

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

ALTERNATIVE SOURCES OF ATTRACTING INVESTMENTS IN SMALL AND MEDIUM BUSINESS: THEIR ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

O. Kornyshev

Summary. the article considers the problem of the development of small and medium-sized businesses in Russia, which is associated with a lack of financial resources. Analyzed the key reasons why bank lending for small forms of entrepreneurship in modern conditions is not the most effective tool, therefore, the search for alternative sources of attracting investment is relevant. Listed and described the main models of alternative financing for the development of small and medium-sized businesses that are available to domestic entrepreneurs. Among such methods are venture financing from business incubators and accelerators, crowdfunding, state aid programs for SMEs, government orders and tenders, as well as factoring and leasing. Their key advantages and disadvantages are described. Based on the analysis, the results were summarized, within which, the most economically viable ways of attracting investments for the development of small and medium-sized businesses in Russia were identified.

Keywords: small and medium business; financing; investments; financial resources; venture financing; crowdfunding; crediting; leasing; governmental support; factoring.

Корнышев Олег Олегович

Аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет „Синергия“»
okornyshev@nes.ru

Аннотация. в статье рассмотрена проблема развития малого и среднего бизнеса в России, которая связана с дефицитом финансовых ресурсов. Проанализированы ключевые причины того, почему банковское кредитование для малых форм предпринимательства в современных условиях не наиболее эффективный инструмент, в связи с чем, актуальным является поиск альтернативных источников привлечения инвестиций. Перечислены и описаны основные модели альтернативного финансирования развития малого и среднего бизнеса, доступные для отечественных предпринимателей. Среди таких способов венчурное финансирование от бизнес-инкубаторов и акселераторов, краудфандинг, государственные программы помощи МСП, государственные заказы и тендеры, а также факторинг и лизинг. Описаны их ключевые преимущества и недостатки. На основе проведенного анализа, подведены итоги, в рамках которых, названы наиболее экономически целесообразные способы привлечения инвестиций для развития малого и среднего предпринимательства в России.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; финансирование; инвестиции; финансовые ресурсы; венчурное финансирование; краудфандинг; кредитование; лизинг; государственная поддержка; факторинг.

Ключевую роль в процессе формирования и развития национальной экономики Российской Федерации играет малый и средний бизнес. Однако, при анализе текущего уровня развития малых форм хозяйствования, стоит отметить его невысокую долю в процессе формирования ВВП по сравнению со странами с развитой экономикой (рисунок 1).

Исходя из этого, формируются вопросы о том, почему малый и средний бизнес в России уступает ведущую роль системообразующих предприятий. И одной из ключевых причин такой проблематики выступает дефицит финансовых ресурсов, денежных средств, направленных на инвестиции в основной капитал.

Основным источником привлечения инвестиций в малый и средний бизнес является банковское

кредитование. Однако, текущая денежно-кредитная политика Банка России направлена на ужесточение условий монетарной политики, в том числе путем повышения уровня процентной ставки рефинансирования коммерческих банков, напрямую влияя и на процентные ставки кредитных продуктов. Кроме того, если мы смотрим на рынок стартапов являющихся важной частью МСП сегмента — это высоко рискованные проекты, получение кредита которыми изначально маловероятно.

Для банков кредитование малого и среднего бизнеса довольно рискованное направление деятельности. Согласно статистике ЦБ РФ, ежегодно увеличивается просроченная задолженность кредитного портфеля отечественных банков при постоянном уменьшении объемов предоставляемых кредитов (рисунок 2).

