

**Мировая экономика**  
**и бизнес**

канд. экон. наук, доцент

**Ю.Н. Божков,**

магистрант

**Дж. К. Капенд**

Белгородский государственный  
технологический университет

им. В.Г. Шухова

**ПЕРСПЕКТИВЫ МЕЖДУНАРОДНОГО СОДЕЙСТВИЯ  
РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ КОНГО**

Сектор малых и средних предприятий (далее – МСП; хотя стоит отметить, что аббревиатура МСП может восприниматься и как малое и среднее предпринимательство, в этом же контексте может использоваться и аббревиатура МСБ – малый и средний бизнес) выступает неотъемлемым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя уровень научно-технического и производственного потенциала любого развитого государства определяют крупные предприятия, однако основой жизни этих стран является МСП как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Это обусловлено большой социально-экономической значимостью сектора МСП, который объединяет жизненные интересы основной массы населения, вовлеченной в повседневную трудовую деятельность [1].

Социальная значимость МСП определяется массовостью группы мелких собственников – владельцев малых предприятий и их наемных работников, общая численность которых является одной из наиболее существенных качественных характеристик любой страны с развитой рыночной экономикой. Именно эта группа деятельного населения обслуживает основную массу потребителей, производя комплекс продуктов и услуг в соответствии с быстро изменяющимися требованиями рынка. Высокая приспособляемость МСП и массовый охват практически всех сфер рынка обеспечивают устойчивость развития экономики и способствуют стабильности политического климата в стране [2]. А одной из основных причин успешного развития МСП является то, что крупное производство ни в коем случае ему не противопоставляется. В развитых странах культивируется принцип кооперирования крупных, малых и средних предприятий, при-

чем они взаимодополняют друг друга, особенно в сфере инновационных разработок и специализации отдельных производств.

Крупные формы предпринимательства способствуют повышению общеэкономической эффективности за счет экономии на масштабах деятельности, а МСП придают экономике гибкость, мобильность, способность к быстрым структурным и техническим сдвигам в стране.

Потребность в сравнительно небольших капитальных вложениях в малые и средние предприятия существенно сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов (финансовых, научно-технических, производственных, трудовых и т.п.). Однако МСП отличается высоким уровнем эффективности капиталовложений, например, в США она примерно в 9 раз выше, чем в сфере крупного бизнеса. Можно предположить, что сходное положение существует и в других странах мировой экономики. Ограниченность ресурсов МСП во многом определяет и относительно короткий жизненный цикл многих предприятий [3,4]. По данным Всемирного банка, из вновь организуемых малых предприятий через год их существования в ряду действующих остается примерно 50%, через 3 года – 7-8%, и, наконец, через 5 лет остается не более 3%. Вместе с тем, общее количество малых предприятий, как правило, растет или остается неизменным, на месте ликвидированных предприятий постоянно рождаются новые [5].

Основные достоинства МСП, характерные и для развивающихся стран, представлены на рис.1.



Рис. 1. Основные положительные моменты функционирования МСП

В частности, для малых и средних предприятий, как правило, большие трудности связаны с повышенными процентными ставками и более жесткими условиями кредитования, они чаще сталкиваются с нормированием кредита, чем крупные компании, и для них менее доступны официальные источники финансирования [6].

Со стороны предложения финансовые организации рассматривают кредитование МСП как сопряженное с более высокими рисками. Причиной тому часто оказывается непрозрачность деятельности МСП и значительные операционные издержки, недостаточность залогового обеспечения, малоинформативная кредитная история и, во многих случаях, отсутствие знаний о финансовых продуктах, а также профессиональных навыков, необходимых для составления сложной финансовой отчетности.

Со стороны спроса, они больше страдают от того, что процессы администрирования и кредитования часто оказываются сложными и обременительными. МСП в области сельского хозяйства, которые составляют основную массу таких предприятий в данном регионе, часто сталкиваются с рисками, связанными с высокими требованиями в отношении залогового обеспечения, почти невыполнимыми для фермеров, чьи главные активы – это земля и строения, расположенные, как правило, в удаленных сельских районах и потому не обладающие значительной рыночной стоимостью. Необходимость залогового обеспечения кредитов также препятствует возникновению и развитию новых инновационных предприятий и МСП, чьи бизнес-модели основаны на нематериальных товарах [7].

