

Юленкова И. Б.

*кандидат экономических наук, доцент,
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н. П. Огарёва»*

Комплексный подход к использованию финансово-кредитного обеспечения развития инновационного предпринимательства

В статье рассматривается необходимость комплексного подхода к финансированию инновационного предпринимательства, определены элементы финансирования инновационной деятельности, выявлены причины, сдерживающие развитие данного процесса.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, кредитование, финансирование, инвестиционные ресурсы, акционерное финансирование.

Comprehensive approach to use of financial and credit ensuring development of innovative business

The article discusses the need for an integrated approach to financing innovative enterprise, defined the elements of innovation financing, identified with causes of constraining the development of this process.

Keywords: entrepreneurship, innovation, credit, finance, investment funds, equity financing.

Для реализации социально ориентированной инновационной политики следует выделять главные приоритеты финансовой и экономической стабилизации, а также ведущие направления развития экономики на основе инновационной стратегии. При этом важно достичь стабильности и бесперебойности финансово-кредитной системы, ускорить ее реорганизацию.

Концепция инновационного развития региона должна основываться на внутреннем потенциале и поддерживаться на всех уровнях власти, и в первую очередь, посредством финансирования.

Инновационное развитие напрямую зависит от кредитно-инвестиционного и финансового обеспечения, от интеграции финансового и промышленного капитала, ориентированных на обновление научно-технического потенциала.

Обеспеченность инновационного проекта финансовыми ресурсами на всех стадиях жизненного цикла способствует снижению риска отторжения инновации рынком и увеличивает ее эффективность.

Элементами системы финансирования инновационной деятельности являются:

- источники инвестиционных ресурсов;
- механизм накопления финансовых средств и их инвестирование в инновационные проекты;
- механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения их эффективного использования и возвратности заемного капитала.

Источниками финансирования инновационных проектов, осуществляемых юридическим лицом, являются:

- собственные средства малого предприятия (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);
- привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты).

Необходимо использовать следующие формы финансирования инновационной деятельности малых предприятий:

1. Государственное финансирование.
2. Акционерное финансирование.
3. Банковские кредиты.
4. Финансовый лизинг.
5. Форфейтинг.
6. Смешанное финансирование.
7. Франчайзинг.

Из средств госбюджетов различных уровней и специализированных государственных фондов финансируются направления инновационной деятельности, имеющие приоритетное значение. Предоставление бюджетных средств осуществляется в формах:

- а) финансирования федеральных целевых инновационных программ;
- б) финансового обеспечения перспективных инновационных проектов на конкурсной основе.

К числу приоритетов государственной инновационной политики РФ относятся федеральные целевые программы: «Национальная технологическая база», «Развитие электронной техники в РФ», «Развитие гражданской авиационной техники», «Информатизация РФ», «Технологии двойного назначения», «Развитие промышленной биотехнологии», «Реструктуризация и конверсия оборонной промышленности» и другие.

К инновационным программам, на осуществление которых предполагается получение государственной финансовой поддержки, предъявляются следующие требования:

- право на участие в конкурсном отборе имеют инновационные проекты, направленные на развитие перспективных (развивающихся) отраслей экономики, при условии их частичного финансирования (не менее 20% от суммы, необходимой для реализации проекта) из собственных средств компании;
- срок окупаемости не должен превышать установленных нормативов (как правило, 2 года);
- государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделяемых на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акций хозяйствующего субъекта в государственную собственность;
- инновационные программы, предоставляемые на конкурс, должны иметь положительные заключения государственной экологической экспертизы, государственной ведомственной или независимой экспертизы.

В последние три десятилетия в мировой практике нарабатывает и используется ряд специфических финансовых инструментов, направленных на участие государства в разделении кредитных и инвестиционных рисков при осуществлении инновационных проектов.

Нередко используются такие механизмы, как предоставление инновационным предприятиям государственных гарантий для получения долгосрочных займов от частных кредитных учреждений, долевого акционерное участие государства в формировании фондов венчурного капитала и инновационном бизнесе, защита национальных производителей от иностранных конкурентов и др.

Гарантированные кредиты дают возможность поддерживать наукоемкие проекты, связанные с высокими или трудно поддающимися оценке кредитными рисками. Существующая практика предусматривает участие в инвестиционном процессе третьей стороны (гаранта),

берущей на себя всю полноту ответственности за выполнение обязательств заемщика перед кредитором.

