным предприятиям привилегированных условий доступа к банковским кредитам обусловлено взаимопереплетением интересов крупных корпораций и банков.

31. Исследования показывают, что банки вкладывают средства главным образом в секторы и виды деятельности, гарантирующие им максимальную безопасность и прибыльность инвестиций. Например, в Африке 15/ в сфере кредитования прослеживается уклон в пользу сектора торговли. Кроме того, из-за недостатка возможностей для эффективного и безопасного осуществления инвестиций определенная доля национальных сбережений оседает мертвым грузом на банковских счетах (особенно в случае иностранных банков). Это в свою очередь снижает активность усилий по привлечению дополнительных вкладов. В целом для финансового положения банковской сферы в Африке характерна часто возникающая нехватка средств. Многие финансовые учреждения, будучи ослабленными низкой капитализацией и крупными потерями, теряют возможности для кредитования новых клиентов и неохотно работают с мелкими заемщиками.

32. Таким образом, вследствие несовершенства механизма финансового посредничества в рамках банковской системы не все заемщики оказываются в равном положении при получении ссуд и, как правило, финансирование ограничивается краткосрочными операциями. Эти пороки объясняются недостаточным развитием официальных кредитных учреждений, рискованностью, по мнению банков, операций с МСП (что влечет за собой высокие процентные ставки и сужение доступа к кредитам для мелких заемщиков), а также привилегированным характером взаимоотношений крупных корпораций и банков. Другими словами, меры по устранению таких недостатков должны охватывать аспекты институционального развития, снижения кредитного риска и развития конкуренции банков.

2. Банки развития

33. Правительства развивающихся стран создают банки развития, средства которых в большинстве случаев формируются за счет поступлений из государственного бюджета и взносов внешних двусторонних и многосторонних доноров. Банки развития обеспечивают долгосрочное финансирование в целях осуществления инвестиций в отдельных секторах и играют полезную роль в содействии промышленному развитию. При создании этих банков ставится задача добиться сочетания целей развития с нормальной банковской практикой. Во многих таких учреждениях имеются также специальные источники для долгосрочного финансирования МСП, пусть и на ограниченной основе 16/.

34. В качестве примеров азиатских банков развития, где созданы отдельные подразделения по кредитованию МСП, можно упомянуть Банк развития Филиппин, Промышленно-финансовую корпорацию Таиланда, Бангладешский банк "Шилпа" и Корпорацию по финансированию развития Шри-Ланки. В Африке Банк развития Замбии учредил в 1983 году совместно с другими учреждениями этой страны и с использованием взносов правительств Нидерландов и Германии службу мелких ссуд для МСП. С помощью финансового взноса Нидерландов кенийская Компания по финансированию развития создала в 1984 году Компанию по финансированию мелких предприятий. Корпорация по финансированию развития и Национальный банк развития Ботсваны, также с привлечением финансовых взносов Нидерландов, учредили в 1984 году для кредитования МСП компанию "Цвелоло лимитед". Срочные ссуды МСП предоставляют и Нигерийский торгово-промышленный банк и "Креди де Кот-д'Ивуар".

35. Банк развития Маврикия с успехом осуществляет программу кредитования МСП, в рамках которой создана сеть региональных бюро, где работает по одному представителю, имеющему возможность оперативно удовлетворять потребности МСП и осуществлять эффективный контроль над погашением ссуд. Банк промышленного развития Индии помогал создавать государственные финансовые корпорации и выполнял функции головного учреждения при привлечении средств в эти корпорации, в частности, для целей кредитования МСП.

36. Некоторые банки развития также предоставляют услуги по рефинансированию для переучета ссуд, предоставленных МСП коммерческими банками, специальными фондами, создаваемыми в головных учреждениях. Дополнительным плюсом рефинансирования является оказание помощи коммерческим банкам в создании возможностей для оценки ссуд МСП.

37. Многие из упомянутых банков сталкивались с серьезными финансовыми проблемами, которые в ряде случаев создают угрозу для самого их существования. Бичом большинства из них являлись крупные просрочки выплат в погашение предоставленных ссуд, и эти банки были не в состоянии добиться разумного уровня прибыльности, не имея достаточного дохода для покрытия операционных издержек или рисков, присущих финансированию развития. Из-за недостаточного уровня прибыльности банки развития не могут привлекать коммерческие ресурсы; ввиду этого они по-прежнему зависят от международной помощи и государственного финансирования. Обладая ограниченными ресурсами и стремясь повысить прибыльность своих операций, эти учреждения со временем стали ориентироваться на крупные предприятия.

38. Помимо упомянутых факторов, связанных с финансовыми проблемами и ограниченностью ресурсов, операции с МСП ограничиваются и другими особенностями банков развития. Обычно эти банки крайне централизованы и им не хватает сети филиалов, которая позволяла бы быстро реагировать на просьбы МСП. Как правило, они не дают ссуд для формирования оборотного капитала, в котором нередко в первую очередь нуждаются МСП. При оформлении ссуды нужно представить большой объем документации и соблюсти много формальностей, что замедляет обработку заявок на ссуды и является одним из препятствий, мешающих МСП обращаться к этим банкам. Создание банками развития самостоятельных отделений для работы с МСП могло бы помочь преодолеть часть упомянутых проблем благодаря получению от правительств и иностранных доноров специализированных дешевых средств и благодаря назначению специальных сотрудников для контроля за погашением ссуд и оказания вспомогательных услуг (например, предоставления консультативных и маркетинговых услуг и организации учебных программ).

39. Несмотря на неоднозначный характер опыта деятельности банков развития в развивающихся странах по предоставлению срочных кредитов МСП, во многих странах правительства и иностранные доноры не имеют альтернативы использованию банков развития в качестве основного инструмента финансирования МСП. В тех случаях, когда коммерческие банки не хотят или не могут участвовать в финансировании таких предприятий, как это имеет место во многих африканских странах, банки развития остаются главным источником финансирования (помимо небанковских источников). Кроме того, банки развития охотнее идут на финансирование новых предприятий или более рискованных, но жизнеспособных проектов, чем это делают коммерческие банки, которые в силу своей консервативной практики неохотно утверждают такие ссуды. Кроме того, банки развития, вероятно, в большей степени готовы вкладывать средства в подготовку персонала, который мог бы квалифицированно помогать мелким предприятиям готовить проекты для подачи заявок на получение ссуд.

3. Специальные финансовые учреждения, занимающиеся кредитованием МСП

40. Во многих странах созданы самостоятельные финансовые учреждения, которые занимаются только кредитованием МСП. Пионером в этой области являются Нидерланды. В 1927 году правительство Нидерландов создало Нидерландский банк для малых и средних предприятий, в капитале которого участвовали 25 мелких банков, а основным акционером являлось правительство. Однако с годами это учреждение утратило ориентацию исключительно на МСП и стало работать и с крупными клиентами, тем более что все коммерческие банки стали шире предоставлять кредиты МСП.

41. В Республике Корея финансированием МСП специально занимаются две финансовые организации. В 1961 году после принятия закона о малых и средних предприятиях был учрежден Банк для малых и средних предприятий (БМСП). Этот банк полностью принадлежал правительству и осуществлял свои операции под жестким надзором министерства финансов; на него были возложены функции по долго- и краткосрочному финансированию МСП. Являясь учреждением по финансированию развития, которое пользуется государственной поддержкой и создано для оказания финансовой и технической помощи МСП, БМСП осуществляет свои операции в качестве коммерческого банка и имеет право мобилизовывать вклады и выдавать краткосрочные ссуды. БМСП стал важным инструментом финансирования МСП в Республике Корея.

