

0-793653

На правах рукописи

Шемят

ШЕМЕТ Екатерина Сергеевна

**Развитие форм государственной финансовой
поддержки и методов корпоративного финансирования
малого бизнеса**

08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

ВОЛГОГРАД – 2008

~~27 11 08/01-1209~~
08

Работа выполнена в Государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Волгоградский государственный университет».

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Перекрестова Любовь Вениаминовна.

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Набиев Рамазан Абдулмуминович;

кандидат экономических наук
Сурикова Наталья Геннадьевна.

Ведущая организация: Автономная некоммерческая организация
высшего профессионального образования
Центросоюза Российской Федерации «Рос-
сийский университет кооперации» Волго-
градский кооперативный институт.

Защита состоится 18 декабря 2008 г. в 14.00 час. на заседании диссертационного совета Д 212.029.04 при ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» по адресу: 400062, г. Волгоград, пр. Университетский, 100, ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», ауд. 2-05 «В».

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке
ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет».

Автореферат разослан 18 ноября 2008 г. и размещен на сайте
<http://www.volsu.ru>

Ученый секретарь диссертационного совета
доктор экономических наук



НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КФУ



0000802344

Пончарова М.В.

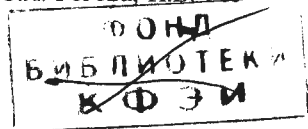
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Поиск новых форм поддержки малого предпринимательства был и остается актуальной задачей с момента появления этого сектора экономики в начале 90-х годов. Следует отметить, что положение малого бизнеса в стране в последнее время улучшается. Несмотря на это, малый бизнес по-прежнему сталкивается с целым рядом проблем. Одной из основных причин, которая в значительной степени сдерживает развитие малых предприятий, является отсутствие доступа к финансовым ресурсам.

Предпринимаемые Правительством РФ и администрациями субъектов Федерации меры в этой области зачастую не связаны между собой, труднодоступны для малого бизнеса. Средства, выделяемые на финансовую поддержку, незначительны по объему, нередко используются не по назначению. Несмотря на то, что практика выработала целый комплекс форм, механизмов и инструментов государственного финансового регулирования малого бизнеса, многие из них в российской экономике вообще не используются. Поэтому, чтобы обеспечить развитие рассматриваемого сектора экономики ускоренными темпами, необходимо создавать адекватные условия государственной финансовой поддержки малого бизнеса в сочетании с корпоративным финансированием. Отсутствие у российского правительства четкой политики по отношению к малому бизнесу на протяжении долгого периода времени значительно сократило число исследований, посвященных данной тематике.

Выбор темы обусловлен необходимостью рассмотрения важнейших теоретических и практических проблем эффективности использования финансовых ресурсов малыми предприятиями и механизмов их привлечения на финансовом рынке.

Степень разработанности проблемы. В отечественной науке значительный вклад в исследование проблемы регулирования малого предпринимательства был внесен такими российскими учеными, как Л.И. Абалкин, А.О. Блинов, С.Ю. Глазьев, В.Я. Горфинкель, Е.В. Калинин, А.Б. Круня, А.Б. Крутик, Б.Н. Кузык, М.Г. Лапуста, Д.С. Львов, А.Д. Некипелов, О.Л. Рогова, И.В. Роз-



маинский, В.А. Рубе, А.В. Рунов, А.Ю. Старостин, П.М. Теплухин, А.Ю. Чепуренко, Б.М. Широков, А.Ю. Ясин и др. В их работах глубоко проанализированы особенности становления и развития российского малого предпринимательства, рассматриваются достижения и недостатки системы государственной поддержки малого предпринимательства в России, определены основные проблемы, с которыми сталкиваются российские предприниматели, предлагаются пути решения данных проблем.

Среди зарубежных авторов, активно исследующих различные стороны экономики и финансов малых предприятий, необходимо отметить Л. Аллена, Дж. Гэлбрейта, Р. Дамари, П. Друкера, Д. Карлсона, Э. Тоффлера, Й. Шумпетера и др.

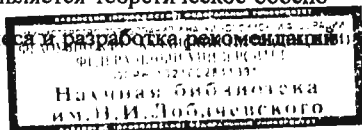
Серьезный вклад в развитие проблемы банковского кредитования малых предприятий внесли Л. Ибадова, В. Киевский, А. Козлов, Махлин Е.И. Из последних работ особого внимания заслуживает аналитический доклад авторского коллектива в составе Емелина А., Иванова О., Мамуты М. «Предоставление и рефинансирование кредитов для малого и среднего бизнеса: текущее состояние, проблемы и пути их решения». Специфику банковского микрокредитования отразили в своих работах зарубежные ученые: М. Байдас, А. Бергер, Л. Валензуела, Д. Грехам, Г. Юдел и др.

Исследованием венчурного финансирования и страхования в сфере малого бизнеса занимались Н. Бекетов, А. Власов, Л. Ибадова, М. Лапуста, О. Манцев, Я. Сергиенко, А. Цыганов.

Исследования названных авторов стали стимулом более глубокой разработки взаимодействия государственного финансирования и корпоративного финансирования на современном этапе развития малого предпринимательства.

Актуальность проблемы, недостаточная научная разработанность отдельных ее сторон и большая практическая значимость определили выбор темы, цели и задач диссертационного исследования.