Таким образом, заемщики в лице инновационных малых предприятий могут брать кредиты, на получение которых в иных условиях практически нельзя было бы рассчитывать.

Гарантированные кредиты в наибольшей степени подходят для того, чтобы стимулировать проекты НИОКР уже существующих компаний малого бизнеса при ограниченных сопутствующих рисках. Их применение особенно оправдано в тех случаях, когда коммерческие банки стремятся минимизировать кредитные риски, а компании-заемщики не располагают необходимыми возможностями для обеспечения банковских кредитов. Кроме того, они могут быть использованы для стимулирования внешнего финансирования проектов НИОКР с низкой степенью риска, осуществляемых более крупными компаниями. Менее апробированы в зарубежной практике адресные гарантированные кредиты для поддержки научно-исследовательских и инновационных проектов малого бизнеса.

Другая распространенная форма снижения предпринимательских рисков — долевое акционерное участие государства в тех или иных проектах на правах партнера с ограниченной ответственностью. Данный подход применяется, в частности, для стимулирования участия венчурных фондов в небольших новых высокотехнологичных фирмах. Условия предоставления гарантий вырабатываются в таком случае в индивидуальном порядке.

Механизмы государственных гарантий способствуют усилению частно-государственного партнерства благодаря разделению рисков между частными инвесторами и уполномоченными государственными организациями, осуществляющими предоставление таких гарантий. В результате не только увеличивается приток частного капитала в сферу НИОКР и инноваций, но и повышается эффективность использования ограниченных бюджетных ресурсов.

Акционерное финансирование доступно для предприятий, организованных в форме закрытого или открытого акционерного общества и позволяет аккумулировать крупные финансовые ресурсы путем размещения акций среди неограниченного круга инвесторов (заем денег у покупателей акций на неопределенное время) для осуществления перспективных инновационных проектов. Посредством эмиссии ценных бумаг производится замена инвестиционного кредита рыночными долговыми обязательствами, что способствует оптимизации структуры финансовых ресурсов, инвестируемых в инновационный проект.

Для определения номинальной суммы эмиссии ценных бумаг используют следующие показатели:

- объем финансовых ресурсов, необходимых для реализации;
- инновационного проекта;
- ожидаемый прирост капитала и размер дивидендов по акциям;
- величина денежных поступлений, которую рассчитывает получить эмитент при размещении акций.

Государство, бесспорно, играет существенную роль в формировании финансовой инфраструктуры для малого инновационного бизнеса. Однако основное бремя и основные доходы от финансового обслуживания малого инновационного предпринимательства приходится на финансовые институты, непосредственно взаимодействующие с малым бизнесом, — банки, микрофинансовые институты, лизинговые и страховые компании. Именно они в любой развитой экономике осуществляют основную массу кредитования и инвестирования в малый бизнес, несут основные риски и оказывают основные сопровождающие финансовые и информационные услуги малым предприятиям.

В РФ более активному и диверсифицированному развитию кредитования малого инновационного бизнеса препятствует целый ряд факторов.

Во-первых, на данном этапе своего развития российские банки не обладают достаточной ресурсной базой для выдачи долгосрочных кредитов. Большинство финансовых посредников, особенно в регионах, существуют за счет краткосрочных вкладов. Учитывая краткосрочность и неустойчивость такой ресурсной базы, эти банки не могут предоставлять долгосрочные займы предпринимателям для обновления основных фондов. Таким образом, банки ограничиваются краткосрочным кредитованием на пополнение оборотных средств (на срок до одного года, а чаще — на три-шесть месяцев). Такая осторожность повышает надежность банковского сектора, но краткосрочные займы не дают возможности малому бизнесу модернизировать свое производство. В ситуации неразвитости в нашей стране системы рефинансирования кредитов ЦБ большое значение приобретает система финансирования по германской схеме — через государственные банки, например, РосБР, или зарубежные банки, в частности, ЕБРР.

Во-вторых, при сравнимых операционных издержках на обслуживание крупного и мелкого заемщика крупному банку невыгодно работать с малым бизнесом. Нужны такие процедуры кредитования малого бизнеса, которые бы позволили оперативно и с малыми затратами готовить и проводить большую массу мелких сделок, обеспечивая в тоже время при-

емлемое качество кредитного портфеля. Для решения этой проблемы крупные банки разрабатывают скоринговые системы оценки партнеров.