42. В 1963 году правительством Республики Корея было создано еще одно учреждение – "Ситизенс нэшнл банк" (СНБ), – принадлежащий государству коммерческий банк развития для кредитования потребителей, домашних хозяйств и небольших предприятий. На практике сферы деятельности СНБ и БМСП значительно пересекались; для сокращения такого дублирования усилий СНБ было разрешено кредитовать предприятия с числом занятых до 100 человек, а БМСП стал заниматься предприятиями с числом занятых до 300 человек. Конкуренция между этими двумя банками вынуждает БМСП переходить к финансированию все более крупных предприятий. Процентные ставки по ссудам, выдаваемым СНБ и БМСП, жестко регулируются правительством.

43. В Колумбии в 1967 году на средства Колумбийского центрального банка и внешних доноров (включая Всемирный банк) была учреждена Народная финансовая корпорация (НФК) для кредитования исключительно МСП. Практика показала, что НФК сыграла значительную роль в расширении возможностей долгосрочного финансирования МСП. Однако попытки расширения деятельности и оказания технического содействия МСП оборачивались для НФК высокими административными издержками.

44. В Турции для кратко- и долгосрочного кредитования МСП правительство в 1938 году учредило "Халкбанк". Этот банк пользуется также финансовой поддержкой со стороны Всемирного банка и других двусторонних доноров. Кредиты "Халкбанка" предоставляются по весьма субсидируемым ставкам процента, хотя при этом банк выдвигает жесткие требования в отношении обеспечения ссуд.

45. В Пакистане в целях кредитования МСП в 1961 году был учрежден Банк промышленного развития Пакистана (БПРП). Однако в силу низкой прибыльности операций и неудовлетворительной производительности портфеля кредитов БПРП был вынужден расширить сферу своей деятельности, включив в нее и крупные предприятия.

46. В целом такие специализированные учреждения действительно играют определенную роль в расширении источников финансирования, которыми могут пользоваться МСП. Однако при этом нередко возникают проблемы, порождаемые низкой прибыльностью операций, которая не позволяет в полной мере покрывать транзакционные издержки (включая потери). Ввиду этого большинство таких банков, как правило, либо диверсифицируют свои операции с выходом на более крупные предприятия или все больше зависят от дешевых средств, поступающих от правительств или внешних доноров.

4. Сберегательные банки и кредитные кооперативы

47. Учредители сберегательных банков обычно исходят из того, что благодаря увязке сбережений с кредитованием МСП можно обеспечить более широкое участие заемщиков в управлении кредитами и добиться необходимого уровня погашения ссуд, поскольку только внося вклад в банк, заемщик получает право на ссуду (которая может в несколько раз превышать сумму первоначально депонированных сбережений). Сбережения позволяют банкам накапливать средства для кредитной деятельности, не будучи вынужденными постоянно обращаться к источникам внешнего официального финансирования. Банки стремятся заинтересовать малые и средние предприятия-заемщики накапливать на сберегательных счетах дополнительные резервы для целей будущего роста и в качестве инструмента защиты на случай падения экономической активности. Заемщики, внося свой вклад в формирование финансовой базы банков, самым непосредственным образом заинтересованы в финансовой платежеспособности последних.

48. В развитых странах полезную роль в финансировании МСП играют такие учреждения, как Немецкая ассоциация сберегательных банков, взаимные ссудо-сберегательные банки и кредитные кооперативы в Японии, "Креди мютюэль" во Франции и ссудо-сберегательные организации в Канаде. В развивающихся странах также созданы сберегательные банки и кредитные кооперативы, которые работают главным образом с микропредприятиями. Ниже рассказывается о деятельности некоторых из них.

i) Бангладешский "Грамин банк"

49. "Грамин банк" был учрежден в 1976 году для предоставления ссуд представителям безземельной бедноты 17/. До 1983 года "Грамин банк" выступал в роли посредника, давая возможность бедным заемщикам получать кредиты государственных банков. В 1983 году, получив финансовую помощь от Международного фонда сельскохозяйственного развития (МФСР) и Банка Бангладеш, "Грамин банк" стал независимым банком, занимающимся выдачей ссуд представителям безземельного бедного населения страны.

50. Важным элементом деятельности "Граммин банка" является сочетание сбережений и ссуд. В банке введено правило, согласно которому все заемщики обязаны депонировать недельные сбережения, в результате чего возможность получения ссуд отчасти зависит от их способности соблюдать дисциплину сбережений. Кроме того, заемщик выплачивает проценты и вычеты в размере 24,5% ссуды: 13% в виде процентной ставки, 5% в форме сбережений, вносимых в общий фонд, и 6,5% в форме взносов в фонд на непредвиденные нужды. Сберегательная деятельность банка превратилась в крупный источник капитала для его ссудных операций; в 1986 году объем сбережений составил почти половину суммы непогашенных ссуд. Однако банк до сих пор широко использует средства МФСР и другие льготные кредиты или дотации двусторонних доноров.

51. Средний размер выдаваемых ссуд очень невелик и не превышает 230 долл. США. Следует отметить, что по состоянию на 1991 год 92% заемщиков были женщины.

52. Операции "Граммин банка" быстро расширяются, и если вначале программа охватывала 362 деревни, то в 1991 году число последних возросло почти до 23 000. В основу организационной структуры банка положены группы, создаваемые на уровне деревень. Основание пирамиды составляют группы из пяти уполномоченных жителей, которые осуществляют соответствующие операции в своей деревне. Примерно десять таких деревенских групп объединяются в так называемые центры. Деятельность нескольких центров осуществляется под надзором филиалов банка.

53. Несмотря на довольно успешные результаты в плане погашения ссуд и широкий охват ссудных операций, "Граммин банк" при всей своей финансовой жизнеспособности (достигаемой благодаря субсидируемому внешнему финансированию) по состоянию на конец 1991 года все же не давал никакой прибыли. Это, возможно, объясняется установленными правительством предельными уровнями процентных ставок, которые не позволяют банку покрывать высокие транзакционные издержки.

54. Высокий уровень погашения ссуд (около 98%) объясняется особенностями функционирования группового процесса (нажим со стороны товарищей). Группы деревенских уполномоченных демонстрируют стремление к взаимопомощи и серьезную способность проводить взаимную оценку своих проектов.

ii) Боливийский банк "Банкосоль"

55. Боливийский банк "Банкосоль" начал свои операции в 1992 году; при этом была использована модель "Граммин банка" 18/. Основой для его создания стало успешное осуществление программы некоммерческого кредитования микропредприятий ПРОДЕМ (Фонд поощрения развития микропредприятий).

56. Для целей осуществления программы помощи микропредприятиям в 1987 году ПРОДЕМ использовал поддержку со стороны Агентства международного развития США и ACCION International (некоммерческой НПО, базирующейся в Соединенных Штатах).

ПРОДЕМ придерживался методологии, применявшейся в других латиноамериканских странах. Его клиенты были организованы в группы солидарных заемщиков, которые несли коллективную ответственность за погашение ссуд и гарантирование ссуд, получаемых членами такой группы. Кроме того, ПРОДЕМ аккумулировал сбережения своих заемщиков через систему обязательного депонирования сбережений в размере 5% от суммы каждой ссуды. Эти сбережения помещались на отдельные счета с начислением процентов по рыночной ставке. Клиенты могли снять свои сбережения, выплатив ссуду и информировав о намерении выйти из программы.

57. По мере расширения операций ПРОДЕМ столкнулся с необходимостью привлечения иных ресурсов, помимо субсидируемых кредитов и дотаций международных учреждений-доноров. Являясь неправительственной организацией, ПРОДЕМ по закону не имел права использовать такие альтернативные источники финансирования, как вклады, коммерческая задолженность, инвестиции акционеров и кредиты центрального банка Боливии.

