

В предприятие с высокой долей собственного капитала кредиторы вкладывают средства более охотно, поскольку оно с большей вероятностью может погасить долги за счет собственных средств. Поэтому следует еще раз подчеркнуть ту немаловажную роль в функционировании предприятий в новых условиях, которую играет именно собственный капитал, для определения реального размера которого необходима, соответствующая требованиям Международных стандартов финансовой отчетности, база отчетных данных. Формирование такой базы на общенациональном уровне в рамках единого законодательства невозможно без всесторонней государственной поддержки.

С.А. Ещенко
ВГЭУ (Минск)

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И УСЛУГ КАК ОСНОВА ЕГО РАЗВИТИЯ

Начавшееся более десятилетия назад, всеохватывающее реформирование экономики привело к значительному изменению основополагающих взглядов на многие экономические процессы, господствовавшие до тех пор. Так, появление на рынке предприятий различных форм собственности — кооперативов, малых предприятий, совместных и иностранных предприятий, акционерных обществ и др. (наряду с предприятиями государственной формы собственности) вызвало появление новых для нашей страны форм экономических отношений, вызванных различными целями и задачами, которые ставят перед собой эти предприятия. Сильный товарный голод, который испытывали в конце 80-х — начале 90-х гг. предприятия розничной торговли, в основном принадлежащие государству, привел к тому, что частный капитал устремился в первую очередь в сферу мелко-товарного производства — производства товаров народного потребления — швейное и обувное производство, штучное производство мебели и т.д.

Таким образом, государство начало приобретать опыт регулирования экономической жизни в новых условиях с изучения и анализа мелкого товарного производства. Однако дальнейшее реформирование экономики, начавшаяся чековая приватизация, акционирование, а также относительное похолодание экономического климата, привели к тому, что частный капитал (в первую очередь белорусского происхождения) начал уходить с рынка мелкого товарного производства (середина 90-х) и устремился в более рентабельный, менее рискованный и высокооборотистый сегмент рынка — оптовую торговлю. Всеобщее разгосударствление предприятий торговли, разрыв межгосударственных хозяйственных связей (крах системы всеобщего государственного планирования), начавшаяся гиперинфляция вызвали приход на рынок новых участников родившегося свободного рынка т.н. «челнока» и фирму-посредника, каждый из которых с успехом занял свое, четко обозначенное место. В результате государству пришлось осваивать очередной аспект регулирования нашей экономической жизни — мелкорозничную и оптовую торговлю.

Необходимо заметить, что параллельно этим процессам шло развитие рынков мелких услуг (ремонтные услуги, услуги по перевозке пассажиров, парикмахерские, развлечения и отдых — туризм; спорт — аэробика, тренажерные залы; игорный бизнес — казино в различных проявлениях) — эта часть рынка все время находилась в развитии и не претерпевала таких резких колебаний, как производство и торговля. В конце 90-х гг., когда в значительной части все сферы приложения частного капитала были уже распределены или жестко регулировались государством, капитал начал осваивать, можно сказать, последний (применительно к условиям нашей страны) сегмент рынка — инвестиционную деятельность.

Многочисленные особенности этого вида деятельности вызваны прежде всего тем, что последний предполагает достаточно большие объемы капиталовложений и длительный срок их окупаемости. Все это долгое время не способствовало приходу на эту часть рынка частного капитала, который если и присутствовал там, то в основном как исполнитель (подрядчик). Однако резкий поворот в экономической политике государства с достаточно отстраненной и, так сказать, создающей правила игры роли на усиление его влияния в процессах регулирования экономической жизни и создание условий по прекращению процесса первоначального накопления капитала, с одновременным усилением социальной направленности в своих действиях создал условия, при которых на всем экономическом пространстве государства количество видов деятельности. Возможность получения сверхдоходов (сверхприбыли) стала стремительно сокращаться. В результате частный (сюда можно отнести и иностранный) капитал начал искать новые места своего приложения уже в тех областях, где в качестве основного показателя выступал показатель стабильности. Кроме того, как уже отмечалось выше, государство начало проводить широкую социальную кампанию, состоящую в проведении политики по обеспечению населения жильем за счет средств льготного кредито-

вания, а также за счет средств государственных предприятий. Все это привело к тому, что к концу 90-х гг. строительная отрасль как основная, посредством которой осуществляются инвестиционные проекты, начала испытывать резкий голод на нормативные документы, которые учитывали бы новые экономические условия.

Необходимо отметить, что резкие колебания налоговой политики, придание налоговым службам несвойственных им функций методологов по порядку применения положений о механизме исчисления налогов, которые разрабатываются другим государственным органом, значительно усугубили этот процесс.

В.А. Жартун
БГУ (Минск)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПОИСКУ НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Малые и средние фирмы имеют как определенные преимущества перед крупными, так и страдают от некоторых недостатков. К последним можно отнести значительные проблемы с доступом к внешнему финансированию.

Для того, чтобы выявить существование на рынке «провалов», связанных с финансированием МСП, полезно сегментировать потребности компаний в финансировании: по длительности периода, в течение которого фирма нуждается в финансировании; по стадии жизненного цикла фирмы; по уровню технологической сложности продукта; по целям фирмы; по рискам, связанным с ее деятельностью, и т.д.

Существует два основных пути решения этой проблемы: «заполнение» пустых ячеек альтернативными источниками финансирования, такими, как, например, общества взаимного кредитования, либо смещение пустот в области эффективного использования традиционных источников.

Практическая реализация управления финансовыми потоками в данном случае сводится к управлению рисками. Существует и достаточно отработанный механизм, посредством которого это вмешательство можно реализовать — гарантии или кредитные поручительства.

Гарантии можно подразделить на две базовые категории.

1. Частичные гарантии, страховки — служат защите средств компании, проходящих по активным бухгалтерским статьям от рисков, связанных с рынками, заключением контрактов, техническими рисками, политическими и т. д. С точки зрения гаранта принятие на себя гарантийных обязательств связано с принятием частичных рисков. С точки зрения получателя гарантии такие гарантии служат распределению определенных рисков между сторонами, принимающими участие в контракте.

2. Полные гарантии — относятся к капиталу и, таким образом, — к пассивам баланса. Примером могут служить кредитные поручительства, покрывающие риск невозврата кредитов заемщиком. Кредитные поручительства часто предоставляются общественными или некоммерческими организациями, представляющими для МСП огромное значение. Такие гарантии могут страховать не только кредиты, но и собственные активы компании, что требует оценки рисков компании в целом. Гарантии этого типа служат мобилизации внешнего капитала, т.к. защищают кредиторов от рисков и таким образом способствуют предоставлению средств.

Кредитные гарантии обладают как преимуществами, так и недостатками по сравнению с традиционными формами кредитования.

К их преимуществам можно отнести следующие:

Гарантии являются инструментом, отделяющим функцию взятия на себя риска и функцию предоставления финансов.

Таким образом, они позволяют создавать специализированные институты и концентрировать активность, связанную с принятием рисков или финансированием, снижая затраты.

Благодаря этому они являются мощным рычагом для мобилизации капитала.

Снижают потери, расширяя портфолио и объединяя риски.

Позволяют избежать вторичных эффектов, которые снижают эффективность субсидий, так как оплачиваются только те риски, которые требуются.

Однако гарантии имеют следующие недостатки:

Процедура предоставления гарантий сложнее, чем обычные схемы финансирования, включающие и финансовую функцию, и принятие рисков.

Специализация на управлении рисками требует квалифицированного и поэтому дорогого персонала, а значительные риски подразумевают высокие издержки. Это подразумевает либо высокие ставки, либо серьезную поддержку государства.