

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НАУЧНОЙ СФЕРЕ

Ключевые слова: Инвестиции, предприниматель, кредитование малого бизнеса, прибыль, внутренние источники финансирования.

В настоящее время существуют разные формы поддержки малого бизнеса. С этой целью в России создана разветвленная инфраструктура, включающая банки, страховые, лизинговые компании, консалтинговые и венчурные фирмы. Осуществление всего комплекса мер по развитию кредитования малого бизнеса и снижению рисков кредиторов позволит до 2013 г. увеличить объем кредитования этого сегмента рынка в 15 - 20 раз.

Key words: investments, entrepreneurs, to supply on credit small business, income, inside resources of finance.

Nowadays there are a lot of forms of supporting small – sized business. With this aim in Russia we formed infrastructure which contain: banks, leasing and factoring company, judges, techno parks, business incubators, industry and technological and train canters. To put into practice complex measure for developing on credit small business and lower the risk of creditors before 2013.

Финансирование малых предприятий в странах с развитой рыночной экономикой осуществляется за счет как внутренних, так и внешних источников. Согласно российскому законодательству, в качестве внешних источников финансирования могут использоваться целевые банковские вклады, акции, технологии, машины, кредиты, товарные знаки, интеллектуальные ценности. Основными внутренними источниками привлечения средств являются финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы предпринимателя - инвестора, то есть прибыль, а также амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения предпринимателей, средства от страхования деятельности, денежные суммы, получаемые в качестве неустоек, штрафов. К неформальному рынку ссудных капиталов относится заем денег у родных и знакомых (внутренний источник финансирования). Этим источником инвестиций пользуется свыше 30% предпринимателей в нашей стране.

Внутренние источники. Наиболее предпочтительным является путь самофинансирования. В этом случае владелец сохраняет полный контроль над бизнесом и не попадает в зависимость к третьим лицам. Однако оптимален он лишь в том случае, когда предприниматель на каждой ступени развития своего бизнеса располагает такими собственными свободными денежными средствами, которые позволяют ему осуществить назревший и объективно обоснованный переход на следующую ступень. Как правило же, финансовые возможности предпринимателя ограничены, и он, используя только свои собственные средства, часто невольно тормозит развитие своего дела.

Ростовщический кредит. Хотя по форме ростовщический кредит, как и любой другой кредит, относится к внешним источникам инвестиционных ресурсов, по содержанию его можно отнести к источникам внутренним. Поскольку, во-первых, базой для такого кредита всегда является неформальный рынок ссудных капиталов, а во-вторых, его источником являются накопления родственников, друзей и других лиц приближенных к заемщику, что грань между собственными и заемными средствами является чисто условной.

Ростовщический кредит удобен тем, что его можно получить достаточно быстро и без каких-либо

формальностей. Однако этот кредит традиционно очень дорог, и его использование может быть связано лишь с острой краткосрочной нехваткой денежных средств. Построение же стратегии развития бизнеса в целом на основе такого финансирования вряд ли можно признать целесообразным и эффективным.

Акционерное финансирование (закрытое и открытое). Особый интерес представляет такой внешний источник финансирования, как привлечение капиталов с помощью выпуска и размещения акций и иных ценных бумаг при посредничестве инвестиционных институтов. Существенным недостатком акционирования в качестве способа привлечения дополнительных средств является возможность частичной или полной утраты финансируемым предприятием-эмитентом собственной самостоятельности.

В принципе, найти младших партнеров-акционеров для введения их в акционерное общество закрытого типа - весьма неплохой путь. Но поскольку отношения между компаньонами в этом случае строго не регламентированы, то на практике это случается достаточно нечасто. Со всем не просто найти инвесторов, готовых вложить деньги в чужой бизнес без какой-либо гарантии получить хоть какие-то проценты на вложенный капитал. Большинство из них предпочтет поместить свои деньги под проценты в банк. Чаще всего в роли акционеров в этом случае выступают друзья предпринимателя. Но в любом случае инвестор, рискующий своими деньгами, обычно желает получить доход уже в ближайшем будущем, его зачастую не устраивает работа на перспективу и он может не разделять те нематериальные цели, которые преследует основной владелец бизнеса. Такой акционер может изъявить желание поучаствовать в управлении бизнесом, что в большинстве случаев приводит к разногласиям между партнерами, которые делают такой бизнес нестабильным и недолговечным.