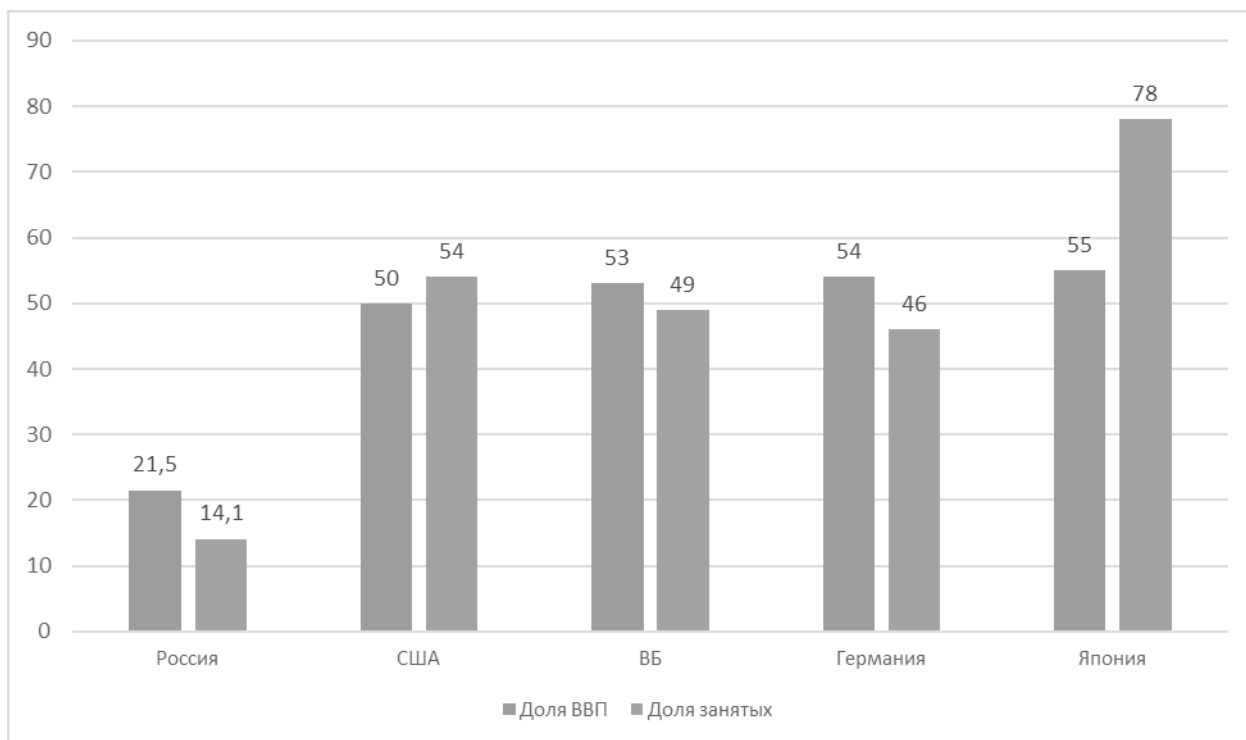


Рис. 1. Доля МСП при формировании ВВП и рынка труда [1, с. 171].

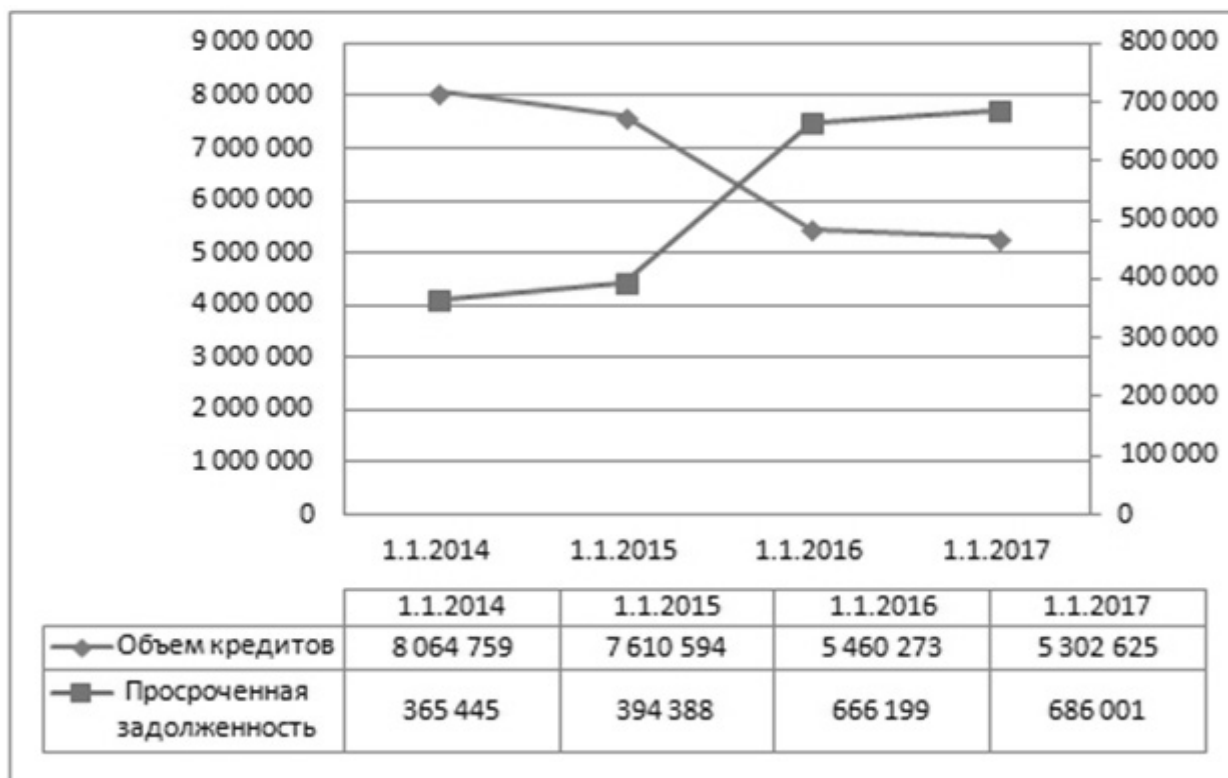


Рис. 2. Объемы банковских кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в России и доля по ним просроченной задолженности [7].