МСП часто используют в своей деятельности личные финансы, тем не менее банковское финансирование представляет собой наиболее широко используемый инструмент внешнего финансирования в странах Центральной Африки. И все же лишь небольшое число МСП в этом регионе активно используют банки для финансирования своих инвестиций и оборотного капитала. За исключением Анголы, менее 25% компаний обращаются в банки для финансирования своего оборотного капитала; для сравнения, в странах со средним уровнем дохода этот показатель составляет около 30%, а в странах ОЭСР – 33%. В целом по региону объем кредитования частного сектора в 2018 году составил 28% валового внутреннего продукта (ВВП), в то время как в странах ОЭСР этот показатель равнялся 147% ВВП, а в странах со средним доходом – 95% ВВП [8]. Другие возможности финансирования, например финансирование на раннем этапе через «бизнес-ангелов», венчурных инвесторов и кредитные союзы, очень ограничены.

В 2015 году по запросу «Группы двадцати» ОЭСР разработала «Общие принципы финансирования МСП», которые носят комплексный характер и строятся на современных принципах международной финансовой

деятельности и на рекомендациях в этой области. Они включают 11 мероприятий, которые должны способствовать доступу МСП к финансированию [8].

Общие принципы финансирования МСП «Группы двадцати» и ОЭСР:

1. Определите финансовые потребности МСП, объем дефицита финансирования и соберите побольше фактических данных.

2. Способствуйте расширению доступа МСП к традиционному банковскому финансированию.

3. Обеспечьте МСП доступ к разнообразным нетрадиционным инструментам и каналам финансирования.

4. Расширяйте охват МСП финансовыми услугами и упрощайте для них доступ к официальным услугам в области финансов, в том числе для формально незарегистрированных предприятий.

5. Создайте нормативно-правовую базу, которая будет поддерживать целый ряд финансовых инструментов для МСП и в то же время сможет обеспечить финансовую стабильность и защиту для инвесторов.

6. Добейтесь повышения уровня прозрачности на рынках финансирования МСП.

7. Помогите МСП развить финансовые навыки и стратегическое видение.

8. В отношении инструментов финансирования МСП при участии государства следует использовать принцип распределения рисков.

9. Поддерживайте своевременное осуществление оплаты, как в коммерческих операциях, так и при государственных закупках.

10. Создавайте государственные программы финансирования МСП, обеспечивающие «дополнительность», экономическую эффективность и удобство пользования.

11. Осуществляйте контроль и оценку государственных программ, нацеленных на расширение финансирования МСП [8].

Большинство членов ОЭСР создали особые учреждения и программы для оказания помощи МСП в получении доступа к финансированию.

В отсутствие рыночных изъянов, конкуренция должна способствовать росту эффективности рынка посредством распределения ресурсов в наиболее выгодные сегменты, стимулирующего появление там новых участников. Конкуренция в банковском секторе должна влиять на улучшение кредитного предложения для МСП, например, путем снижения процентных ставок по кредитам или степени обеспечения. Однако результаты ряда исследований позволяют предположить, что в действительности те, кто занимает прочные позиции на рынке, могут предлагать упрощенный доступ к кредитам и более выгодные условия для новых и неизвестных малых предприятий. Это объясняется наличием у крупных банков ре-

сурсов, требуемых для сбора информации о заемщиках, которая недоступна другим участникам рынка, частным образом, что позволяет им в долгосрочной перспективе осуществлять кредитование на более привлекательных условиях (с сокращением высоких надбавок за риск неуплаты / квот, применяемых в отсутствие такой информации). На конкурентном рынке с частыми случаями перехода клиентов из одного банка в другой долгосрочные взаимовыгодные отношения подобного рода между крупными банками и мелкими клиентами встречаются реже, а затраты последних возрастают [1].