Целью диссертационного исследования является теоретическое обоснование форм финансовой поддержки малого бизнеса и разработка рекомендаций



по совершенствованию государственного и корпоративного финансирования. Для достижения названной цели были поставлены следующие **задачи**:

- ✓ проанализировать структуру финансовых ресурсов малого предприятия, выявить особенности и определить проблемы их формирования и использования на различных стадиях развития малого предприятия;
- ✓ определить возможные финансовые стратегии малого предприятия на этапе зрелости;
- ✓ провести комплексный анализ государственного бюджетного регулирования малого бизнеса и разработать предложения по его совершенствованию;
- ✓ обосновать необходимость использования для малого бизнеса финансовых методов комбинированного характера;
- ✓ раскрыть особенности венчурного финансирования в малом предпринимательстве;
- ✓ проанализировать специфику услуг страхования субъектов малого предпринимательства и обосновать направления государственного регулирования страхования малых предприятий.

Предметом диссертационного исследования выступают финансовые отношения между государством, малыми предприятиями и субъектами финансовой инфраструктуры малого бизнеса.

Объектом исследования являются методы и инструменты государственной финансовой поддержки и корпоративного финансирования субъектов малого предпринимательства.

Теоретической основой диссертационной работы явились труды российских и зарубежных экономистов по проблемам государственной финансовой, кредитной поддержки малого бизнеса и государственно – частного партнерства.

Нормативно-правовую базу диссертационной работы составили Бюджетный кодекс Российской Федерации, федеральные и региональные законодательные акты, регулирующие развитие малого бизнеса, а также нормативные и

директивные документы Президента и Правительства Российской Федерации, регламентирующие отношения между государством и субъектами малого предпринимательства.

Методологическую основу исследования составили системный подход, приемы логического, экономико-статистического, структурно-функционального анализа, а также графические методы предоставления информации.

Информационно-эмпирическая база исследования представлена материалами Федеральной службы по статистике, Министерства экономического развития и торговли РФ; Министерства финансов РФ; данными Ресурсного центра малого предпринимательства, Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса, Областной целевой программой «Развитие и поддержка малого предпринимательства в Волгоградской области на 2007-2010 гг.», материалами научных конференций и периодической печати, Интернет-ресурсами.

Основные положения диссертационного исследования, выносимые на защиту:

1. Специфику формирования и развития финансово-кредитного механизма малого бизнеса определяют следующие особенности: обусловленность финансовых целей малого предприятия этапами его жизненного цикла; ограниченный доступ на финансовый рынок; пониженный уровень ликвидности, актуализирующий оперативное финансовое управление; повышенные финансовые риски долгового финансирования и инвестирования; зависимость от государственной финансовой поддержки; необходимость преференций в банковском кредитовании и страховании; информационно – аналитическая недостаточность.

2. Развитие методов финансирования малого бизнеса происходит по двум направлениям: 1) совершенствование государственного бюджетного регулирования; 2) применение инновационных методов комбинированного характера: венчурного финансирования, лизинга в сочетании с аутсорсингом, консалтингом, долгосрочным контрактом, стратегическим альянсом, франчайзингом.

3. Совершенствование механизма государственной финансово - кредитной поддержки малого предпринимательства возможно по следующим направлениям: применение бюджетного кредита, переход к конкурсным механизмам использования бюджетных средств, отлаживание системы государственного субсидирования и дотирования, создание на базе Федерального гарантийного фонда гарантийного резерва за счет выделения средств из бюджета области, различных фондов и общественных организаций, занимающихся поддержкой малых предприятий, долевое участие в формировании и использовании венчурных фондов финансирования малого бизнеса, использование государственных и муниципальных гарантий по кредитам коммерческих банков; создание кредитных бюро.

4. Относительно новым, малоиспользуемым способом формирования долгосрочных финансовых ресурсов для малых предприятий, является венчурное финансирование, особенности которого заключаются в предоставлении денежных средств без условия возврата их через заранее установленный срок и без выплаты процентов, без предоставления какого-либо залога или вклада, применении более совершенных методов оценки размеров необходимых малым предприятиям ресурсов, применении новых технологий, заинтересованности фирмы венчурного капитала в получении прибыли, положительной мотивации инвесторов. К недостаткам можно отнести частичную потерю независимости предпринимателя, жесткие требования («хищный капитал»), более высокий уровень рискованности из-за отсутствия каких-либо гарантий успешного роста начинающей компании.

5. Анализ перспектив развития малого предпринимательства свидетельствует о необходимости эффективного общегосударственного механизма его поддержки в части защиты рисков данного сектора экономики. Даже при создании максимально льготных условий для функционирования предпринимательства, высокая степень неопределенности и риска объективно приводит к снижению эффективности деятельности предприятий и, во многих случаях, к банкротству. Поэтому государственное регулирование страхования малых

предприятий выступает в качестве одной из форм финансовой поддержки и успешного функционирования малого предпринимательства. Его направлениями должны стать: создание Специализированного агентства, выдача государственных гарантий, участие в страховании рисков.

6. На этапе зрелости малого предприятия возможен выбор одного из трех типов финансовой стратегии: 1) стратегия сбалансированного финансового роста (ориентация на расширение бизнеса в областях высоких технологий и отраслях приоритетного бюджетного финансирования); 2) стратегия финансовой стабилизации (сохранение достигнутых объемов продаж, активов, собственного капитала и финансовых пропорций в традиционных сферах бизнеса); 3) стратегия финансовой диверсификации и реструктуризации (продажа бизнеса, реализация непрофильных активов, слияние, кооперация, интеграция).

Научная новизна полученных результатов состоит в следующем:

1. Выявлена специфика формирования и развития финансово-кредитного механизма малого бизнеса; комплексно представлены источники финансовых ресурсов и направления их использования на различных стадиях развития малого предприятия (становление, расширение, зрелость); определены возможные финансовые стратегии на этапе зрелости: сбалансированного финансового роста, финансовой стабилизации, финансовой диверсификации и реструктуризации.