58. На смену программе кредитования ПРОДЕМ пришел "Банкосоль", в капитале которого в числе других акционеров участвовали Международная финансовая корпорация и Межамериканский банк развития. "Банкосоль" является коммерческим банком, который, помимо осуществления системы обязательного депонирования сбережений заемщиками, привлекает сбережения в форме срочных вкладов и вкладов до востребования. При открытии счета минимальная сумма не устанавливается. По состоянию на июнь 1992 года процентная ставка по вкладам была установлена в размере 20,4%, т.е. чуть ниже рыночного уровня. "Банкосоль" также мобилизует средства путем заимствований у организаций, занимающихся финансированием развития, других банков и с помощью выпуска облигаций.

59. По данным на июнь 1992 года "Банкосоль" предоставлял ссуды из расчета 55-57% годовых. Ставки других коммерческих банков колебались в пределах 28-31%. Ссуды "Банкосоль" в среднем составляют 277 долл. США, в то время как в случае других коммерческих банков средний размер кредита колеблется от 35 000 до 120 000 долл. США. Примерно 70% заемщиков "Банкосоль" составляют женщины. В банке сохранен метод групповой солидарной ответственности за получаемые ссуды. Уровень невыполнения обязательств по-прежнему очень низок.

60. Несмотря на высокие административные издержки, возникающие при финансировании микропредприятий, "Банкосоль" добивается все большего повышения прибыльности своих операций. Однако при этом возникают проблемы, которые могут замедлить процесс расширения его деятельности. "Банкосоль" взимает более высокий процент, чем другие НПО, что может ослабить его позиции по отношению к этим НПО. В будущем у него могут возникнуть трудности с привлечением и удержанием квалифицированного персонала, поскольку уровень заработной платы в этом банке значительно ниже, чем в других коммерческих банках. Кроме того, если банк будет стремиться достичь желаемого уровня

прибыльности, он вряд ли ограничится финансированием только микропредприятий: "Банкосоль" может поддаться соблазну увеличения среднего размера ссуд в целях повышения прибыльности.

5. Сельские банки

61. Наиболее известным примером успешно действующих сельских банков является индонезийский "КУПЕДЕС юнит деса систем". Осуществление программы КУПЕДЕС (кредитование мелких предприятий в сельской местности) началось в 1984 году; она осуществляется на коммерческой основе "Банком ракиат Индонезия" (БРИ) через систему деревенских подразделений, называемых "Юнит деса".

62. Используя средства Центрального банка Индонезии, БРИ стал в то же время постепенно расширять деятельность по мобилизации отечественных ресурсов. Объем сбережений, депонированных в рамках системы "Юнит деса", значительно возрос.

63. КУПЕДЕС взимает проценты по коммерческим ставкам, которые покрывают стоимость средств, административные издержки, премию за риск и позволяют все же получать определенную прибыль. Размер просрочек невелик, составляя менее 5% от непогашенных ссуд. Кредитные операции децентрализованы, и трансакционные издержки для заемщиков невысоки. Однако суммы ссуд невелики, что снижает воздействие выдаваемых кредитов на уровень занятости и темпы роста предприятий.

64. Опыт функционирования КУПЕДЕС показывает, что программа кредитования мелких сельских предприятий на коммерческих условиях может быть эффективной с финансовой точки зрения и в то же время привлекать заемщиков. В большинстве сельских районов Индонезии "Юнит деса" является единственным коммерческим кредитным учреждением, к которому имеют доступ чрезвычайно мелкие предприятия.

6. Акционерный и "рисковый" капитал

65. Наличие рынка "рискового" капитала позволяет предприятиям диверсифицировать источники финансирования и снижать стоимость капитала, сохраняя в то же время нормальную финансовую структуру благодаря поддержанию на разумном уровне соотношения долга и акционерного капитала. К настоящему времени фондовые рынки созданы приблизительно в 50 развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Однако доступ на эти рынки имеют только крупные фирмы, поскольку выполнить жесткие требования в отношении предоставления информации о своей деятельности и соблюдения условия получения биржевой котировки могут только зрелые компании.

66. В промышленно развитых странах потребности мелких компаний в привлечении "рискового" капитала для финансирования нового предприятия или расширения деятельности удовлетворяются путем создания фондовых рынков второго яруса или неофициальных механизмов для мобилизации "венчурного" капитала. Фондовые рынки второго яруса

благодаря менее жестким котировочным требованиям и требованиям в отношении размера и представления информации позволяют мелким фирмам мобилизовывать акционерный капитал и обычно рассматриваются в качестве вполне приемлемого варианта для вкладчиков "рискового" капитала, желающих капитализировать средства и реализовать свой выигрыш.

67. В странах ОЭСР создан ряд фондов "рисковых" капиталовложений с целью осуществления инвестиций в акционерный капитал мелких компаний, имеющих хорошие перспективы значительного роста в среднесрочном плане и нуждающихся в относительно крупных первоначальных вложениях 19/. "Рисковый" капитал используется в значительной степени для финансирования проектов, связанных с высокой или новой технологией. В большинстве стран главным источником инвестиций выступают банки и крупные компании; даже в настоящее время многие "венчурные" компании в Европе являются дочерними предприятиями крупных банков. Однако все большую активность на рынках проявляют институциональные инвесторы, например пенсионные фонды и страховые компании, которые создают собственные фирмы или фонды с "рисковым" капиталом. Существуют также частные лица или группы лиц, рассматривающие фонды "рискового" капитала в качестве привлекательного варианта инвестиций с потенциально высокой прибылью. На практике "рисковый" капитал инвестируется в небольшое число "стартовых" проектов – гораздо чаще из-за крайней рискованности инвестиций в новые проекты и высокого показателя банкротств последних такие средства направляются на расширение и развитие действующих предприятий.

68. Поскольку в краткосрочном плане получение дохода от инвестиций в форме дивидендов не представляется возможным или же такой доход не является достаточным, главной задачей вкладчиков "рискового" капитала является скорее "освобождение" от своих капиталовложений путем организации выкупа акций по хорошей цене. Как правило, время продажи акций или "выхода" акционера оговаривается в первоначальном инвестиционном соглашении и может составлять от 3 до 10 лет. Хотя наиболее желательным вариантом продажи акций является получение котировки на фондовой бирже, для мелких фирм он редко представляется реальным. В некоторых странах существует механизм продажи некотируемых акций мелких компаний на внебиржевом рынке. Чаще акции продаются партнерам или напрямую независимым фирмам или другим инвесторам. Наиболее серьезной проблемой в соглашениях о "выходе" акционеров является правильное определение цены акций.

69. Опыт развитых стран показывает, что фонды "рискового" капитала, как правило, приносят не очень высокий доход из-за дефицита хороших проектов, высокого риска и трудностей "выхода". Такие фонды нередко диверсифицируют свой портфель инвестиций, направляя их не только в мелкие, но и в средние предприятия. Кроме того, поскольку проекты "рисковых" капиталовложений нуждаются не только в акционерном, но и в оборотном капитале, успеха легче добиться путем синдикации фондов акционерного финансирования с объединением всех необходимых пакетов финансирования (как акционерного, так и ссудного капитала) и с последующим сохранением определенного контроля в вопросах управления. Необходимо предусматривать, чтобы административные

или оперативные издержки фондов акционерного капитала для мелких предприятий со значительной ориентацией на цели развития покрывались дотациями правительств или внешних доноров.

70. "Рисковый" капитал аккумулируется и в развивающихся странах. В Азии фонды "рискового" капитала созданы, в частности, в Индии, Индонезии, Республике Корея, китайской провинции Тайвань и на Сингапуре и Филиппинах.

