

Ключевые слова: малый и средний бизнес, субъекты МСБ, экспорт, товары, финансовая поддержка.

УДК 334.012.6

ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РА

Статья подготовлена при финансовой поддержке МОН РФ в рамках научного проекта "Основные проблемы экспорта продукции малых и средних предприятий РА и РФ и разработка его эффективных моделей"

Арзик СУВАРЯН

Доктор экономических наук, профессор

Нарина МКРТИЧЯН

*Кандидат экономических наук, преподаватель кафедры
Управления, бизнеса и туризма Российско-Армянского
университета*

Субъекты малого и среднего бизнеса РА составляют около 98% всех зарегистрированных в стране предприятий. Однако их участие в экспортных операциях не является значительным. Предприятия МСБ, особенно микро и малые, кроме затруднений при осуществлении организационных процессов по экспорту, часто испытывают также и недостаток финансовых ресурсов.

Законом РА «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» закреплено положение, согласно которому Правительством РА ежегодно выделяются средства из государственного бюджета на реализацию годовых программ государственной поддержки субъектов МСБ.¹

В мировой практике применяется ряд механизмов, таких, как различные программы льготного кредитования, лизинг, франчайзинг, которые стимулируют участие малого и среднего бизнеса в экспортно-импортных операциях.

Малый и средний бизнес ощущает недостаток средств в основном на этапе своего формирования. С одной стороны общеизвестно, что финансово-кредитные организации не склонны вкладывать средства в формирующееся предприятие, поскольку риски невозврата чрезвычайно высоки. С другой – процентные ставки и сроки также не всегда устраивают малый бизнес (средняя процентная ставка по драмовым кредитам составляет 18-19%, по долларovým – 14-15%), исходя из чего в общем объеме банковского кредитования в РА доля субъектов МСБ составляет порядка 10%.² Отметим, что кроме высоких процентных ставок, для клиентов существенны также суммы, взимаемые банками за предоставление и текущее обслуживание кредита. Финансовые проблемы субъектов МСБ обусловлены также тем, что последние, как правило, не обладают достаточным для кредитования залого-гарантийным обеспечением. Коммерческие банки, даже в экономически развитых странах, предпочитают более выгодные и менее рискованные операции. Поэтому, во многих странах функционируют специализированные фонды, за счет чего диверсифицируются возможные риски.

В целях преодоления проблем кредитования субъектов МСБ и обеспечения доступности для них финансовых ресурсов с 2003 г. Национальным центром развития МСБ РА реализуется программа предоставления кредитных гарантий. В частности, в рамках этой программы предоставляется возможность получения кредитов для тех кредитоспособных субъектов МСБ, которые не имеют достаточного ликвидного залога. Кредитные гарантии предоставляются посредством коммерческих банков, являющихся партнерами Национального центра развития МСБ РА, сроком до 5 лет, при этом их сумма в рамках программы не может превышать 15 млн. драмов или 70% общей суммы кредитного обязательства.³

Учитывая высокие для малого и среднего бизнеса процентные ставки по кредитам, Национальным центром развития МСБ РА реализуется также программа частичного субсидирования процентной ставки (до 6%) по предоставляемым кредитам, как для установленных Правительством РА приграничных и отдаленных районов, так и в рамках Программы предоставления кредитных гарантий для субъектов МСБ, представивших проекты с высоким уровнем риска.⁴

С 2006 г. в целях расширения возможностей кредитования и совершенствования его условий, в Программу введен также компонент предоставления финансовой поддержки начинающим предпринимателям, представившим наиболее

¹ См. «О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах-участниках СНГ», информационно-аналитический обзор, подготовленный в соответствии с решением, принятым на 13-м заседании Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ, 7 октября 2011 г., 135 с., стр. 4, ВКП, всеобщая конфедерация профсоюзов, www.vkr.ru, www.vkr.ru/upload/global/130621_small_business.doc

² См. «О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах-участниках СНГ», информационно-аналитический обзор, подготовленный в соответствии с решением, принятым на 13-м заседании Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ, 7 октября 2011 г., 135 с., стр. 15, ВКП, всеобщая конфедерация профсоюзов, www.vkr.ru, www.vkr.ru/upload/global/130621_small_business.doc

³ См. там же, с. 7.