2. Предложен механизм реализации государственного бюджетного регулирования малого бизнеса, включающий в себя следующие блоки: общие положения (принципы, объекты, субъекты бюджетной поддержки малого предпринимательства); виды, методы, инструменты бюджетной поддержки, ее источники и направления; специализированные структуры по управлению системой бюджетной поддержки малого предпринимательства; разработаны конкретные рекомендации по совершенствованию механизма государственной финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства;

3. Аргументированы возможности сочетания государственной финансовой поддержки с методами корпоративного финансирования на основе государ-

ственно-частного партнерства, использования преимуществ венчурного финансирования, лизинга, косвенных методов финансирования.

4. Выявлена специфика услуг страхования и особенности страховой защиты малого бизнеса как формы поддержки и развития малого предпринимательства; обоснованы направления государственного регулирования страхования малых предприятий и развития обществ взаимного страхования как альтернативы передачи рисков в страховую компанию.

Теоретическая и практическая значимость работы. Сформулированные в диссертации теоретические положения могут послужить для дальнейших разработок в части совершенствования финансово-кредитных направлений государственной поддержки и их сочетания с корпоративным финансированием.

Практическая значимость работы заключается в том, что сформулированные выводы, предложения и рекомендации могут быть использованы при разработке региональных мероприятий по финансовой поддержке малого предпринимательства, а также при выборе форм и методов финансирования деятельности частными предпринимателями.

Отдельные положения диссертации могут быть использованы в преподавании дисциплин «Финансы и кредит», «Финансы малого бизнеса», «Финансы предприятий».

Апробация работы. Основные результаты диссертационного исследования были представлены на Всероссийских в гг. Ижевске, Пензе, на региональных в г. Волгограде и на международных в г. Мурманске научно-практических конференциях в 2008 г.

Результаты работы использованы в практической деятельности Администрации городского округа «город Михайловка» Волгоградской области и страховой компании ОАО «Югория».

Публикации. По теме диссертации опубликовано 8 работ общим объемом 2,64 п.л., из них 1 статья в изданиях, рекомендованных ВАК.

Объем и структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, включающих 8 параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы диссертационной работы; определены цель, задачи, объект и предмет исследования; его теоретическая, методологическая и информационная базы; дана характеристика научной новизны и практической значимости полученных результатов.

В первой главе *«Теоретические основы финансового взаимодействия государства и малого бизнеса в рыночных условиях»* исследованы особенности формирования финансовых ресурсов малых предприятий, их состав и структура, проблемы формирования и использования на различных стадиях жизненного цикла малых предприятий; проведен анализ различных форм финансирования малого бизнеса.

Во второй главе *«Механизм государственного бюджетного регулирования малого бизнеса»* анализируется эффективность бюджетной поддержки малого бизнеса и разрабатываются предложения по ее совершенствованию; исследуется мировой опыт государственной финансовой поддержки малого предпринимательства и возможности его адаптации в России.

В третьей главе *«Основные направления совершенствования финансирования и кредитования малого предпринимательства»* представлены формы поддержки малого бизнеса и дана характеристика отдельных их видов (банковского кредита, страхования, венчурного финансирования, лизинга, аутсорсинга, консалтинга, долгосрочного контракта, стратегического альянса, франчайзинга).

В заключении диссертационной работы содержатся основные выводы и обобщаются рекомендации, полученные в результате проведенного исследования.

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

Специфика формирования и развития финансово-кредитного механизма малого бизнеса

Выбор эффективных источников и форм финансирования малых предприятий во многом зависит от того, на какой стадии развития они находятся и какими базовыми финансовыми характеристиками обладают.

Стадия развития и основные финансовые показатели, такие как объем продаж и прибыль, в свою очередь, напрямую связаны с этапами жизненного цикла предприятия. Можно выделить следующие стадии развития малых предприятий: рождение, становление, расширение, зрелость. На каждом этапе жизненного цикла предприятие испытывает потребность в финансовых и иных ресурсах.

Непосредственное рождение предприятия - это создание «пилотного» продукта и осуществление его пробных продаж. На этой стадии малое предприятие проводит специальные исследования и разработки по развитию и организации бизнеса, осуществляет значительные затраты на разработку коммерческой продукции и обеспечение выхода на рынок. На этом этапе выручка практически нулевая, а денежные потоки предприятия – отрицательные, потому что затраты на исследования, оплату труда не покрываются доходами. Этот этап характеризуется максимальным риском «смертности» предприятий.

Важным условием для становления предприятия является долевого капитал, который обеспечивает финансирование начальных расходов, связанных с открытием предприятия. На этом этапе одним из способов решения проблемы финансирования может служить предоставление долевого капитала венчурным фондом.

Средства венчурных фондов в сохраняющихся условиях высокой неопределенности могут быть доступны, но оптимальные источники – это бизнес-инкубаторы и аналогичные структуры, способные предоставить косвенную финансовую и крайне востребованную на данном этапе нефинансовую поддержку,

а также частные инвесторы. В качестве одного из источников финансирования может выступать прямая государственная поддержка.

Расходы по внедрению новых производственных мощностей осуществляются как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Наиболее часто для финансирования такого рода расходов используется банковский кредит. Одним из способов приобретения машин и оборудования является лизинг, применение которого возможно на любой стадии развития малого предприятия. Если предприятие осуществляет реализацию социально значимых проектов, то им могут быть предоставлены региональные гранты на развитие такого рода деятельности.