71. В Индии в 1987 году Индийский банк развития и "Юнит траст оф Индия" (коммерческая банковская организация) учредили компанию "Текнолоджи девелопмент энд информейшн компани оф Индия лимитед" (ТДИКИ). В 1988 году Банком Индии были выпущены руководящие положения, ограничивающие операции с "рисковым" капиталом инвестициями в малые и средние предприятия в секторах высокой или новой технологии. В 1989 году "Кредит кэпитал файненс корпорейшн" (один из ведущих коммерческих банков), Банк Индии, Азиатский банк развития и Корпорация развития Содружества учредили "Кредит кэпитал венчур фанд" (КВФ). Кроме того, двумя государственными учреждениями, занимающимися финансированием развития, были созданы компании "Гуджарат венчур кэпитал лимитед" и "АПИДИК венчур кэпитал лимитед". Помимо этого, был создан еще один фонд "рискового" капитала – "Риск кэпитал энд текнолоджи файнэнс лимитед" (РКГФ) для мобилизации "стартового капитала" для финансирования подготовки проектов до стадии коммерческой разработки. Компании "рискового" капитала в Индии занимаются финансированием акционерного капитала и предоставлением обусловленных ссуд. Обусловленными ссудами называются ссуды, погашаемые за счет доходов и роялти, получаемых при осуществлении проектов. До конца 1992 года ни один из проектов, финансируемых компаниями "рискового" капитала, не достиг стадии изъятия инвестиций и поэтому каких-либо проблем с выбором вариантов "выхода" акционеров и с оценкой стоимости акций пока не возникало.

72. В Республике Корея после принятия в 1986 году закона о поощрении деятельности новых мелких предприятий было создано около 15 компаний "рискового" капитала; к концу 1992 года их число достигло 58. В 1986 году правительство учредило фонд поощрения новых предприятий, управление которым осуществляла Корпорация по стимулированию малых и средних предприятий. Фонд предоставлял ссуды компаниям "рискового" капитала или вкладывал средства в их капитал и в капитал партнерств, занимающихся осуществлением "рисковых" инвестиций.

73. Компании "рискового" капитала осуществляют инвестиции главным образом в МСП, акции которых не котируются, и надеются реализовать прирост капитала при выпуске компаниями своих акций на рынок. В 1987 году был создан внебиржевой рынок. Инвестиции осуществляются в наукоемкие фирмы обрабатывающей промышленности с хорошими перспективами роста и ожидаемой высокой прибыльностью. Компаниям "рискового" капитала также предоставлено много налоговых стимулов.

74. Проводя консервативную политику и сталкиваясь с трудностями при поиске приемлемых инвестиционных проектов, такие компании все шире стали заниматься другими видами деятельности, включая, в частности, кредитные, лизинговые и факторинговые операции. Практика показывает, что период окупаемости "рисковых" капиталовложений превышал десять лет.

75. В Мексике в 1972 году был учрежден Фонд стимулирования промышленного развития (ФОМИН), государственный целевой фонд, управление которым было возложено на крупный банк (Банк национального развития). Задачей ФОМИН является оказание помощи новым или уже существующим МСП на основе участия в их акционерном капитале (в размерах, не дающих права контроля). ФОМИН предлагает комбинированные пакеты акционерного и ссудного капитала. Серьезной проблемой оказалось осуществление оценки активов на предмет изъятия капиталовложений (особенно в инфляционных условиях). Кроме ФОМИН, создано несколько частных компаний "рискового" капитала.

76. Международные фонды "рискового" капитала создаются также учреждениями доноров для осуществления инвестиций в развивающихся странах. К их числу относится общество "Сосьете д'энвестисман е де девелопман энтернасьональ" (СИДИ) со штаб-квартирой в Париже, которое было учреждено Французским католическим комитетом борьбы против голода и за развитие совместно с "Эпарнь солидаритэ девелопман" (объединение промышленных кругов, религиозных конгрегаций и ассоциаций) и "Кэсс сантраль де кооперасьон экономик" 20/. СИДИ участвует в акционерном капитале местных инвестиционных и финансовых компаний в развивающихся странах. Действуя через эти местные компании, СИДИ приобретает неконтрольные пакеты акций МСП с высоким потенциалом роста и прибыльности. СИДИ ставит перед собой задачу продажи своих акций в течение пятилетнего периода, хотя в случае многих инвестиций компания понесла убытки. СИДИ сочетает осуществление инвестиций в акционерный капитал с предоставлением ссуд отдельным финансируемым предприятиям.

77. Французский банк "Кэсс сантраль де кооперасьон экономик" учредил в 1977 году фирму "Сосьете де промосьон е де партисипасьон пур ля кооперасьон экономик" (ПРОПАРКО), которая первоначально задумывалась как компания "рискового" капитала для осуществления инвестиций в МСП в Африке и оказания им технической и консультативной помощи 21/. С годами ПРОПАРКО перешла от осуществления инвестиций в новые проекты к операциям по расширению капитала существующих предприятий. Из-за низкой прибыльности инвестиций и высокой доли неудачных проектов ПРОПАРКО была вынуждена изменить ориентацию своей деятельности и сконцентрировать внимание на кредитовании МСП.

78. Корпорация развития Содружества начала оказывать помощь в расширении деятельности по осуществлению "рисковых" капиталовложений в развивающихся странах в 1987 году, главным образом в Африке.

С. Неофициальные формы финансирования

79. Наряду с официальной финансовой системой в большинстве развивающихся стран, особенно в беднейших странах, существует динамично развивающийся неофициальный финансовый сектор, который осуществляет как мобилизацию сбережений, так и кредитную деятельность 22/. Существование такого неофициального сектора ставит перед правительствами серьезные проблемы, поскольку операции в этом секторе зачастую не подразумевают никакого правового статуса и, таким образом, не регулируются и не контролируются ни центральными банками, ни фискальными органами.

80. Такая двойная финансовая система через дихотомию процессов накопления и распределения ресурсов сказывается на динамике экономического развития. Возникают секторальные и региональные диспропорции, связанные с мобилизацией и выделением средств; в результате отдельные секторы начинают развиваться неодинаковыми темпами, поскольку возможности их развития зависят от доступа к различным источникам кредита.

81. Важно поэтому изучить функционирование и распределение таких неофициальных видов финансовой деятельности для обеспечения понимания взаимодополняемости официального и неофициального финансовых секторов и изыскания путей и средств установления связей между этими двумя секторами, с тем чтобы расширить возможности мобилизации средств на цели развития с одновременным сведением издержек к минимуму.

82. Неофициальный финансовый сектор, для которого нередко характерны гибкость и оперативность, но, с другой стороны, и высокая стоимость сделок, удовлетворяет потребности тех слоев населения, для которых закрыт доступ в официальный сектор или которые хотели бы воспользоваться услугами, предлагаемыми неофициальным сектором. Таким образом, круг клиентуры неофициального сектора включает тех, кто лишен доступа к официальным источникам финансирования из-за низкого уровня доходов, и тех, кто может получить средства из официальных источников, но все же хочет дополнить банковские ссуды неофициальными заимствованиями или воспользоваться преимуществами оперативной выдачи ссуд в неформальном секторе и возможностью установления более тесных связей с этими кругами. В целом ядро этой клиентуры формируют МСП и в особенности микропредприятия. К неофициальным источникам финансирования прибегают мелкие заемщики, новые заемщики, предлагающие рискованные предприятия, заемщики, не располагающие значительными активами, которые могли бы быть использованы в качестве обеспечения, или же заемщики, для которых в первую очередь важна оперативность получения кредита.

83. Хорошо известно, что нередко стоимость финансирования с использованием неофициальных источников непомерно высока. Точных оценок уровня процентных ставок на неофициальных рынках не существует; вместе с тем, судя по некоторым данным, их уровень может составлять до 100% годовых или даже более. Ниже приводятся оценки процентных ставок в официальном и неофициальном секторах в ряде развивающихся стран, которые были рассчитаны в исследовании, проведенном в 1975 году (см. таблицу 1).

