электронный журнал
МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Издатель ФГБОУ ВПО "МГТУ им. Н.Э. Баумана". Эл No. ФС77-51038.

УДК 33-65

Перспективы венчурного финансирования малого бизнеса

 # 09, сентябрь 2012

Любичев Г.В.

МГТУ им. Н.Э. Баумана
dekan@ibm.bmstu.ru

Государство традиционно старалось оказать поддержку малым предприятиям, в первую очередь предоставляя льготы по налогообложению. В апреле 1993 г. Правительство РФ приняло постановление об образовании фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции (с декабря 1995 года переименован в Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства), в июне 1995 г. был принят федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации", Указом Президента РФ в июне 1995 г. был образован Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства, в 1996 г. Государственной Думой была утверждена вторая Федеральная программа государственной поддержки предпринимательства, государство продолжает работать в этом направлении. Поддержка малого бизнеса осуществляется не только на федерально, но и на региональном уровнях путем разработки специальных региональных и муниципальных программ и создания кластеров.

Однако, чтобы малое предпринимательство смогло проявиться во всем многообразии и обнаруживать силы, способные двигать рынок, оно должно задействовать свой инновационный потенциал в производственной и научной сфере, строительстве, ИТ, здравоохранении и других жизненно важных отраслях экономики. Государство же, прилагая определенные усилия к поддержанию и развитию малого бизнеса не нашло достаточно весомых, действенных инструментов, чтобы инновационный потенциал (заметим, довольно существенный в России) перерос в инновационную активность малых предприятий и большинство из них по-прежнему работают в сфере торговли. Поэтому российскому государству еще предстоит приложить существенные усилия для эффективного поддержания в долговременной перспективе конкурентной среды и ее стабильности в качестве среды хозяйствования малого бизнеса.

Основные достоинства малого бизнеса при разработке инноваций при углубляющейся специализации общественного производства и дифференциации товаров и услуг очевидны:

маневренность,

гибкость принятия решений,

территориально-пространственная мобильность.

В качестве основных проблем развития малого бизнеса можно выделить в том числе и нерешенность проблемы финансирования. Автором был организован собственный опрос предпринимателей, работающих в сфере малого бизнеса, и на вопрос об основных препятствиях развития предприятия, 30% опрошенных ответили, что это - нехватка собственных средств.

Многим малым предприятиям не хватает внешнего финансирования, причем главным препятствием к получению кредита являются условия, выдвигаемые банками. Около четверти малых предпринимателей имеют опыт использования банковских кредитов, еще четверть пыталась взять кредиты, но отказал банк. Кредитование малого бизнеса в стране затруднено из-за высоких ставок, невозможности предоставить залог в требуемых объемах, коротких сроков кредитования, из-за сложностей в оформлении документов. Обеспечение кредита банки рассматривают зачастую только недвижимость, иномарки, золото и драгоценности, оценка вышеуказанного имущества предприятия осуществляется обычно на 50% ниже ее реальной рыночной стоимости, что сильно снижает сумму возможного кредита. Процент по кредитам высок (примерно в 10 раз выше европейской ставки ипотечного кредита). Срок рассмотрения запроса на кредит может доходить до нескольких месяцев и потребовать предоставления большого количества документов.

Тем не менее, до сих пор практически не задействованным остается венчурное финансирование инновативных малых предприятий, которое дает хорошие результаты по развитию инноваций в других странах.

Венчурное финансирование используется для поддержки высокорисковых, но при этом высокодоходных проектов. Венчурный капитал является долевым капиталом, предоставляемым профессиональными фирмами, инвестируюшими и совместно управляющими стартовыми, развивающимися или трансформирующимися частными компаниями, демонстрирующими потенциал для существенного роста. Рост стоимости компании, происходящий в средне- и долгосрочной перспективе, приводит к росту стоимости доли венчурного инвестора. Этот прирост выше, чем доход от альтернативных вложений, что компенсирует риск и неликвидность проектов в отдельных случаях. Венчурные инвестиции имеют следующие черты:

венчурный капиталист делит риск с предпринимателем;

инвестиционный горизонт относительно долгосрочный - 3-7 лет;

в дополнение к инвестициям осуществляется поддержка менеджмента компании за счет опыта и связей инвестора;

возврат средств осуществляется в виде реализации возросшей в цене доли инвестора в собственности компании на конец инвестиционного периода.

Большинство венчурных схем - это независимые фонды, привлекающие капитал из финансовых институтов до того, как они инвестируются в малые и средние предприятия. Однако и сами финансовые институты могут иметь собственные венчурные фонды. В некоторых странах существует также неформальный рынок венчурного капитала: частных инвесторов - "бизнес-ангелов" или крупных компаний - "корпоративный венчуринг". Роль венчурного капиталиста заключается в рассмотрении инвестиционных возможностей, структурировании сделки, инвестировании и достижении прироста капитала при продаже доли собственности либо на фондовом рынке, либо менеджменту компании или стороннему покупателю. Основным требованием для получения компанией венчурных

инвестиций является состоятельность бизнес-идеи и возможности по ее воплощению. Предприниматель должен представить бизнес-план проекта. В нем отражаются:

- объем требуемых инвестиций и способ использования;
- сроки реализации проекта;
- информация о рынке (доля рынка, конкуренты);
- стратегии продаж (каналы сбыта, ценовая политика, торговая марка, реклама);
- история компании, продукта (его уникальность);
- технологии (включая права интеллектуальной собственности, жизненный цикл продукта);
- потребность в материальных и трудовых ресурсах;
- финансовые показатели и отчетность;
- список владельцев;
- описание структуры организации и управления компанией;
- основные поставщики и потребители;
- конкурентные преимущества нового продукта;
- правовые аспекты (тип собственности; тип акций, основные контракты; возможность выхода капитала) и т.д.

Сначала, для предварительного отбора изучается резюме проекта, затем переходят к более подробному изучению бизнес-плана. На этой стадии оценивается не только состоятельность проекта и возможность ее реализации с требуемой нормой отдачи, но также кадровый состав (наличие специалистов, имеющих успешный опыт реализации проектов), личностные и профессиональные качества мененджмента, наличие авторитетных партнеров (возможности лоббирования). Подписывается предварительное соглашение. Далее следует детальное изучение истории компании, личностей сотрудников, возможных потребителей и конкурентов и т.д. Инвестиционное предложение или меморандум являются конечным результатом этой стадии. После этого переходят к юридической стадии: подготовке пакета документов - Соглашения между владельцами, Устава, Обязательства о раскрытии информации и т.д.

Стадия совместного управления начинается, когда предварительные действия совершены и инвестиции получены. Венчурный капиталист содействует увеличению стоимости компании, участвуя в Совете Директоров.

Заключительная стадия венчурного инвестирования подразумевает выход венчурного капитала. Таким образом, инвестируя в компанию, венчурный капиталист заранее предусматривает варианты выхода, поскольку только с его реализацией возможно получение дохода.

Литература

Заславская, О. Новые программы сделают кредит доступным для малого бизнеса // Финансовые Известия. 2006. №12.

Лебедева, С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №1.

Фалько С.Г. Иванова Н.Ю. Управление нововведениями на высокотехнологичных предприятиях. - М.: изд-во МГТУ, 2007.