⁴ См. «О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах-участниках СНГ», информационно-аналитический обзор, подготовленный в соответствии с решением, принятым на 13-м заседании Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ, 7 октября 2011 г., 135 с., стр. 8, ВКП, всеобщая конфедерация профсоюзов, www.vkr.ru, www.vkr.ru/upload/global/130621_small_business.doc

реалистичные бизнес-планы, в виде кредита со 100% гарантией НЦР МСБ РА посредством банков-партнеров. Кредит в размере до 3 млн. драмов предоставляется сроком до 3 лет и с 12% ставкой. Кроме того, с 2012 г. начинающим предпринимательскую деятельность субъектам МСБ предоставляется также льготный период возврата суммы кредита до 6 месяцев, в зависимости от вида деятельности.⁵

С 2012 г. действует новый упрощенный механизм, дающий возможность вдвое сократить время предоставления поддержки, что делает Программу более эффективной и конкурентоспособной.⁶

В целях содействия развитию МСБ и реализации программ прямого кредитования и финансирования, решением Правительства РА в 2009 году была создана универсальная кредитная организация ЗАО «Инвестиции МСБ» с уставным капиталом в размере 7,5 млрд. драмов. Организация предоставляет субъектам МСБ РА мелкие и средние кредиты суммой до 50 млн. драмов и крупные – более 50 млн. драмов для пополнения оборотных средств сроком до 3 лет и на капитальные вложения – до 5 лет с годовой кредитной ставкой от 10 до 18%.⁷

Для бизнес субъектов, особенно малых и средних, в случаях, когда последние осуществляют выход со своей продукцией на внешний рынок, наибольшую важность приобретает страхование.

В современной практике международной торговли многие покупатели внешнего рынка соглашаются сотрудничать при условии, что экспортер (продавец товара) предоставит им возможность постоплаты за приобретаемый товар. Такая деятельность экспортера с одной стороны способствует увеличению объемов продаж за счет привлечения новых партнеров и сотрудничества с ними, с другой – содержит в себе риск возникновения финансовых потерь в случае невыплаты покупателем в срок суммы за приобретенный товар. Риск потерь финансовых ресурсов особенно ощутим для субъектов малого и среднего бизнеса.

Для создания возможности экспортерам защитить свои денежные средства от вероятных рисков при экспорте продукции по решению правительства РА 23 октября 2013 г. было создано «Агентство по страхованию экспорта» страховое закрытое акционерное общество, единственным акционером которого является Республика Армения, так как частные страховые компании, из-за высокой степени риска, не оказывают подобных услуг.⁸

Главной функцией агентства является страхование возможных финансовых потерь экспортоориентированных бизнес субъектов РА, особенно малых и средних, от тех случаев, если покупатель внешнего рынка не выплачивает за приобретенный им товар в установленные договором сроки, в виду возникновения:⁹

- коммерческих рисков – покупатель обанкротился или без правовых основ отказывается платить за товар;
- политических рисков – ограничения на осуществление банковских переводов, валютные ограничения, стихийные бедствия, войны и другие политические события.

Основные условия страхования:¹⁰

- Срок страховки – 1-6 месяцев;
- Стоимость страховки – 0,3-1,1% стоимости экспортного договора, в зависимости от страны, куда экспортируется продукция и от сроков страховки;
- Страховое покрытие – 85-90% стоимости экспортного договора.

В сфере финансирования международной торговли применяются также банковские гарантии и международный факторинг, требующие обязательного вовлечения покупателя, что создает дополнительные трудности. Субъекты малого и среднего бизнеса часто не имеют широких возможностей ведения переговоров с партнерами внешнего рынка, в результате чего вынуждены либо отказываться от экспорта, либо возложить все риски на себя. Страхование экспорта, осуществляемое в настоящее время в РА, не требует участия покупателя, что дает возможность сдерживать риск финансовых потерь экспортера сравнительно более простым и доступным способом.¹¹

Отметим, однако, что в отличии, например, от банковских гарантий, которые безусловно возмещают обязательства, при страховании экспорта возмещение осуществляется только при обязательном выполнении некоторых условий, главными из которых является добросовестная деятельность экспортера. Иными словами, страховка входит в силу только в случае, если экспортер выполнил все предусмотренные экспортным договором условия. Для обеспечения наиболее эффективной деятельности экспортера, агентство возлагает на него часть ответственности (10-20% риска возможных потерь). Необходимым условием страхования экспорта является положительная репутация покупателя. Страховка может быть не предоставлена, если покупатель является новой компанией или имеет отрицательную историю выплат по обязательствам и плохие финансовые показатели.¹²