Таблица 1

Реальные годовые процентные ставки в отдельных странах, 1975 год

Страна	Неофициальный сектор	Официальный сектор
Нигерия	192	-2
Кот-д'Ивуар	145	6
Судан	120	7
Боливия	96	5
Эфиопия	66	8
Гана	64	0
Сьерра-Леоне	60	-3
Малайзия	58	16
Мексика	57	7
Чили	52	-16
Республика Корея	49	5
Колумбия	40	16
Бразилия	38	-7
Гондурас	37	6
Индонезия	29	3
Пакистан	27	4
Коста-Рика	20	4
Шри-Ланка	20	-1
Индия	15	-1

Источник: из Steve Haggblade, Carl Liedholm and Donald C. Mead. "The Effect of Policy and Policy Reforms on Non-Agricultural Enterprises and Employment in Developing Countries: A Review of Past Experiences", в Stewart et al., *The Other Policy: The Influence of Policies on Technology Choice and Small Enterprise Development* (London: IT Publications, 1990).

84. Разница в ставках в двух секторах отчасти может быть оправдана тем, что неофициальные ссудодатели соглашаются финансировать более рискованные проекты, и тем, что в их случае выше издержки неиспользованных возможностей.

85. В неофициальном секторе обычно выдаются мелкие ссуды на очень короткий срок, которые в целом дороже, чем долгосрочные ссуды большего размера. Клиентами неофициального сектора являются малые предприятия или микропредприятия или отдельные бедняки, и в их случае риск значительно выше, чем в случае операций с клиентами официального сектора. Хотя для индивидуальных ссудодателей могут быть выше и издержки неиспользованных возможностей, в то же время в неофициальном секторе

транзакционные издержки кредитования ниже, чем в официальном секторе, учреждения которого вынуждены нести крупные посреднические и административные издержки, получая информацию о заемщиках, осуществляя контроль над погашением ссуд и оплачивая фискальные сборы. Таким образом, в конечном счете высокие процентные ставки в неофициальном секторе, возможно, обусловлены, скорее, монопольным положением ссудодателей, поскольку мелкие заемщики редко в состоянии использовать иные варианты.

86. Несмотря на отсутствие всякого регулирования и требований в отношении минимального обеспечения, доля невыплаченных ссуд в неофициальном секторе ниже, чем в официальном. Это, возможно, объясняется более тщательной проверкой заемщиков и более строгим контролем над погашением ссуд. Благодаря тому, что ссудодатели и заемщики живут и работают достаточно близко друг от друга, первые в состоянии получать информацию о действительном финансовом положении клиентов и постоянно следить за тем, где они находятся и как идут их дела. Должников весьма сильно дисциплинирует и нажим со стороны других членов сообщества ("давление со стороны своих"), которые заставляют неплательщиков платить долги, чтобы не поставить под удар платежеспособность всей общины.

Классификация видов финансовой деятельности в неофициальном секторе

87. Неофициальный сектор весьма разнороден, отражая чрезвычайно разнообразные связи между ссудодателями, заемщиками и вкладчиками, которые могут охватывать обширный диапазон отношений от предоставления простой ссуды до использования сложных механизмов финансового посредничества. Дж. Холст 23/ предложил приводимую ниже классификацию, которая была доработана Гермидисом 24/ (см. таблицу 2). В неофициальном секторе, как правило, выделяют три типа ссудодателей; это:

- индивидуальные ссудодатели;
- группы отдельных лиц, организованных во взаимные ассоциации;
- товарищества.

88. Индивидуальные ссудодатели в своей деятельности используют собственные средства. Такой деятельностью могут заниматься друзья, соседи, родственники, домовладельцы, торговцы сельскохозяйственными вводимыми ресурсами, профессиональные ростовщики, обычные торговцы, поставщики оборудования и т.д. К числу взаимных ассоциаций относятся простые ротационные ссудо-сберегательные ассоциации, неофициальные кредитные союзы, сберегательные клубы, ассоциации взаимопомощи, организации самопомощи и т.д. Товарищества включают местные банки, ломбарды или финансовые компании.

Взаимные ссудо-сберегательные ассоциации

89. Ссудо-сберегательные ассоциации существуют в большинстве развивающихся стран как в городских районах, так и в сельской местности, и их членами могут быть коммерсанты, рыночные торговки, крестьяне, рыбаки, мелкие промышленники, рабочие и служащие и даже банкиры. На начальном этапе они накапливают средства для оказания помощи друг другу в случае крайней необходимости и распределяют деньги в порядке очередности. Постепенно такие ассоциации превращаются в чисто финансовые учреждения, занимающиеся ссудо-сберегательными операциями (но не страхованием). В последнее время наблюдается процесс расширения сферы деятельности многих ссудо-сберегательных ассоциаций, которые предлагают различные финансовые услуги, главным образом своим членам, но порой и нечленам, для оплаты жилищного строительства, услуг социального страхования для оплаты лечения и других расходов.

90. В принципе эти ассоциации имеют одну и ту же структуру: группа людей, связанных родственными связями, друзья, жители одной и той же деревни или района, работники одного и того же бюро или предприятия и т.д. объединяют свои сбережения, чтобы иметь возможность получить кредит в предвидении расходов, которые они не могут оплатить самостоятельно, или для оказания взаимопомощи в чрезвычайных обстоятельствах. Каждый член регулярно вносит установленную сумму. В ротационной ссудо-сберегательной ассоциации часть собранных средств распределяется среди всех членов в порядке очередности; оставшаяся часть денег поступает в общий фонд, используемый для выдачи ссуд, страхования на случай чрезвычайных обстоятельств и т.д. В простой ротационной сберегательной ассоциации каждый член по очереди получает всю сумму собранных денег.

Таблица 2

Ссудо-сберегательные механизмы в неофициальном секторе

	ВИДЫ СВЯЗЕЙ	ССУДОДАТЕЛИ	ЗАЕМЩИКИ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ССУДОДАТЕЛИ	Некоммерческие механизмы	Друзья Соседи Родственники	Мелкие крестьяне Мелкие предприятия и домашние хозяйства
	Механизмы коммерческого кредитования		
	i) имеющие в основе деньги	Профессиональные ссудодатели, мобильные банкиры, частные лица из слоев населения с более высоким доходом	Мелкие фермеры Мелкие предприятия и домашние хозяйства
	ii) имеющие в основе землю	Землевладельцы, крестьяне-ссудодатели	Арендаторы
	iii) имеющие товарную основу	Ссудодатели-торговцы, торговцы сельскохозяйственными вводимыми ресурсами, поставщики оборудования, переработчики сырья (мельники), торговцы готовой продукцией, странствующие торговцы, рыночные торговцы, лавочники	Мелкие фермеры Мелкие предприятия и домашние хозяйства

Таблица 2 (окончание)

	ВИДЫ СВЯЗЕЙ	ССУДОДАТЕЛИ	ЗАЕМЩИКИ
АССОЦИАЦИИ	Сберегательные механизмы	Простые ссудо-сберегательные ассоциации, ассоциации взаимопомощи, сберегательные клубы	Мелкие фермеры Мелкие предприятия и домашние хозяйства
	Комбинированные ссудо-сберегательные механизмы	Неофициальные кредитные союзы, неофициальные ссудо-сберегательные кооперативы, ротационные ссудо-сберегательные ассоциации (и их варианты)	Мелкие фермеры Мелкие предприятия и домашние хозяйства
ТОВАРИЩЕСТВА	Финансовое посредничество	Местные банки, ломбарды, финансовые компании	Мелкие предприятия и домашние хозяйства

Источник: Составлено на основе Juergen U. Holst, "The Role of Informal Financial Institutions in the Mobilization of Savings" в Kessier and Ullmo, eds., *Savings and Development* (Economic, Paris, 1985).