Для успешной деятельности любого предприятия необходимы расходы на патенты, лицензии и разработки. Однако нематериальные активы обладают низкой ликвидностью. Источниками финансирования таких расходов могут быть бюджетные ассигнования, а для более развитых предприятий – собственные и заемные средства или долевое участие в капитале. Период раннего роста начинается с процесса налаживания небольшого по объемам производства коммерческой продукции характеризуется возрастающей потребностью в финансовых ресурсах. На этом этапе начинает генерироваться прибыль. Эффективными источниками ресурсов становятся венчурные фонды, предоставляющие сочетание финансовой и нефинансовой поддержки в обмен на долю в предприятии и банковские ссуды в форме овердрафта. Главной задачей этого этапа является эффективное управление оборотными средствами и возможность получить внешнее финансирование.

На протяжении всей деятельности малому предприятию необходима консультационная поддержка в области налогообложения, бухгалтерского учета, юриспруденции и др. Источниками информации могут служить консалтинговые компании, финансовые институты, государственные, общественные организации, торговые палаты и ассоциации. Как показала практика, на стадии становления предприятие обращается к государственным и общественным организациям, торговым палатам и ассоциациям сравнительно часто, а на стадии рас-

ширения и зрелости имеет достаточно средств для использования услуг профессиональных консалтинговых фирм.

Период устойчивого роста (расширения), переходящий в стадию зрелости, характеризуется существенным увеличением объема продаж, устойчивым генерированием прибыли, необходимостью расширения масштабов деятельности, привлечения дополнительного персонала, потребностью в больших объемах оборотных средств. На этой стадии эффективными методами финансирования являются венчурное финансирование, банковские ссуды, лизинг.

На стадии становления и расширения деятельности предприятия возникает необходимость финансирования оборотного капитала, размер которого зависит от вида деятельности, а также от условий реализации продукции, поставок необходимого сырья и материалов, которые могут вызвать недостаток денежных средств. С расширением деятельности предприятия возникают риск производства и постоянная потребность в увеличении оборотного капитала. В эти периоды малому предприятию целесообразно использовать краткосрочное кредитование в форме овердрафта или факторинга. На стадии расширения и зрелости у предприятий могут возникнуть проблемы в процессе управления в случае отсутствия квалифицированных менеджеров. Наиболее целесообразным в этом случае является внедрение механизма аутсорсинга. В условиях переходной экономики, когда, с одной стороны, финансовая система не в состоянии удовлетворить потребности в кредитных ресурсах, а с другой – имеются крупные скрытые накопления в частном секторе, получает широкое распространение частное кредитование.

На этапе зрелости малого предприятия возможен выбор одного из трех типов финансовой стратегии: 1) стратегия сбалансированного финансового роста (ориентация на расширение бизнеса в областях высоких технологий и отраслях приоритетного бюджетного финансирования); 2) стратегия финансовой стабилизации (сохранение достигнутых объемов продаж, активов, собственного капитала и финансовых пропорций в традиционных сферах бизнеса); 3) страте-

гия финансовой диверсификации и реструктуризации (продажа бизнеса, реализация непрофильных активов, слияние, кооперация, интеграция).

Процесс формирования финансовой стратегии предприятия реализуется поэтапно: 1) постановка цели; 2) разработка вариантов ее достижения; 3) выбор предпочтительных вариантов из множества альтернативных. Более детально эти этапы представлены в диссертации.

На основании проведенного автором диссертации анализа выявлено, что малые предприятия, выбравшие видом своей деятельности торговлю, промышленность или строительство, более привлекательны для инвесторов, чем фирмы, работающие в таких отраслях экономики, как сельское хозяйство, ЖКХ, здравоохранение. Рынок услуг создает благоприятные условия для бизнеса из-за большой оборачиваемости капитала, что позволяет вовлекать множество малых предприятий в эту сферу деятельности, способствуя занятости в малом бизнесе большого числа экономически активных лиц.

К числу приоритетных отраслей, определяющих развитие предпринимательства является нефтегазовый комплекс. Малые нефтяные компании способствуют превращению нефтегазового комплекса в наукоёмкий и высокотехнологичный сектор экономики.

Поглощение мелких фирм даёт всё меньший экономический эффект крупным компаниям. Они стараются восполнить недостаточную гибкость и мобильность своей деятельности. Поскольку конкурентная борьба и стремление к большей эффективности побуждает малый бизнес использовать и достижения, и возможности крупного капитала, оба сектора экономики сближаются друг с другом.

Главное преимущество интегрированного механизма - обеспечение условий для равноправных партнерских отношений и консолидации усилий всех звеньев сферы малых предприятий. В результате развития взаимодействия участников партнерских отношений возникает синергетический эффект, принимающий разнообразные формы и виды: бюджетный эффект (увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды); соци-

альный эффект (рабочие места в сфере малого предприятия); коммерческий эффект (рост предпринимательской прибыли в малом предприятии); институциональный эффект (создание благоприятной рыночной среды включает в себя бизнес-инкубаторы, инновационные фонды, микрофинансовые институты, фонды венчурного капитала, бюро по ведению кредитных историй малого бизнеса, Интернет-ассоциации малого бизнеса). Эти организации носят некорпоративный характер, что позволяет использовать их услуги всем предприятиям малого бизнеса. Примеры эффективного взаимодействия малых и крупных предприятий различных форм и разновидностей можно наблюдать в нефтяной отрасли (очень активно действует в этом направлении ОАО «Татнефть»). Функционирование этой отрасли основывается на рациональном взаимодействии малого и крупного бизнеса, предусматривающем самый широкий диапазон взаимоотношений - от переуступки прав на производственную деятельность до совместной производственной деятельности.