В-третьих, серьезным препятствием для увеличения объемов кредитования малого бизнеса являются высокие риски, отчасти обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, и проблемы залогового обеспечения сделки.

По мнению самих банкиров, более интенсивной работе банков и малого бизнеса могли бы способствовать следующие шаги государства:

- во-первых, принятие нового закона о залоге, позволяющего исключить заложенное имущество из конкурсной массы при банкротстве должника, а также предполагающего возможность внесудебного взыскания банком заложенного имущества, и введение системы регистрации залога движимого имущества;
- во-вторых, внесение поправок в Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Это положение препятствует кредитованию малого бизнеса. Центробанк рассматривает кредиты малым предприятиям в большинстве случаев как проблемные и безнадёжные ссуды, под которые кредитные организации должны создавать резервы в размере половины либо полной суммы кредита. Соответственно, банки должны изыскивать дополнительные средства для создания резервов, и, как следствие, это приводит к увеличению издержек банка и повышению ставки;
- в-третьих, положительным фактором для самих банков стало бы уменьшение налоговой нагрузки на малые предприятия. Использование разных механизмов снижения налоговой нагрузки на малые предприятия (налоговые льготы, специальные налоговые режимы) могли бы позволить малым компаниям легализовать свой бизнес и, в конечном итоге, снизить кредитные риски банков, что привело бы к росту кредитования малого бизнеса.

На сегодняшний день банки практически не готовы сотрудничать с малыми предприятиями на самом критичном для них этапе — стартовом. Потребность в стартовом банковском кредитовании удовлетворена, по экспертным оценкам, на 4—7%, а по расчетам Ресурсного центра малого предпринимательства, потенциальная емкость этого рынка — более 5 млрд. долларов ¹ [1]. А между тем, как показывает

¹ Дынкин А. Мировой кризис — импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 4. С. 8—13.

зарубежная практика, это сотрудничество не просто реально, но и взаимовыгодно. Например, в Европе, несмотря на то, что в достаточном объеме присутствуют другие источники венчурного финансирования, банки финансируют треть стартапов. И им еще приходится конкурировать в этом сегменте. В России же для банков в этой области особых конкурентов нет. Венчурные фонды только набирают силы и даже совместно с государством, бизнес-ангелами и их объединениями они пока не могут удовлетворить потребность начинающих предпринимателей в финансировании. И в этой ситуации банки, сотрудничая с вновь образующимися компаниями малого бизнеса, могли бы создать себе достаточно большой задел на будущее, застолбить за собой определенные региональные и отраслевые ниши или даже стать одним из их формообразующих факторов, а также усовершенствовать свое представление о рисках в интересующих отраслях и регионах. Малому бизнесу же сотрудничество с банками могло бы позволить с самого начала научиться планировать деятельность, анализировать рынок, управлять финансовыми потоками и адекватно оценивать свое реальное состояние. Пока же финансированием реальных стартапов занимаются преимущественно даже не венчурные фонды, а бизнес-ангелы — успешные бизнесмены и специалисты, желающие вложить свои деньги в реальное производство и получить с них приличный доход.

Финансовый лизинг — процедура привлечения заемных средств в виде долгосрочного кредита, предоставляемого в натуральной форме и погашаемого в рассрочку.

При осуществлении финансового лизинга лизингодатель обязуется приобрести указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю на определенный срок во временное владение и пользование. Срок действия договора по финансовому лизингу больше или равен сроку полной амортизации предмета лизинга. После завершения срока действия договора предмет лизинга может быть передан в собственность лизингополучателю при условии полной выплаты сумм по договору лизинга.

Данная процедура позволяет, с одной стороны, осуществлять реализацию дорогостоящего оборудования большему количеству пользователей, с другой стороны, сократить единовременные затраты арендополучателей, связанных с приобретением капиталоемкой продукции.