91. Деятельность почти всех ссудо-сберегательных ассоциаций регулируется их собственными правилами, регламентами или уставами. Обычно они занимаются в основном тремя видами операций: сберегательными, ссудными и страховыми. Реже они могут выполнять дополнительные экономические функции, такие, как взаимное предоставление рабочей силы, организация совместного производства или осуществление общих инвестиций в иных формах.

92. Как правило, предоставляются краткосрочные ссуды со сроком погашения от одной недели до нескольких месяцев. Проценты по ним начисляются по рыночным ставкам. Часто ссуды обеспечиваются одним или несколькими гарантами, которые отвечают в случае просрочки своими сбережениями или вносят то или иное специальное обеспечение. Риск невыплаты ссуд минимален, однако такое все же случается, если в руководстве ассоциации (особенно на должности казначея) оказывается нечестный человек или же если первые заемщики, получив ссуды, скрываются.

93. Положенный в основу ротационных ссудо-сберегательных ассоциаций принцип увязки ссуд и кредитов имеет немало преимуществ. Благодаря этому лица с низким доходом или мелкие предприниматели могут объединять свои небольшие сбережения и получать более крупный кредит. Кроме того, собранные средства могут использоваться в виде обеспечения для гарантирования кредита, предоставляемого тем или иным членам ассоциации другим финансовым учреждением. Заемщики, будучи кровно заинтересованными в поддержании финансовой стабильности своей ассоциации, всеми силами стараются погасить взятые ссуды. Таким образом, имеет место связь между сбережениями и более высоким показателем выплаты ссуд.

94. Неофициальные ассоциации могут также устанавливать связи с официальными финансовыми учреждениями при осуществлении как сберегательных, так и ссудных операций. Сберегательные ассоциации могут помещать собранные средства в банк либо непосредственно для получения определенного дохода в виде процентов, либо в виде обеспечения кредита для всей группы или отдельных ее членов. Подобные связи порой становятся первым шагом к тому, чтобы индивидуальные мелкие предприятия-заемщики смогли стать клиентами банков и получить прямой доступ к официальным финансовым учреждениям. Эти связи налаживаются либо в форме непосредственных контактов с банками, либо косвенным образом через посредство НПО или других государственных организаций. Очень часто препятствием, мешающим неофициальным сберегательным организациям устанавливать связи с официальными финансовыми учреждениями, выступает отсутствие правового статуса. Эта проблема решаема в случае получения такими ассоциациями статуса кооперативных обществ, фондов, добровольных ассоциаций или даже коммерческих предприятий, которые могут быть зарегистрированы в законном порядке. Необходимые контакты могут устанавливаться через ту или иную НПО или государственную организацию, которая затем принимает на себя юридическую ответственность.

Товарищества

95. К этой группе относятся "полуофициальные" финансовые компании, ссудный капитал которых формируется из средств вкладчиков или собственных средств владельцев. Операции таких компаний могут регулироваться правительством, причем такое регулирование в любом случае может быть гораздо менее ограничительным, чем регулирование деятельности официальных финансовых учреждений. Местные банки, работающие главным образом в сельской местности, очень часто управляются самими владельцами, которые принимают вклады и выдают ссуды. От официальных банков их отличает гибкость условий и процедур.

96. Ломбарды ссужают деньги под (высокий) процент, используя в качестве обеспечения закладываемое имущество. Хотя процентные ставки по ссудам ломбардов выше, чем по банковским ссудам, для этой формы кредитования характерны легкость доступа к средствам, быстрота, упрощенная процедура оценки.

97. Финансовые компании являются финансовыми посредниками, которые создаются в виде товариществ с участием нескольких пайщиков-основателей и в которых ссудные операции осуществляются за счет внесенных вкладов. Число партнеров обычно не превышает десяти. Первоначальные средства для осуществления операций вносятся партнерами в виде подписного капитала. Вклады, как правило, принимаются на длительный срок – от одного до нескольких лет. Заемщики тщательно проверяются партнерами, и ссуды выдаются только тем, кто действует по рекомендации партнеров или известен, по крайней мере, одному из них. Уровень ставок как по вкладам, так и по ссудам выше, чем в случае коммерческих банков.

III. МЕРЫ ПО РАСШИРЕНИЮ ДОСТУПА МСП К ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Общие замечания

98. Обзор систем финансирования деятельности МСП позволяет высказать ряд общих замечаний. Во-первых, как правило, МСП, стремясь привлечь финансирование в необходимых размерах, сталкиваются с проблемами, связанными с уровнем развития финансовой системы. В условиях недостаточно развитой и слабо диверсифицированной системы потребности МСП в финансовых средствах, и особенно в долгосрочном финансировании, нередко не могут быть удовлетворены в рамках официального сектора коммерческого финансирования. В противоположность этому функционирующая на конкурентной основе финансовая система, где конкуренция заставляла бы банки менее неохотно идти на кредитование МСП, позволила бы облегчить доступ к финансовым ресурсам.

99. В силу целого ряда факторов кредитование МСП сопряжено с высокими транзакционными издержками. Расходы на получение необходимой информации, осуществление контроля над погашением ссуд и наблюдение за осуществлением проектов могут быть очень высоки, что объясняется трудностью получения сведений о мелких заемщиках, которые либо не обладают опытом подготовки проектной документации, либо порой не склонны давать необходимую информацию. С учетом транзакционных издержек нередко банки из-за малого размера ссуд лишены возможности получать прибыль в размерах, которые оправдывали бы осуществление таких операций.

100. МСП весьма неоднородны; в зависимости от своих размеров, характера операций и местоположения у них могут возникать самые различные финансовые потребности. Например, микропредприятия нуждаются в мелких краткосрочных ссудах. Финансовые потребности таких предприятий нередко невозможно отделить от личных или семейных финансовых нужд их владельцев. В этих случаях крайне важна оперативность выдачи ссуд и более уместной может оказаться система розничного кредита. В случае других видов МСП, занимающихся осуществлением более "современных" видов деятельности, финансовые потребности могут быть связаны с необходимостью расширения деятельности, повышения технологического уровня или покрытия нехватки оборотного капитала. Соответственно не одинаковы и потребности во "вливаниях" акционерного капитала и привлечении долго- или краткосрочного кредита. Доступ к источникам финансирования может облегчаться наличием связей с крупными предприятиями.

101. Практика кредитования в неофициальном секторе позволяет сделать ряд полезных выводов. Во-первых, система увязки сбережений с выдачей ссуд, снижая риск невыплаты последних, может эффективно снимать необходимость предоставления обеспечения в другой форме. Во-вторых, дисциплина плательщиков повышается благодаря системе коллективной гарантии и нажиму со стороны партнеров.

102. В отдельности малые и средние предприятия весьма слабы в экономическом и финансовом плане. По сравнению с крупными предприятиями у них меньше возможностей застраховаться от изменений рыночной конъюнктуры и уровня экономической активности. Поэтому считают, что их кредитование сопряжено с высоким риском. Упомянутые слабые стороны МСП порождают необходимость расширения сотрудничества таких предприятий между собой и оказания им государственной поддержки. Сотрудничество в форме создания союзов хозяйственных единиц в промышленных районах или объединения их иными способами порой позволяет добиваться эффекта масштаба и усиливать их коллективные позиции на переговорах с банками (например, благодаря предоставлению коллективных гарантий по ссудам). С другой стороны, опыт более развитых стран показывает, что для расширения доступа МСП к источникам финансирования нередко не обойтись без государственного вмешательства.