Но если даже речь идет об АО открытого типа, то и здесь возникают проблемы, связанные с получением сторонним инвестором достаточных гарантий для своих инвестиций. Такими гарантиями для него является уступка такого количества акции предприятия, которые бы не только давало ему права собственности на соответствующую часть имущества, но и права оперативно-управления, и права определять стратегию развития предприятия. Но проблема заключается в том, что прежние основные владельцы предприятия не желают мириться с потерей контроля над фирмой и, следовательно, внешних инвесторов у них не находят поддержки.

На сегодняшний день в России отсутствует организованный биржевой рынок ликвидных ценных бумаг приватизированных (частных) предприятий. Слабо развита и внебиржевая торговля такими бумагами путем использования компьютерных сетей и инвестиционных магазинов.

Причина, с одной стороны, в крайне ограниченном перечне эмитентов, бумаги которых являются ликвидными. В основном, это гиганты топливно-энергетического комплекса и крупные банки. С другой стороны, ввиду многих афер с ценными бумагами различных фирм доверие населения к ним падает.

Венчурные фонды. Внешним бюджетным источником финансирования малого бизнеса является частное или спонсорское финансирование. На западе нередко за малой фирмой стоит крупная частная корпорация, заинтересованная в результатах работы данного малого предприятия. Такой корпорацией может быть, например, венчурная компания, которая берет на себя риск конструкторской, технологической и проектной разработки принципиально новых технологий, опытного и промышленного их освоения.

Главный стимул венчурного инвестирования - прибыль от прироста стоимости акций компании. Венчурный фонд является кредитором, полагающим, что малая фирма, быстро достигнув стадии серийного производства новой оригинальной продукции, станет приносить повышенную прибыль. В этом случае финансист, предоставивший кредит в обмен на акции новой фирмы, сможет с большей выгодой реализовать свою долю ее ценных бумаг.

Однако необходимо понимать, что при использовании венчурного финансирования в России может возникнуть ряд проблем.

Во-первых, венчурные фонды уделяют внимание исключительно фирмам, претендующим на уникальность, оставляя вне поля зрения все прочие предприятия. Хотя ничто им не мешает участвовать в капитале обычных, с точки зрения используемых идей, но, тем не менее, в силу перспективности отрасли или других причин, инвестиционно привлекательных предприятий.

Во-вторых, главный стимул венчурного инвестирования - прибыль от прироста стоимости акций компании. Но как быть тем предприятиям, которые по своей организационно - правовой форме не являются акционерными обществами или их акции не котируются на бирже. В этом случае венчурному фонду будет трудно продать акции компании, хотя она и является высокоприбыльной и в целом успешной [1].

В последнее время повышенный интерес к кредитованию малого бизнеса вне рамок иностранных программ наблюдается у российских банков. Многие российские банки активно участвуют в кредитовании малого бизнеса. Однако существует множество сдерживающих факторов, препятствующих этому процессу: низкая прозрачность (легальность) малого бизнеса, отсутствие залогов и гарантий, грамотных бизнес-планов.

Среди российских банков Сбергательный банк РФ - лидер кредитования малого бизнеса. В Сбербанке РФ действует специальная программа кредитования малого бизнеса, по которой только за 2010 г. число заемщиков превысило 90 тыс., а объем кредитов небольшим компаниям вырос на 73,2% - до 88,6млрд. руб. К тому же многие региональные отделения Сбербанка РФ имеют соглашения с местными органами власти, позволяющие совместно поддерживать малый бизнес.

Под эгидой Сбербанка РФ и местных органов власти также создаются центры развития бизнеса (инвестиционного роста), где любой предприниматель может получить консультации по разработке бизнес-плана, необходимого для получения кредита. Лидерство Сбербанка РФ в сфере кредитования малого бизнеса обусловлено и тем, что у него достаточно мягкие требования к опыту работы малого предприятия на рынке.