Такая динамика доказывает нежелание коммерческих банков России кредитовать малые предприятия в связи с тем, что субъекты МСБ зачастую не в состоянии вернуть денежные средства, взятые в кредит в предусмотренные договором сроки [7]. Простыми словами: субъекты малого бизнеса — это наименее надежный потенциальный заемщик и клиент коммерческого банка.

В связи с такой тенденцией, актуальным является вопрос поиска альтернативных источников привлечения инвестиций и финансирования в рамках развития малых форм предпринимательства. По этой причине, целью научной статьи является анализ основных альтернативных источников привлечения финансовых ресурсов предприятиями малого и среднего бизнеса, а также определение их основных преимуществ и недостатков.

Одним из первых альтернативных способов привлечения МСП инвестиций является венчурное финансирование. Главное отличие венчурного финансирования от традиционных источников финансирования заключается в высокой степени риска для вложенных инвестиций.

Рассмотрим основные отличия венчурного финансирования от кредитования:

- ◆ венчурным инвесторам не важны выплаты по процентам, поскольку им интересна отдача от проекта; они являются совладельцами бизнеса, а не кредиторами
- ◆ кредит выдается банками под ликвидный залог; у высокотехнологичных инновационных предприятий подобные активы появляются обычно лишь в зрелой фазе; венчурные инвесторы гораздо больше заинтересованы в команде, идее и продукте;
- ◆ венчурное финансирование не обеспечивается гарантиями, поскольку венчурный инвестор становится либо акционером, либо партнером компании;
- ◆ оценка предприятия банком происходит с позиции настоящего положения, а венчурный инвестор оценивает предприятие с точки зрения его будущих перспектив и способности руководителей это будущее воплотить.

При этом, высокую роль развития венчурного финансирования в России отображает отчет исследования аналитиков Dow Jones Venture Source и Wall Street Journal, где указано, что еще 10 лет назад суммарная доля РФ на мировом рынке венчурных инвестиций составляла 0,3%. Теперь же она поднялась до 8,5% [8].

Однако, стоит заметить, что венчурное финансирование, зачастую, доступно лишь для инновационно-актив-

ных предприятий, имеющих историю проекта, сильную профессиональную команду, и к тому же, при такой форме привлечения инвестиций, объект МСП теряет большую часть своих прав собственности.

Другим способом привлечения инвестиций в малый и средний бизнес является краудфандинг, который не подразумевает под собою финансовое вознаграждение тех лиц, которые проводят финансирование бизнес-проекта.

К основным преимуществам краудфандинга относятся [3, с. 25]:

- ◆ возможность получить необходимый размер финансирования через Интернет;
- ◆ сохранение прав собственности и независимости предприятия, а также отсутствие необходимости вести систему отчетности;
- ◆ отсутствие финансовых рисков потери в случае, если бизнес-проект оказался неуспешным;
- ◆ получение аудитории поддержки и внимания Интернет-СМИ, гарантия продаж выпускаемого продукта.

К основным недостаткам краудфандинга относятся [3, с. 25]:

- ◆ необходимо иметь интересную и уникальную идею для бизнес-проекта, что не по силам большинству предприятий малого бизнеса;
- ◆ длительные сроки организации и привлечения финансирования.

По итогам Банка России общим объемом рынка краудфандинга, где используются заемные обязательства, в 2016 году вырос до 500 млн. рублей, при этом в 2015 году он достигал лишь 111,3 млн. рублей. Однако банковский регулятор страны отмечал диспропорцию различных сегментов и высокую волатильность в данном сегменте [9].

Другим альтернативным источником привлечения инвестиций и финансирования в МСП являются государственные программы, направленные на помощь субъектам малого и среднего бизнеса. На сегодняшний день, в России существует следующая классификация видов государственной помощи [4]:

- ◆ фонды федерального уровня;
- ◆ городские фонды и учреждения;
- ◆ региональные корпорации развития;
- ◆ федеральные и региональные целевые программы/фонды;
- ◆ государственные гранты и субсидии.

Помимо государственных программ по финансированию малого и среднего бизнеса, все больше рекомен-

даций звучит об использовании такого инструмента, как государственные закупки и тендеры. Получая такой заказ компания решает свою главную проблему начального этапа — поиск покупателя для сбыта своей продукции или услуги. Однако, ключевой недостаток такого альтернативного метода привлечения инвестиций является высокая степень ограничений для тех предприятий, которые не имеют истории своей коммерческой и производственной деятельности.

Другой популярной формой альтернативного финансирования развития малого и среднего бизнеса является лизинг.