В современной экономике основными формами интеграции малого бизнеса являются: субконтракция - в производстве; франчайзинг - в производстве и сбыте; венчурное финансирование - в инновациях; лизинг - в финансировании.

Необходимость бюджетной поддержки малого предпринимательства

Бюджетная поддержка малого предпринимательства представляет собой систему методов, инструментов и механизмов прямой бюджетной помощи органами государственной власти (управления) и органами местного самоуправления малым предприятиям в форме безвозмездного финансирования, кредитования, гарантирования, заказов. На рисунке 1 представлено распределение ответов респондентов на вопрос «Чем государство в большей степени должно помогать предпринимателям?».

На основе проведенного анализа деятельности малых предприятий можно сделать вывод, что проблемам малого бизнеса уделяется недостаточно внимания со стороны органов власти.

Для успешного развития малого бизнеса необходимо усовершенствовать систему его поддержки. Одной из главных проблем развития малых предприятий является отсутствие преференций по кредитам, а также поручителей по кредитам.

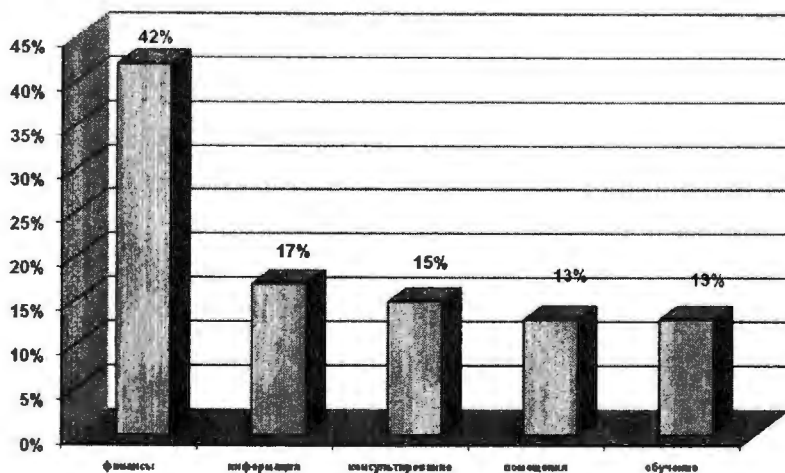


Рисунок 1. Распределение ответов на вопрос «Чем государство в большей степени должно помогать предпринимателям?», в % от общего числа респондентов, принявших участие в исследовании

Источник: Официальный сайт Эксперт РА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

В диссертации предложено создание Федерального гарантийного фонда, на базе которого необходимо создать гарантийный резерв за счет выделения средств из бюджета, различных фондов и общественных организаций, занимающихся поддержкой малых предприятий. Фонд будет предоставлять гарантии по кредитам, выдаваемым малым предприятиям. За счет гарантийного резерва кредитование малых предприятий возможно осуществлять на льготных условиях, с компенсацией части процентных ставок. Часть гарантийного резерва целесообразно использовать для предоставления займов лизинговым компаниям на закупку оборудования для малых предприятий. Порядок и объемы бюджетного

финансирования гарантийного резерва необходимо включить в программы по поддержке малых предприятий в различных регионах. Основой успеха гарантийного механизма должно стать доверие банков к распорядителям гарантийных средств. Кредитование малых предприятий на льготных условиях с компенсацией части процентных ставок за счет гарантийного резерва требует большого объема бюджетных средств и должна использоваться для высокоэффективных проектов, отбор которых нужно осуществлять на конкурсной основе.

В Волгоградской для стимулирования малого бизнеса создана областная целевая программа "Развитие и поддержка малого предпринимательства области на 2007 - 2010 годы".

Механизм ее реализации предусматривает выделение средств из областного бюджета, а также использование федеральных средств на условиях софинансирования (50%). В 2008 году из региональной казны на эти цели будет затрачено 12,4 млн. руб. Всего же до 2010 года на поддержку малого бизнеса региона предполагается израсходовать 117 млн. руб. бюджетных средств.

Финансовая государственная политика в отношении малого бизнеса должна формироваться в контексте общей экономической политики страны. Исходя из этого, следует определять формы и меры финансового регулирования, чтобы обеспечить сбалансированность политики и рынка в целом, а не на уровне отдельных производств, отраслей или предприятий.

Использование венчурного финансирования как формы государственно-частного партнерства

Отличительные черты венчурного финансирования малого предпринимательства (МП) представлены на рисунке 2.

Анализ задач и приоритетов программ поддержки малых предприятий выявил недостаточность мер по развитию инновационного предпринимательства. Мероприятия по поддержке развития малого инновационного предпринимательства, разработанные в диссертации, представлены в таблице 1.

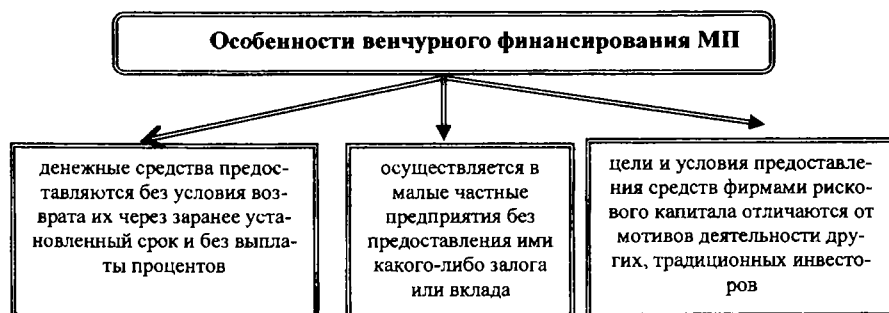


Рисунок 2. Особенности венчурного финансирования малого предпринимательства

Для успешного развития венчурного капитала в России требуется комплекс мер государственной политики. В настоящее время уже воплощается в жизнь ряд проектов, направленных на развитие венчурного финансирования.