В настоящее время агентство предоставляет также страховку периодического экспорта и предэкспортного финансирования, работая над установлением сотрудничества с банками и кредитными организациями для того, чтобы создать возможности льготного кредитования тем субъектам, которые пользуются страховкой.¹³

Для оказания содействия экспортерам на официальном сайте агентства опубликовались данные о более чем 1000 импортерах Российского и Европейского рынка, что создает новые возможности сотрудничества.¹⁴

Отметим, что страхование экспорта сдерживает возможные финансовые потери экспортеров, предоставляя последним уверенность и защищенность на внешнем рынке, а также позволяя смелее сотрудничать с партнерами и, соответственно, увеличивать объем продаж. С другой стороны, основным условием выплаты страховки является добросовестное выполнение экспортером всех условий договора. Субъекты малого и среднего бизнеса часто сталкиваются с проблемами в процессе

⁵ См. там же.

⁶ См. там же, с. 7.

⁷ См. Информационно-аналитический обзор «О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах - участниках СНГ», Москва, 2015 г., 170 с., стр. 13, Федеральный портал малого и среднего предпринимательства, Министерство экономического развития Российской Федерации, www.smb.gov.ru, <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/16043.html>

⁸ См. Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության պաշտոնական կայքէջ, www.eia.am, <http://www.eia.am/about-us/about-company/general-information.html>

⁹ См. там же, <http://eia.am/product-description.html>

¹⁰ См. там же, <http://eia.am/general-insurance-conditions.html>

¹¹ Информация предоставлена Агентством по страхованию экспорта РА

¹² См. «Արտահանման հետ կապված կարճաժամկետ առևտրային վարկի ապահովագրության պայմաններ» էջ 7-12, Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության պաշտոնական կայքէջ, [www.eia.am, http://eia.am/images/EXI_General_insurance_conditions_-_14.09.16.pdf](http://eia.am/images/EXI_General_insurance_conditions_-_14.09.16.pdf)

¹³ Информация предоставлена Агентством по страхованию экспорта РА

¹⁴ См. Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության պաշտոնական կայքէջ, www.eia.am, <http://www.eia.am/exporters/lists.html>

транспортировки груза, в результате чего экспортируемая продукция может быть доставлена покупателю с опозданием, либо поврежденной, нарушая условия договора.

Резюмируя рассмотрение вопросов финансовой поддержки малого и среднего бизнеса, отметим, что, несмотря на предпринимаемые меры и различные программы финансирования, многие субъекты МСБ РА ощущают недостаток денежных средств.

Для решения присущих сфере МСБ РА финансовых проблем и активизации роли малого и среднего бизнеса в экспортных операциях страны, а также повышения конкурентоспособности производимой им продукции на мировом рынке, необходимо:

- разработать механизмы кредитования субъектов МСБ по льготным процентным ставкам с полной или частичной уступкой промежуточных выплат, взимаемых банками и кредитными организациями;
- разработать программу льготного взимания таможенных пошлин с сырья и материалов, которые ввозятся для производства товаров на экспорт;
- осуществлять льготное финансирование проектов, направленных на организацию экспорта продукции, произведенной малым и средним бизнесом;
- установить определенный годичный объем экспорта для субъектов МСБ (государственными органами, например, Министерством экономического развития и инвестиций РА), после осуществления которого уменьшатся размеры взимаемых таможенных пошлин.

Список литературы:

1. "О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах-участниках СНГ", информационно-аналитический обзор, подготовленный в соответствии с решением, принятым на 13-м заседании Консультативного совета по поддержке и развитию малого предпринимательства в государствах-участниках СНГ, 7 октября 2011 г., 135 с., стр. 4, ВКП, всеобщая конфедерация профсоюзов, www.vkr.ru
2. Информационно-аналитический обзор "О состоянии малого и среднего предпринимательства в государствах - участниках СНГ", Москва, 2015 г., 170 с., стр. 13, Федеральный портал малого и среднего предпринимательства, Министерство экономического развития Российской Федерации, www.smb.gov.ru
3. www.eia.am, Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության պաշտոնական կայքէջ
4. www.mineconomy.am, ՀՀ Տնտեսական Չարգացման և Ներդրումների Նախարարության պաշտոնական կայքէջ
5. www.smednc.am, Հայաստանի փոքր և միջին ձեռնարկատիրության զարգացման ազգային կենտրոնի պաշտոնական կայքէջ

Ներկայացվել է 09.08.2017թ.
Ընդունվել է տպագրության 31.08.2017թ.