Для Внешторгбанка кредитование малого бизнеса - одно из приоритетных направлений деятельности. В ряде филиалов российских городов созданы специализированные отделы, занимающиеся кредитованием только предприятий малого бизнеса. В дальнейшем планируется развивать и совершенствовать эту программу по следующим принципам: стандартизация процесса; упрощение технологии кредитования; оперативное решение по кредитным заявкам (предприятия смогут получать кредиты за 3-10 рабочих дней). При этом банк будет активно сотрудничать с различными структурами (фондами, агентствами) поддержки малого бизнеса в регионах.

Внешторгбанк предлагает следующие кредитные продукты:

- программу «Микро-кредит» с суммой кредита до 30 тыс. долл. (в рублевом эквиваленте) сроком до двух лет с удобным графиком его погашения с помощью аннуитетных платежей, позволяющих заранее спланировать отвлечение средств на погашение кредита; отсутствием расходов, связанных с получением кредита, фиксированной процентной ставкой на протяжении всего срока кредитования;

- программу «Кредит на развитие бизнеса» с суммой кредита до 1 млн. долл. (в рублевом эквиваленте, долл., евро) сроком до трех лет. Основные преимущества: длительные сроки кредитования, позволяющие осуществлять инвестиционные вложения; различные формы предоставления кредита (разовый кредит, кредитная

линия); удобный график погашения кредита - аннуитетные платежи, индивидуальный график, учитывающий специфику и сезонность бизнеса; при финансировании инвестиций возможно предоставление льготного периода по уплате кредита. Клиентами данной программы могут стать юридические лица и предприниматели без образования юридического лица с объемом годовой выручки, не превышающем 3 млн. долл. Процентная ставка за пользование кредитом составляет 14%-20%.

Помимо банков в кредитовании малого бизнеса участвуют крупные муниципальные образования. В частности, в соответствии с Комплексной программой развития и поддержки малого предпринимательства в Москве на 2004-2006 г.г и Положением о финансировании проектов развития и поддержки малого предпринимательства в Москве, финансовую поддержку субъектов малого предпринимательства осуществляет Правительство Москвы. На портале «Малый бизнес Москвы» создана информационно-консультационная система финансовой поддержки малого предпринимательства Москвы, позволяющая получить консультацию в интерактивном режиме и выбрать одну из следующих форм финансовой поддержки:

- финансовую поддержку начинающих предпринимателей (предоставление субвенций (субсидий) юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям);

- финансирование инновационных проектов субъектов малого предпринимательства;

- компенсацию процентной ставки по кредитам субъектов малого предпринимательства в кредитных организациях;

- предоставление бюджетных кредитов юридическим лицам;

- льготные займы субъектам малого предпринимательства;

- финансово-имущественную поддержку субъектов малого предпринимательства через механизм лизинга.

Финансовая поддержка предоставляется на конкурсной основе и только субъектам малого предпринимательства, не имеющим задолженности перед федеральным и городским бюджетами. Предприниматель может зарегистрировать в информационно-консультационной системе заявку на получение финансовой поддержки. В целях обеспечения благоприятных условий для развития малого предпринимательства на территории города, обеспечения равного доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам коммерческих банков, в январе 2011г. в Москве был создан фонд содействия кредитованию малого бизнеса [2].

Обследование предприятий свидетельствует, что основным источником финансирования для малого бизнеса, на протяжении последнего десятилетия, являются не заемные (привлеченные), а собственные средства малых предприятий. Так 84,8% всех опрошенных руководителей малых предприятий заявили, что основным источником текущей деятельности их фирм в настоящее время является собственная прибыль предприятий. В этом же контексте следует рассматривать и тот факт, что на втором месте среди финансовых источников оказа-

лись личные средства самих руководителей малых предприятий (31,7%) или же их учредителей (30,9%).

Внешние финансовые источники используются в малом бизнесе в значительно меньшей степени. Только каждое четвертое пятое МП использует в своей текущей деятельности банковские кредиты. В целом многолетние опросы различных научно-исследовательских организаций свидетельствует о том, что год от года доля малых предприятий, пользующихся в текущей деятельности банковским кредитом, стабильна и варьирует незначительно.