Таблица 1.- Меры по развитию малого инновационного предпринимательства

Наименование мероприятия	Ожидаемый результат
Формирование экономического механизма государственной научно-технической политики	Создание условий для зарождения и развития инновационного предпринимательства
Формирование инновационной инфраструктуры поддержки развития инновационного процесса	Разработка нормативно-правовой базы, формирование рынка научно-технической продукции, организация информационно-посреднических, консультационных служб, организация финансового обеспечения инновационного предпринимательства
Создание фондов научного, научно-технического и технологического развития	Финансовое обеспечение инновационного предпринимательства
Содействие в формировании и привлечении венчурного капитала в инновационное предпринимательство	Дополнительные финансовые ресурсы для развития инновационного предпринимательства

Государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере предоставляет финансовую поддержку малым инновационным предприятиям на возвратной основе. В Волгоградской области к созданию фонда приступили в 2006 году по инициативе местного Агентства инвестиций и развития. Схема венчурных инвестиций Волгоградской области представлена на рисунке 3.

Цель создания закрытого паевого инвестиционного фонда особо рисков-
 вых (венчурных) инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в
 малые предприятия в научно-технической сфере Волгоградской области» -
 предоставление инвестиций в виде вклада в акционерный или уставный капи-
 тал малых быстрорастущих компаний, зарегистрированных в Волгоградской
 области, которые ориентированы на высокотехнологическую продукцию.

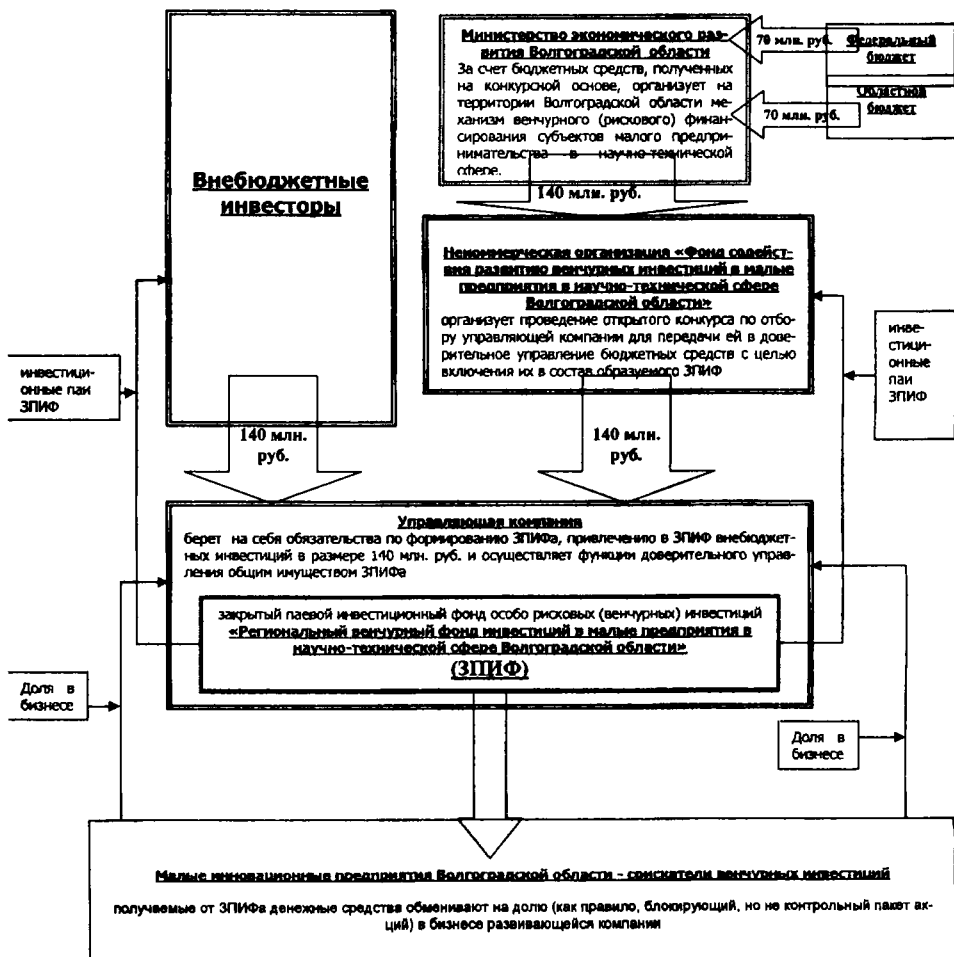


Рисунок 3. Структурная схема венчурных инвестиций Волгоградской области в 2007 году

Подобный проект в Волгоградской области осуществляется впервые. Он окажет существенную поддержку развитию малого предпринимательства в Волгоградской области, которое получит венчурное финансирование и будет иметь возможность увеличить масштабы бизнеса.