Не смотря на такие минусы лизинга для лизингополучателя, как увеличение остаточной стоимости оборудования, в частности, из-за инфляции, а также опасность морального устаревания передаваемого в лизинг оборудования, тем не менее значение лизинга для малых пред-

приятий трудно переоценить. Он служит едва ли не основным способом доступа к инновациям, позволяющим обновить производственные фонды. Важно отметить, что использование лизинга дает возможность малым предприятиям более полно реализовывать перспективный план своего развития. Согласовав с лизингодателем полный комплект необходимого оборудования для осуществления общего плана развития, предприниматель может получить часть оборудования для первого этапа и, осуществляя в соответствии с договором лизинговые платежи, иметь гарантию своевременного получения оборудования для последующих этапов расширения бизнеса. Помимо этого, лизинг позволяет сравнительно безболезненно отказаться от дальнейшей реализации проекта, если оценка платежеспособного спроса оказалась неверной. Немаловажное значение для малого предпринимательства имеет тот факт, что финансовый лизинг позволяет увеличить сбыт у производителей оборудования и т.д.

Форфейтинг является операцией по трансформации коммерческого кредита в банковский. Суть операции заключается в следующем.

Покупатель, не располагающий на момент заключения сделки требуемой суммой финансовых ресурсов, выписывает продавцу комплект векселей на сумму, равную стоимости объекта сделки и процентов за отсрочку платежа, т.е. за предоставление коммерческого кредита.

Продавец учитывает полученные векселя в банке с формулировкой «без права оборота на себя», что освобождает его от имущественной ответственности в случае неплатежеспособности векселедателя. По учтенным платежам продавец получает деньги в банке. В результате коммерческий кредит предоставляет не продавец, а банк, согласившийся учесть векселя и принявший на себя кредитный риск, т.е. коммерческий кредит трансформируется в банковский. Величина кредитного риска, зависящая от надежности векселедателя, влияет на ставку дисконта, по которой учитываются векселя банком. Кредитование по схеме форфейтинга является среднесрочным (от 1 года до 7 лет).

Смешанное финансирование осуществляется путем привлечения финансовых средств, необходимых для реализации инновационных проектов, из различных источников. Примером данной формы финансирования является деятельность обществ взаимного кредитования — кредитные союзы и кооперативы. Кредитные кооперативы представляют собой форму организации взаимного кредитования граждан, физических лиц, которые не прибегают к помощи банков, к помощи каких-либо внешних источников кредитования, а работают по типу кассы взаимопомощи.

В своей процентной политике кредитные кооперативы в основном ориентируются на Сбербанк. Кредиты, как правило, предоставляются на короткий срок. Направления вложений – потребительские нужды, торговые «челночные» операции, финансирование жилищного строительства, иногда мелкое производство.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что общества взаимного кредитования являются полезными и эффективными источниками финансовой поддержки предпринимательства. Однако в настоящее время развитие этих форм тормозится, в первую очередь, отсутствием правовых норм и правил их деятельности. Иногда кредитные кооперативы сталкиваются с ситуацией отказа в регистрации или открытия банковского счета. Это приводит, с одной стороны, к ограничению круга операций, с другой – к увеличению «черного» наличного оборота.

Кредитные союзы и кооперативы как форма финансирования предпринимательства особенно важны для регионов. В связи с этим органам местного управления необходимо рассмотреть возможность подключения кредитных кооперативов к программам поддержки малого бизнеса; разработать процедуры совместного финансирования перспективных проектов, особенно в областях, жизненно важных для конкретного региона.

В этом же направлении могут работать фонды поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, разработка конкретных форм их взаимодействия будет способствовать как институциональному развитию, так и улучшению предпринимательской среды.

Франчайзинг – широко распространенная в мире стратегия развития бизнеса, когда одна компания передает другой во временное пользование торговую марку и сопутствующий комплекс услуг, технологий и стандартов организации бизнеса.

Применение и развитие франчайзинга в регионах могло бы способствовать содействию инновационного развития, внедрению новых бизнес-технологий, стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры в этих регионах.

Использование франчайзинга снижает издержки, повышает эффективность рекламы, внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что в совокупности способствует развитию экономики в целом.

Помимо этого, франчайзинговые сети выступают в качестве каналов трансфера инноваций, в которых компания-франчайзер выступает разработчиком инноваций, а компания-франчайзи является их потребителем и внедрителем. Для стабильного развития франчайзеру

необходимо создать систему стандартов, отвечающую современным рыночным условиям, и организовать механизмы контроля за оказываемыми услугами.