Меры поддержки

103. Правительство призвано играть важную роль в обеспечении благоприятных общих финансовых условий деятельности МСП, причем не только путем проведения надлежащей политики экономического роста, но и путем создания специальных стимулов для поощрения кредитования МСП и путем предоставления мелким предприятиям дешевых средств в достаточных объемах. Правительственные меры должны быть нацелены на снижение риска и издержек при кредитовании МСП и на создание учреждений, которые предоставляли бы этим предприятиям услуги, отвечающие их потребностям.

Банковские ссуды

104. Проанализированный в предыдущих разделах опыт свидетельствует о необходимости принятия мер в следующих трех областях: сведение к минимуму стоимости кредитования, сокращение риска и установление обязательных пределов ссуд. Как уже подчеркивалось, издержки кредитования МСП могут быть высоки вследствие расходов на поиск информации и административных издержек, связанных с обработкой множества мелких ссуд и обеспечением наблюдения за осуществлением проектов. В порядке сокращения издержек, связанных с получением информации, можно было бы рекомендовать профессиональным ассоциациям МСП, например торговым палатам, собирать информацию о будущих заемщиках и сферах их деятельности и предоставлять ее банкам. Административные издержки могут быть снижены посредством упрощения процедур выдачи ссуд.

105. Очень часто величина допустимого процентного спреда не позволяет полностью покрыть высокие транзакционные издержки. Полагают, что даже при эффективном кредитовании МСП административные издержки составят порядка 2–4%, причем такие издержки не будут покрывать потери в случае неудовлетворительных показателей погашения ссуд; в известных случаях может быть оправданным спред в размере 8–10% ²⁵/ . Для обеспечения спреда, который покрывал бы транзакционные издержки, соответствующие средства должны предоставляться банкам по достаточно низкой цене, или же банки должны быть наделены правом выдавать МСП ссуды по ставкам, превышающим уровень процента, устанавливаемого для хорошо известных крупных клиентов.

106. Банки снижают степень риска операций по кредитованию МСП, требуя соответствующее обеспечение. Вместе с тем инструментами снижения риска могут выступать и гарантирование или страхование кредитов и рефинансирование ссуд официальными учреждениями.

107. Программы кредитных гарантий для МСП довольно успешно осуществляются в промышленно развитых странах. В развивающихся странах кредитные гарантии также получают широкое распространение при поддержке со стороны внешних доноров. Однако в большинстве случаев эффективность этих систем как инструмента, который бы побуждал банки ссужать деньги мелким предприятиям, не слишком высока. Им не хватает средств

и персонала для оперативной обработки заявок на гарантии и претензий. Кроме того, как

и вообще в сфере страхования кредитов, возникает проблема морального риска. Наличие гарантии или страховки может оказаться фактором, подталкивающим заемщиков к мысли не возвращать свой долг полностью или частично. Ввиду этого заемщикам следует предлагать участвовать в оплате страховых сборов. Имеется также вероятность того, что, если кредитуемое учреждение не будет нести риск непогашения кредита, у него не будет реальной заинтересованности тщательно соблюдать все требования в процессе оценки платежеспособности заемщика и утверждения ссуды и настойчиво добиваться возвращения долга. Существует также опасность того, что банки могут использовать данную систему только в отношениях с заемщиками, в случае которых риск максимально высок. Отмечается, наконец, что, несмотря на наличие гарантий, банки продолжают требовать от заемщиков предоставления обеспечения.

108. В некоторых странах, например в Индии, Республике Корея, Пакистане, Малайзии и Индонезии, в кредитных портфелях банков для ссуд МСП предусмотрены минимальные квоты. Эти правила действительно помогают увеличить объем банковского кредитования МСП. Однако о степени их воздействия следует судить с учетом общих финансовых условий и способности контролировать функционирование системы. При установлении обязательных предельных уровней следует заботиться о том, чтобы они не ставили под угрозу финансовое положение банков и не лишали необходимого финансирования жизнеспособные крупные предприятия.

Создание институциональной инфраструктуры

109. Существуют две области, в которых может потребоваться создание специальных учреждений для удовлетворения потребностей мелких предприятий: долгосрочное финансирование и розничное кредитование микропредприятий. В развивающихся странах банки предоставляют в большинстве случаев, а порой и исключительно, краткосрочные ссуды. Для восполнения пробела в области долгосрочного финансирования правительства создаются банки развития и специальные финансовые учреждения, занимающиеся долгосрочным кредитованием МСП. Такие учреждения имеют довольно низкий уровень рентабельности и должны неизменно полагаться на поступление дешевых средств от правительств или внешних доноров, что сужает их кредитные возможности. Целесообразно, по-видимому, было бы продумать вопрос о путях повышения прибыльности таких учреждений, повысив установленные процентные ставки и наделив эти учреждения правом принимать вклады. Выдача ссуд по низким субсидируемым ставкам может приводить к "проеданию" первоначально выделенных средств. Кроме того, заемщики могут менее ревностно выплачивать субсидируемые ссуды, предпочитая вначале погашать более дорогие кредиты.

110. Еще одним источником долгосрочного финансирования могут стать вложения в акционерный капитал предприятий. Опыт финансирования МСП с помощью акционерного или "рискового" капитала невелик и малоудовлетворителен, причем очень часто вследствие

того, что инвесторам весьма трудно разморозить свои вложения, продав соответствующие акции. Ввиду этого можно было бы продумать возможность создания внебиржевых рынков или расчетных палат для облегчения таких операций.

111. Создание сберегательных банков, таких, как "Грамин банк" и "Банкосоль", позволило накопить весьма позитивный опыт розничного кредитования бедных слоев населения. Хорошо зарекомендовала себя практика увязки сбережений и кредитов, расширяя тем самым возможности финансирования микропредприятий. Проведение очень мелких ссуд через официальные учреждения позволяет понизить ставки процента, особенно если такие учреждения могут получать дешевые средства от доноров.

Вспомогательные услуги

112. Задачи поощрения деятельности жизнеспособных МСП требуют предоставления иных, помимо финансовых, услуг. МСП также нуждаются в информации, указаниях и консультативной помощи, без чего они не могут наиболее оптимальным образом использовать финансовые средства. Техническая помощь должна предоставляться с учетом конкретных потребностей предприятий-реципиентов. Проблемы нередко возникают в процессе координации финансовой и технической помощи. Учреждениям, занимающимся оказанием содействия, и агентствам, предоставляющим техническую помощь, трудно заручиться доверием финансовых учреждений. Банки нередко не хотят полагаться на рекомендации этих учреждений в отношении подбора и оценки проектов. Хотя сделать однозначный вывод в отношении наиболее приемлемых организационных форм увязки технической помощи и финансовых услуг не представляется возможным, желательно, вероятно, создавать отдельные учреждения и привлекать частный сектор через ассоциации мелких промышленников, торговые палаты и т.д.

iv. ВЫВОДЫ

113. Для развития и расширения МСП крайне важен надлежащий доступ к источникам финансирования. Однако ввиду того, что банки неохотно идут на кредитование МСП, считая, что риск при этом слишком высок, возможности получения ссуд в официальном финансовом секторе чрезвычайно ограничены. Средства могут быть получены в неофициальном секторе, однако в очень небольших объемах и по высокой цене. В таких обстоятельствах правительства могут играть полезную роль, снижая степень рискованности и уменьшая размер издержек кредитования путем гарантирования или страхования кредитов, предоставления банкам услуг по рефинансированию и введения разумных квотных лимитов кредитования. Предоставляя дешевое финансирование, правительства также могут помогать создавать специализированные финансовые учреждения по долгосрочному финансированию МСП или розничному кредитованию микропредприятий.