Очевидно, что с точки зрения экономической и инвестиционной эффективности, лизинг — это универсальный инструмент, способный дать выгоду его потребителю с разных точек зрения. В первую очередь, стоит отметить его гибкость в плане платежей, что не вызывает значительный рост долговой нагрузки на предприятия. Кроме того, лизинговый объект позволяет предприятию ликвидировать тот дефицит дорогостоящих оборудования, которые ему необходимы, и это в независимости от отрасли экономики России. И конечно же, это возможность получать прибыль с объекта лизинга и право выкупа, если того пожелает предприятие.

Однако, помимо преимуществ, лизинг обладает рядом недостатков, тормозящих его развитие в России [5]:

- ◆ барьеры развития лизинга на программное обеспечение, что важно в период диджитализации бизнес-процессов;
- ◆ отсутствие страхования рисков в лизинговой деятельности;
- ◆ долгий процесс изъятия объекта лизинга в случае неплатежеспособности предприятия;
- ◆ низкий уровень развития вторичных рынков;
- ◆ дефицит финансовых и инвестиционных ресурсов у лизинговых компаний.

Последним рассматриваемым альтернативным способом привлечения МСП инвестиций является факто-

ринг, под которым подразумевают приобретение права на взыскание долгов, перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по ним. В процессе факторинговой операции задействованы три стороны: фактор — компания, покупающая требования; МСП, которые выступают поставщиками товаров; покупатель товара, который формирует дебиторскую задолженность у поставщика товаров. Таким образом, это разновидность посреднической деятельности, при которой факторинговая компания за определенную плату получает право взыскивать и зачислять на счет предприятия, причитающиеся ему от покупателей суммы денег (инкассировать его дебиторскую задолженность). Одновременно с этим факторинговая компания кредитует оборотный капитал предприятия и принимает на себя его кредитные и валютные риски [2].

К основным преимуществам факторинга относятся [6]:

- ◆ непрерывный оборот капитала и наличие оборотных средств;
- ◆ решение проблемы с дебиторской задолженностью в бухгалтерском балансе предприятия.

К основным недостаткам факторинга относятся [6]:

- ◆ высокая стоимость факторинга;
- ◆ невозможность осуществлять сделку одnorазово;
- ◆ наличие риска неоплаты.

Таким образом, проанализировав ключевые альтернативные источники привлечения инвестиций в малый и средний бизнес, можно подытожить, что практически каждый метод имеет свои преимущества и можно рассматривать, как основу для развития своего дела. Однако, учитывая все те минусы и недостатки, которые перечислены по каждому способу, хочется заметить, что идеальный способ в зависимости от индустрии и бизнес-модели компании будет различаться. Наиболее привлекательными и в тоже время наименее универсальными являются такие формы финансирования малого и среднего бизнеса, как венчурное финансирование и краудфандинг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева А. С. Роль малого предпринимательства в развитии экономики России // Экономика и социум. — 2016. — № 2 (21). — С. 171–174.
2. Пьяных Е. А. Альтернативные источники финансирования предприятия. URL: <http://masters.donntu.org/2015/iem/pyanuch/library/article7.pdf> (дата обращения 23.03.2019).
3. Осипова Т.Ю., Макарова Е. Н. Альтернативные инструменты финансирования бизнес-проектов // Проблемы учета и финансов. — 2017. — № 27. — С. 24–29.
4. Гагарин П. А. Где взять деньги: 10 источников финансирования бизнеса. URL: <https://www.gradient-alpha.ru/gde-vzyat-dengi-10-istochnikov-finansir/> (дата обращения 23.03.2019).
5. Русавская О. В. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы // Научно-методический электронный журнал «Концепт». — 2016. — Т. 11. — С. 2016–2020.

6. Факторинг. Что нужно о нем знать? Преимущества и недостатки факторинга. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/factoring-cto-nuzhno-o-nem-znat-preimushhestva-i-nedostatki-faktoringa/> (дата обращения 23.03.2019).
7. Тригуб Е. Ю. Актуальные проблемы кредитования малого и среднего предпринимательства в России // Международный научно-исследовательский журнал. — 2018. — № 12 (66) Часть 3. — С. 67–70.
8. Венчурные сделки: кто и куда инвестировал в 2018 году. Динамика рынка. URL: <https://vc.ru/finance/60921-venchurnye-sdelki-kto-i-kuda-investiroval-v-2018-godu-dinamika-rynka> (дата обращения 01.05.2019).
9. Сегмент взаимного кредитования бизнеса в 2016 году вырос в 5 раз // АРБ. URL: https://arb.ru/b2b/news/segment_vzaimnogo_kreditovaniya_biznesa_v_2016_godu_vyros_v_5_raz-10089392/?sphrase_id=284845 (дата обращения 05.01.2019)

© Корнышев Олег Олегович (okornyshev@nes.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»



Университет «Синергия»