Согласно конкурсным условиям, бюджет фонда формируется из трёх источников: 70 млн. руб. выделяется из федерального бюджета, столько же - из областного, 140 млн. руб. управляющая компания привлекает от частных инвесторов. Фонд объявляет конкурс среди инновационных предприятий - потенциальных получателей средств, определит победителей и приступит к их финансированию. Средства венчурного фонда будут направляться на финансирование высокорисковых инвестиционных проектов, связанных с внедрением инновационных технологий. Фонд вкладывает средства в развитие компании только посредством покупки доли в её акционерном капитале, формируемой за счёт дополнительной эмиссии акций. Обязательные условия при этом – наличие стратегии выхода из бизнеса, предполагаемая доходность от 30% годовых с учётом выхода инвестора из проекта, срок окупаемости в 3–4 года.

Планируется, что за счёт средств фонда будет профинансировано 12–20 проектов при объёме инвестиций от 7 до 40 млн. руб. Для успешной работы венчурного фонда нужна высокопрофессиональная управляющая компания, способная концентрировать информацию по рынку, определять риски, проводить экспертизу проектов и выбирать наиболее перспективные для коммерциализации.

Методы корпоративного финансирования малого бизнеса

Развитие финансово – кредитного механизма малого бизнеса возможно не только за счет прямых инвестиций, но и за счет широкого использования методов косвенного финансирования при их сочетании с бюджетным финансированием и кредитованием.

В качестве приемлемого для малых предприятий комбинированного метода долгосрочного финансирования в диссертации представлен лизинг. Долгосрочный характер лизинговых отношений, надежность которых усиливается наличием государственных гарантий, расширяет круг участников и возможности интеграции лизинга с долгосрочными контрактными отношениями, в частности, с франчайзингом, обеспечивающим лизингополучателя не только новой техникой или технологией, но и сервисными, страховыми, консалтинговыми, посредническими услугами.

Используя франчайзинг, малые фирмы получают возможность осуществлять предпринимательскую деятельность, опираясь на хорошую репутацию и престижную торговую марку. В качестве источника финансирования выступает экономия на продвижении товара на рынок, рекламе, маркетинговых исследованиях. Система франчайзинга обладает преимуществами по сравнению с собственной сетью. Привлечение капитала происходит с меньшими, чем в случае использования финансовых посредников, издержками. Совместная деятельность крупного и малого бизнеса связана с сокращением издержек на ведение и расширение бизнеса и с уменьшением риска осуществления предпринимательской деятельности в условиях быстрой смены вкусов потребителей. Издержки мониторинга со стороны франчайзера зависят от следующих факторов: состояния информационной инфраструктуры, действенности механизма контроля, наличия неформальных отношений между франчайзером и франчайзи. Франчайзер не обладает полной информацией о конкретных условиях спроса на новом рынке, поэтому он использует предпринимателей, обладающих локальной информацией.

По мере постоянного усложнения управленческих задач руководителям малых предприятий требуется квалифицированная помощь на качественно новом уровне. В этом случае консалтинг и аутсорсинг можно рассматривать как элементы организационно-управленческого обеспечения финансирования и кредитования малого предпринимательства. Поддержка малого предпринимательства со стороны консультантов выражается в независимом взгляде профес-

сионала на возникающие проблемы и проекты; общей проверке и экспертной оценке всей компании; свежем взгляде на маркетинг и развитие рынка; идеях о том, как справиться с проблемами роста; обучении руководителя и его сотрудников; помощи в выработке стратегического подхода на различных этапах жизненного цикла малого предприятия.

Внедрение механизма аутсорсинга (передача непрофильных функций предприятия и связанных с ними активов в управлении профессиональному подрядчику, или аутсорсинговой компании) способствует развитию высокоустойчивых малых предприятий. Одна из причин распространения аутсорсинга – усложнение бизнес-процессов, создающих неприемлемую для компании нагрузку. Передавая часть обязанностей сторонним специалистам, фирма может сосредоточиться на своем основном роде занятий.

Для поддержания необходимых финансовых пропорций и обеспечения своевременности смены формы стоимости в рыночных условиях наиболее привлекательными становятся долгосрочные отношения с партнерами как по приобретению средств производства, так и по реализации готовой продукции. В диссертации рассмотрены финансовые преимущества долгосрочного контракта (поставка товаров партиями в течение периода свыше двух лет) между поставщиком и покупателем и стратегический альянс (долговременное взаимодействие фирм с целью координации производственной и рыночной деятельности для достижения устойчивых преимуществ). Мотивами долгосрочных финансовых отношений являются снижение рисков, совершенствование системы управления, мобилизация ресурсов для реализации глобальных проектов, обмен ноу-хау, получение доступа к рынкам, достижение эффекта синергии и эффекта масштаба.

Государственное регулирование страхования малых предприятий и развитие взаимного страхования

Рынок страхования малого бизнеса пока не достиг значительных размеров, но тем не менее на российском рынке присутствуют страховщики, выде-

лившие малый бизнес в отдельную клиентскую группу и разработавшие для нее специальные продукты. Среди лидеров российского масштаба можно выделить такие компании, как «Росгосстрах», «Ренессанс-Страхование», «РЕСО-Гарантия», «Ингосстрах», ВСК и «УралСиб». При этом многие страховщики, признавая рынок страхования малых предприятий интересным и в будущем перспективным, отмечают недостаточную активность предпринимателей (рисунок 4).