Кроме того, пруденциальное регулирование часто не отвечает целям развития конкуренции. Краеугольным камнем банковского дела служит вера потребителей / клиентов в устойчивость финансовой системы как единого целого. Следовательно, если допустить крах банков розничного обслуживания, что в подлинно конкурентной среде было бы необходимо, это с большей вероятностью, нежели в любой иной отрасли, может повлечь за собой «эффект заражения». Неспособность отдельно взятого банка интернализировать риски влияет на все прочие банки, поскольку массовое изъятие вкладов из одного банка может вызвать панику среди вкладчиков остальных банков, включая вполне жизнеспособные [6].

Именно поэтому Комитет ОЭСР по защите конкуренции постановил, что особое внимание следует уделять барьерам входа на рынок, так как это приведет к умеренному усилению конкуренции, но не подвергнет опасности стабильность самого рынка. В частности, основным определяющим фактором в отношении таких препятствий является поведение потребителей. Непосредственной причиной неэластичного потребительского спроса часто служит непонимание сложных продуктов, условий кредитования и финансовых концепций, что снижает уверенность потребителей и увеличивает затраты на переход. По мнению ОЭСР, наиболее действенными способами поддержания конкуренции будут меры по повышению уровня финансовой грамотности клиентов и упрощению административных процедур перехода [8].

Следует отметить, что работа в области финансирования МСП в странах Африки (в частности, в Демократической Республике Конго), выполненная ОЭСР, указывает на потребность в более качественных данных и в более качественном управлении организациями, оказывающими поддержку МСП и способствующими развитию финансовой грамотности.

Большинство членов ОЭСР создали особые учреждения и программы для оказания помощи МСП в получении доступа к финансированию (OECD) в развивающихся странах.

В некоторых странах ОЭСР ассортимент инструментов доступа к финансированию в настоящее время весьма разнообразен и хорошо развит [8]:

1. Доступ к банковскому финансированию. Особые банки и агентства для МСП осуществляют прямое кредитование с премией и помогают улучшить условия кредитования для МСП. Они должны решать проблемы, возникающие в результате рыночной неэффективности, и обеспечивать дополнительное финансирование сверх уже имеющегося банковского.

2. Системы гарантий. Системы кредитных гарантий еще более укрепляют доверие и способствуют распределению рисков, решая проблему недостаточности залогового обеспечения, которое МСП в состоянии предложить, а также страхуя банки от потенциальных потерь по кредитам в случае неплатежеспособности МСП.

3. Развитие финансовых навыков. Программы финансового образования для МСП помогают им изучить возможности привлечения финансирования, а также финансовые риски и возможности. В результате МСП получают необходимые сведения для разработки бизнес-планов и для ведения финансового учета, а также для эффективного управления планированием и рисками.

4. Действительная нормативная база. Правовая и нормативная база для процедуры банкротства помогает защищать права кредиторов и обеспечить взыскание задолженности в случае неплатежеспособности. Кредитные реестры и системы учета залогов также способствуют уменьшению информационной асимметрии, предоставляя потенциальным кредиторам достоверную информацию о существующих кредитных рисках для предпринимателей и для компаний.

5. Финансирование на раннем этапе: ряд инструментов, полезных для новых компаний, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Микрофинансовые организации и кооперативы могут упростить доступ к финансированию для групп населения, недостаточно обеспеченных банковскими услугами, особенно в сельскохозяйственном секторе. Финансирование цепочек снабжения может помочь в упрощении доступа к финансированию для компаний, которым недостает залогового обеспечения, особенно в сельском хозяйстве, где преодолению подобных барьеров может способствовать система финансирования под залог складских расписок. «Бизнес-ангелы» и венчурные инвесторы дают очень важные источники капитала для новых организаций, поскольку предоставляют им стартовый капитал и консультации.

6. Доступ на рынки капитала: используя капитальные рынки, МСП могут привлечь финансирование для оплаты дальнейшего развития. МСП

могут выпускать на основных рынках капитала и на специализированных фондовых биржах ценные бумаги – как долевыми, так и долговыми. Небольшой объем фондовых рынков в странах Центральной Азии и Африки, тем не менее, представляет значительное препятствие для такой политики – как в регионе, так и на данном этапе.