114. Однако ввиду ограниченности государственных ресурсов для обеспечения эффективного по затратам их использования необходимо, чтобы оказываемая МСП помощь правильно вписывалась в общую промышленную политику страны и предоставлялась с прицелом на обеспечение жизнеспособности МСП и содействие их развитию. В этой связи правительства должны четко представлять себе круг адресатов и их конкретные потребности, а также стимулировать формирование прямых и обратных связей между предприятиями. Целесообразно было бы дополнительно изучить вопрос о полезности систем увязки сбережений и кредита, особенно с учетом того, что МСП вполне продемонстрировали способность к сбережению, финансируя свою деятельность из собственных ресурсов.

115. По мере развития экономики и усложнения и диверсификации финансовой системы, в которой все большую роль играет конкуренция, будет облегчаться и доступ МСП к источникам финансирования и будут уменьшаться размеры государственного вмешательства с целью облегчения такого доступа. Усилия по созданию жизнеспособной отечественной финансовой системы могут создать огромные преимущества, в частности для сектора мелких предприятий.

Примечания

1/ Сообщается, что в рамках промышленной политики в Республике Корея большое внимание уделялось предотвращению "чрезмерной конкуренции". В целях обеспечения оптимальных масштабов производства правительство целенаправленно создавало особые условия для крупных предприятий в приоритетных секторах, в частности путем введения ограничений в отношении доступа на рынок и расширения мощностей, осуществления слияния компаний по инициативе государства, скоординированного свертывания мощностей и/или выхода инвесторов из числа акционеров предприятий и достижения договоренностей о разделе рынка. См. Ha-Joon Chang: "The political economy of industrial policy in Korea", в Cambridge Journal of Economics, Vol. 17, No. 2, June 1993.

2/ См. в J.C. Sandesara: "Small-scale, Industrialization: the Indian Experience", в H. Thomas, F. Uribe-Echevarria и H. Romijn: Small-scale Production, (IT Publications, London, 1991).

3/ См.: M. Giaoutzi, P. Nijkamp and D.J. Storey, eds: Small and Medium-sized Enterprises and Regional Development (Sage, London, 1987); A. Portes, M. Castells and L.A. Benton. eds: The Informal Economy - Studies in Advanced and Less developed Countries (John Hopkins University Press, Baltimore, 1989). Хотя в развитых странах имеется немало примеров возможностей, создаваемых благодаря процессу гибкой специализации производства МСП, особенно на основе эффективного объединения мелких производителей, в развивающихся странах ситуация не столь однозначна. Такие производственные сети мелких производителей действительно успешно функционируют во многих более передовых развивающихся странах, таких, как китайская провинция Тайвань, Гонконг и Сингапур, в то время как опыт других развивающихся стран менее известен и хуже документирован.

4/ Обсуждение различных видов классификации в значительной степени проводится на основе работ Francisco Uribe-Echevarria: "Small-scale Industrial Development - A Policy Statement" и J.C. Sandesara: "Small-scale Industrialization: the Indian Experience" в H. Thomas et. al.: Small-scale Production, op. cit.

5/ См. F. Uribe-Echevarria, op. cit., p. 27.

6/ Вместе с тем столь простая классификация не отражает характера организации промышленности той или иной страны и в силу этого не слишком полезна в плане выявления мер стимулирования, согласующихся с общей стратегией промышленного развития.

7/ Такая классификация предлагается Сандесарой в свете индийского опыта осуществления программ поощрения деятельности МСП; см. Sandesara, op. cit.

8/ В 1975 году правительство Республики Корея приняло закон о поощрении развития субподрядных операций мелких предприятий, который был направлен на содействие установлению более тесных связей между крупными и мелкими фирмами через субподрядные отношения. Продукция, в отношении которой сочтено, что ее производство особенно уместно организовывать на МСП, резервируется исключительно за этими предприятиями. При этом ставится цель повышения темпов роста, конкурентоспособности и специализации поставщиков в каждой отрасли. Кроме того, Корейский фонд гарантирования кредитов предоставляет кредитные гарантии, кредитную информацию, помощь в вопросах управления и техническое содействие главным образом тем МСП, которые рекомендованы их крупными корпорациями-партнерами в качестве надежных поставщиков, где управление поставлено на должном уровне. Более подробно об этом см.: Nam Dae Woo: "Linkage between large corporations and small and medium enterprises" в SMEs towards 2000, edited by C. Agrawal (World Assembly of Small and Medium Enterprise, New Delhi, 1993).

9/ Трудности, с которыми сталкиваются МСП, пытаясь получить банковские ссуды, хорошо известны; см., в частности, Jacob Levitsky: "Financing of Small and Medium-Scale Enterprises" в Financing of Small and Medium Enterprises, edited by Chakradhari Agrawal (World Assembly of Small and Medium Enterprises, New Delhi, 1993).

10/ C. Ruiz Duran: "Financing Small and Medium Enterprises in Latin America", UNCTAD/GID/16, Справочный документ, представленный на второй сессии Рабочей группы по роли предприятий в развитии, июль 1995 года.

11/ Подробнее об этом см. Ruiz Duran, op. cit.

12/ См. J. Levitsky, op. cit., таблица 1 - Источники финансирования первоначальных инвестиций мелких предприятий в некоторых африканских странах.

13/ Asian Development Bank: The Role of Small and Medium-Scale Manufacturing Industries in Industrial Development, The Experience of Selected Asian Countries (Manila, January 1990).

14/ См. Bae Kyung Il: "Financial Liberalization and the Financing of Small Business: The Korean Experience" в C. Agrawal, ed., op. cit.

15/ См.: Joseph Nsereko: "The role of financial and other support institutions in the development of cottage and small industries in Africa", в C. Agrawal, ed. Financing of small and medium enterprises, op. cit.

16/ При написании этого раздела была широко использована статья J. Levitsky: "Financing of Small and Medium-Scale Enterprises", op cit.

17/ Информация о "Грамин банке" почерпнута из исследования, подготовленного Джейкобом Ливицки для Международной организации труда: Innovations in the financing of small and microenterprises in developing countries (International Labour Organisation, Geneva, 1993).

18/ Информация о "Банкосоль" содержится в статье Amy J. Glosser: "The creation of BancoSol in Bolivia", в The New World of Micro-enterprise Finance, edited by Maria Otero and Elizabeth Rhyne (Intermediate Technology Publications, London, 1994).

19/ О "рисковом" капитале см.: OECD: Venture Capital, context development and policies (OECD, Paris, 1986); Jakob Levitski: "Venture Capital for Small Enterprises", дискуссионный документ, подготовленный для Управления зарубежного развития, январь 1994 года (переиздан во Всемирной ассоциации малых и средних предприятий, серия малых предприятий-4, 1994 год); Financial Times, 23 September 1994; "Venture and Development Capital".

20/ Подробнее об этом см. Jean-Paul Vigier: "L'expérience de la SIDI ou les risques du tout petit", Epargne sans frontière, No. 18, mars 1990.

21/ О ПРОПАРКО см.: François Colas: "Conseiller, financer et risquer: L'évolution des stratégies d'intervention de PROPARGO en Afrique", Epargne sans frontière, No. 18, mars 1990.

22/ О финансировании в неофициальном секторе см., в частности,: D. Germidis, D. Kessler and R. Meghir: Financial systems and development: What role for the formal and informal sectors? (OECD, Development Center, 1989); Prabhu Ghatge: Informal finance, some findings from Asia (Asian Development Bank, 1992).

23/ Juergen U. Holst: "The Role of Informal Financial Institutions in the Mobilization of Savings" в D. Kessler and P.A. Ullmo, eds. Savings and Development (Economica, Paris, 1985), адаптировано Д. Гермидисом и соавтором.

24/ D. Germidis et al.: Financial systems and Development, op. cit.

25/ См. J. Levitski: "Financing of Small and Medium-Scale Enterprises", op. cit.