Предъявляемые к франчайзи требования расширяют личные возможности предпринимателей, изменяют их взгляд на качество профессиональных знаний, способствуют внедрению их способностей и профессиональных навыков, что способствует распространению инноваций как внутри конкретной франчайзинговой системы, так и вне ее.

С учетом всего сказанного перспективность развития франчайзинга в российских регионах, а так же важность его развития для повышения эффективности и привлекательности региональных проектов не оставляет никаких сомнений. А объединение усилий региональной администрации, науки, бизнес и консалтингового сообщества в интересах формирования и реализации стратегических региональных приоритетов будет только способствовать этому.

В целях совершенствования системы финансирования инновационного малого бизнеса в Российской Федерации необходимо изучение зарубежного опыта. Например, господдержка малого бизнеса в США входит в компетенцию специальной государственной организации — Администрации по делам малого бизнеса (АМБ), созданной Конгрессом США в 1953 г. На нее возложена обязанность оказывать мелким предпринимателям финансовую и консультационную помощь, содействовать в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями ².

Малому бизнесу предоставляются прямые и гарантированные займы. Прямые ссуды мелкие фирмы получают на определенный срок, но под более низкие процентные ставки, чем при получении кредита на частном рынке капитала. При выдаче гарантированных займов АМБ предоставляет кредиторам (частным банкам, торговым компаниям, страховым фирмам, пенсионным фондам) государственные гарантии на часть ссужаемого капитала (до 90%), что снижает риск кредитования.

Федеральные власти уделяют стимулированию развития инновационного малого бизнеса как путем выделения грантов, так и посредством заключения контрактов на разработку новой продукции и технологий.

Инновационное малое предпринимательство в Японии находит помощь не только со стороны правительства и нескольких созданных им специализированных организаций, но и со стороны администра-

² Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и зарубежом. 2007. №5. С. 38–43.

ции префектур, местных управлений внешней торговли и промышленности, торгово-промышленных палат.

Государственная политика содействия инновационным малым предприятиям включает следующие направления:

- обеспечение конкурентоспособности путем выделения субсидий и ссуд — прямых кредитов (Японский банк развития выделяет их малым предприятиям, функционирующим в наиболее перспективных отраслях) и гарантированных займов (благодаря введению налоговых льгот коммерческие банки охотно кредитуют малый бизнес, 60% всех кредитов пришлось на долю малых предприятий)³;
- поощрение структурной перестройки, модернизации хозяйственной деятельности, улучшения условий труда, содействие торговле;
- сбор и анализ информации об экономических показателях и технической оснащенности малых и средних предприятий для оценки эффективности господдержки.

Существующая в Японии система финансирования инновационного малого бизнеса гарантирует предоставление субсидий и кредитов органами местной государственной власти, при необходимости — с привлечением частных кредитных учреждений.

Финансовая поддержка технического перевооружения производства осуществляется за счет выделения ссуды из местного бюджета и реализации оборудования в рассрочку или предоставления его в наем арендодателями префектур. Широкое распространение получило выделение субсидий, покрывающих до 50% затрат, на создание центров повышения технического уровня малых и средних фирм, консультирование, повышение квалификации технических работников и т. п. Государство берет на себя расходы по диагностированию состояния малых предприятий.

Неотъемлемый элемент японской системы финансирования инновационного малого бизнеса — это компенсация затрат, связанных с подготовкой кадров, и 2/3 расходов на повышение квалификации работников.

Опыт государственной поддержки малого инновационного бизнеса на основе современных кредитных технологий, накопленных не только в США, Японии, но и в европейских странах (Великобрита-

³ Виленкий А.В. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям // ЭКО. 2007. №6. С. 135–142.

нии, Франции, Австрии, Финляндии и д.р.) представляет несомненный интерес для России, где малый инновационный бизнес находится пока на самом начальном этапе становления.

Комплексное использование вышеперечисленных форм финансирования открывают возможность для дальнейшего развития инновационного малого предпринимательства.

Используемые источники

1. Дынкин А. Мировой кризис — импульс для развития инноваций // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 4.
2. Ларичева З.М. Малый бизнес: проблемы и перспективы его развития // Менеджмент в России и зарубежом. 2007. № 5.
3. Виленкий А.В. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям // ЭКО. 2007. № 6.