В число главных рекомендаций, которые могут оказаться полезными для Демократической Республики Конго (ДР Конго) и других стран региона, могут войти также следующие:

**Расширение сбора данных по доступу к финансированию для МСП:** надежные, точные и упорядоченные данные помогут выработать политику в отношении доступа к финансированию. ДР Конго могла бы рассмотреть возможность присоединения к «Системе оценки финансирования» ОЭСР для повышения качества данных по МСП и для того, чтобы лучше отслеживать условия финансирования МСП. Также они могли бы проанализировать свою нынешнюю ситуацию и программы по доступу к финансированию для МСП, сравнив их с аналогичными условиями в других странах.

**Укрепление сотрудничества между государством и частным сектором в управлении организациями и инструментами, влияющими на доступность финансирования:** государственные финансовые организации должны более активно привлекать к работе банки и небанковские финансовые организации, а также МСП и торгово-промышленные объединения. В ДР Конго можно было бы расширить ассортимент финансовых услуг и область деятельности Фонда развития МСП, а также оптимизировать управление рисками со стороны Фонда кредитных гарантий путем дальнейшего привлечения банков. Также в ДР Конго ассоциации микрофинансовых организаций, играющих ключевую роль в реформировании отрасли, можно было бы, наряду с другими торгово-промышленными объединениями, подключить к управлению государственными фондами.

**Распространение финансовой грамотности среди МСП:** приведение национальной стратегии и стратегических инициатив в соответствие с передовым международным опытом стран – членов Международной сети ОЭСР по вопросам финансового образования могло бы расширить знания местных МСП о финансовых инструментах и документации, и в конечном итоге помочь им в получении доступа к финансированию. Так, в частности, в ДР Конго следует реализовать стратегию финансовой грамотности и включить в нее особый раздел и особые мероприятия для МСП. Также можно было бы организовать помощь предпринимателям, особенно вернувшимся мигрантам, в обучении относительно подготовки бизнес-планов и выбора вариантов финансирования. Видится возможным разработать систему семинаров для наращивания потенциала, с тем, чтобы мобилизо-

вать сельскохозяйственные МСП и обучить их пользованию новыми финансовыми инструментами.

Таким образом, должен возникнуть синергетический эффект посредством учета и координации всех существующих инициатив, касающихся не только финансовой грамотности в секторе МСП, но и все основных инициатив, осуществляемых в ДР Конго государственными и частными организациями по содействию развития МСП в стране.

### Библиографический список

1. Особенности развития социально-экономических систем в условиях глобализации: монография / под ред. С.В. Куприянова. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 194 с.

2. Слабинская И.А., Бендерская О.Б. К вопросу об использовании термина «устойчивое развитие» // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 12. Т. 3. С. 181–186.

3. Актуальные валютно-финансовые проблемы мира. Выпуск 5. М.: МГИМО-Университет, 2017. 128 с.

4. Глаголев С.Н., Слабинская И.А., Веретенникова И.И., Ковалева Т.Н., Атабиева Е.Л. Направления совершенствования форм и методов государственного регулирования и экономического стимулирования инвестиционной деятельности: монография. Белгород: Изд-во БГТУ, 2012. 143 с.

5. <https://www.vseмирnyjbank.org> – официальный сайт Группы Всемирного Банка.

6. Трошин А.С., Божков Ю.Н., Неджид Рами Р.А., Растопчина Ю.Л., Сазыкина С.А. Проблемы классификации и распределения рисков в рамках государственно-частного партнерства // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2016. № 4. С. 199–202.

7. Бирженюк Г.М. Глобальный мир: системные сдвиги, вызовы и контуры будущего // Социологические исследования. 2018. №1. С. 146–148.

8. <http://www.oecdru.org> – официальный сайт Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Рекомендовано кафедрой  
менеджмента и внешнеэкономической  
деятельности БГТУ