Менее значительным внешним источником финансирования являются средства, полученные займы у друзей, знакомых - этот источник использовало около 17% опрошенных субъектов малого бизнеса.

Наиболее высокая доля малых предприятий, использующих в текущей деятельности собственную прибыль, в Ростове-на-Дону (95%) и во Владимире (90%). Свои личные сбережения чаще всего вкладывают в текущую деятельность фирм руководители челябинских МП (54,5%), а средства учредителей чаще привлекают ростовские (42%) фирмы.

Внешние источники финансирования в большей степени используют малые предприятия Республики Татарстан, Томска и Челябинска: о привлечении банковских кредитов здесь заявило 33,1 % опрошенных малых предприятий. При использовании прибыли как источника финансирования самой фирмы предприятия различных размеров практически не демонстрируют каких-либо различий. Однако отчетливо видна тенденция: чем мельче фирма, тем чаще руководитель вкладывает в ее деятельность свои личные сбережения. Это свидетельствует о том, что в мелких и «мельчайших» фирмах ее директор является не просто учредителем (собственником), а зачастую - единственным учредителем, есть мотивация развивать «свое дело».

Напротив, на предприятиях покрупней, даже если руководитель является одним из учредителей, мотивация вкладывать свои личные средства в ее деятельность значительно слабее. Чем крупнее малое предприятие, тем чаще финансовым источником обслуживающим его деятельность, являются средства учредителей (не директора или не только директора). Одновременно чем крупнее малое предприятие, тем более активно оно привлекает внешнее, банковское финансирование [3].

Подытоживая сказанное, необходимо отметить, что помимо собственных накоплений, основным источником получения инвестиционных ресурсов для субъектов малого бизнеса был и остается банк. В связи с этим, развитие малого бизнеса вообще, и в нашей стране в частности, во многом зависит от наличия действительно реальных возможностей получения предпринимателями банковского финансирования. Предприниматель может иметь блестящие идеи, быть

выдающимся хозяйственником, талантливым организатором, но если он стеснен в собственных средствах, лишен возможности привлекать средства граждан, то его бизнес может погибнуть, а его идеи останутся нереализованными. А для «раскрутки» его бизнеса ему нужен всего лишь небольшой толчок. Такой толчок нужен многим талантливым предпринимателям по всей России, и от того будет ли он сделан в масштабах страны, будут ли созданы возможности для получения кредита каждым, заслуживающим того предпринимателем, зависит не только успешное развитие малого бизнеса, но и благосостояние всего местного самоуправления и государственной власти, координированы бюджетные связи между ними в финансировании муниципальной деятельности в указанных сферах.

Использование данной классификационной структуры даст возможность органам местного самоуправления достаточно эффективно формировать благоприятную экономическую среду для эффективного функционирования субъектов муниципального хозяйства, квалифицированно и профессионально проводить координационную политику в отношении той или иной группы предприятий, обеспечивая им наиболее благоприятные условия деятельности в интересах всего муниципального сообщества.

Литература

- 1 Деева, А. И. Организация и финансирование инвестиций : Учебное пособие / А. И. Деева. - М. : МАЭП, 2011– 160 с.
- 2 Привалов, И. А. Агентство по развитию предпринимательства: итоги и перспективы / И. А. Привалов. Материалы информационно - аналитического Делового Центра, 9 августа 2011г.
- 3 Курамшина К.С., Останина С.Ш. Возможности и перспективы взаимосвязи вузов с промышленными предприятиями при участии государства, преодоление барьеров инновационного развития в сфере образования
- 4 . Анискин, Ю. П. Организация и управление малым бизнесом: Учебное пособие / Ю. П. Анискин. - М. : Финансы и статистика, 2009. - 255 с.
- 5 Коноплев С.П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2010-128с.
- 6 Останина С.Ш., Основные направления совершенствования управления коммерциализацией интеллектуальной собственности / Останина С.Ш. Рыболовлева А.А., Водолажская Е.Л., Авилова В.В. – Казань: Вестник КНИТУ №4, 2011.