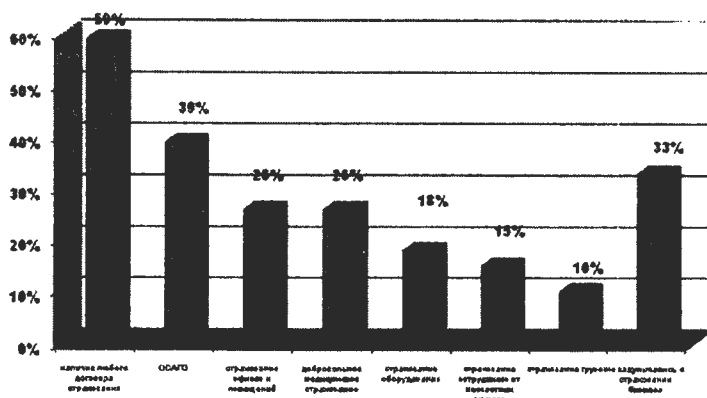


Рисунок 4. Наличие договоров страхования у малых предприятий, % от числа ответивших представителей малых предприятий

Источник: Официальный сайт компании «Ренессанс страхование» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://renins.com>.

Необходимость минимизировать риски при кредитовании малых предприятий определяет тесное сотрудничество банков со страховыми компаниями. Банки используют различные подходы к страхованию при выдаче кредитов малым предприятиям. С одной стороны, залоговое страхование является самым надежным гарантом того, что заемщик возвратит долг, так как в качестве залога выступают оборудование, автотранспорт или значительная часть произведенной продукции. С другой стороны, именно требования банков по предоставлению залогов очень часто становятся для потенциальных заемщиков невыполнимыми, что ведет к распаду кредитного соглашения еще на стадии его проработки. В Волгоградской области 25% руководителей малых предприятий назвали «залоговую проблему» самой большой трудностью, с которой им пришлось

столкнуться при получении кредита, а 24% заемщиков испытывали сложности в предоставлении приемлемых для банка поручителей по кредиту. Учитывая это, банки постепенно смягчают требования к залоговому страхованию и в ряде случаев (если речь идет о сравнительно небольших суммах) заменяют его страхованием жизни и здоровья индивидуального предпринимателя – владельца компании.

В диссертации предложен залоговый механизм, в соответствии с которым необходимо разработать совместную программу со стратегическим партнером, в соответствии с которой заемщик – малое предприятие может предоставить залог лишь на половину суммы от размера запрашиваемого кредита. На оставшиеся 50% свои гарантии дает компания-страховщик.

Данная программа выгодна всем трем участникам: заемщик получает возможность получить кредит, превышающий залоговое имущество; банк получает твердое обеспечение возврата кредита в виде гарантии страховой компании; а страховая компания получает партнера в лице заемщика, с которым имеет возможность продолжить сотрудничество по различным направлениям страховой деятельности.

Сотрудничество банков со страховыми компаниями является эффективным только при выполнении ряда условий: 1) банк должен предложить заемщику не одну, а несколько страховых компаний-партнеров на выбор; 2) крупные страховщики не должны навязать и банку, и клиенту-заемщику свои условия при страховании залога предприятия или жизни и здоровья индивидуального предпринимателя.

В России необходимо создание специализированного агентства по выдаче государственных гарантий и участию в страховании. Наиболее востребованным должно стать участие такого агентства в страховании рисков, связанных с кредитованием субъектов малого предпринимательства, либо с выдачей гарантий по контрактам малых предпринимателей. Предлагаемое агентство сможет участвовать в льготировании страховых взносов и впоследствии – в урегулировании убытков (при необходимости). В этом случае стимулирование малого

предпринимательства осуществляется путем создания условий, облегчающих доступ к кредитным ресурсам и удешевляющим их путем организации гарантирования кредитов или страхования кредитных рисков кредитно-финансовых организаций.

Схема взаимодействий предлагаемого агентства со страховыми организациями, субъектами малого предпринимательства, кредиторами и органами государственной власти должна строиться на основных принципах: критериальность льготирования страховых взносов или предоставления гарантий; распределение ответственности между агентством и коммерческими гарантами; покрытие определенной части кредитных рисков; четкость и прозрачность условий кредитования и страхования; наличие регламента по отбору банков и страховщиков, входящих в систему льготного финансирования, страхования и гарантирования деятельности субъектов малого предпринимательства; наличие фонда гарантирования страховых выплат на случай банкротства страховщика, участвующего в системе льготного финансирования, страхования и гарантирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Реализация программы гарантирования в отношении деятельности субъектов малого предпринимательства с участием государства позволит расширить круг кредитно-финансовых учреждений, занимающихся кредитованием малого бизнеса, понизить кредитные ставки, урегулировать вопросы с обеспечением кредитов. Страховщиком в данном случае может выступать страховая компания, заключающая обычные договоры страхования имущественных интересов субъектов малого предпринимательства и их кредиторов. Роль государства в случае создания агентства – компенсация части страховых взносов. Возможно использование опыта американской Администрации по делам малого бизнеса, привлекающей страховые компании для экспертизы проектов с целью последующей выдачи гарантий совместно со страховщиками.

В диссертации также предложен вариант взаимного страхования малых предприятий. Общества взаимного страхования (ОВС) представляют собой объединения страхователей, которые являются одновременно членами общест-

ва. Основной принцип их деятельности - разделение ущерба между участниками на принципе возвратности средств страхового денежного фонда с минимальными расходами на ведение дела. Приоритетной целью является защита экономических интересов участников – страхователей.

СПИСОК ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ:

Публикации в изданиях, рекомендуемых ВАК:

1. *Шемет, Е.С.* Механизм венчурного финансирования малого предпринимательства / Е.С. Шемет // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – №2. – № 1. Ч. III. – 0,5 п. л.

Публикации в других изданиях:

2. *Шемет, Е.С.* Специфика формирования и развития финансово-кредитного механизма малого бизнеса [Текст] / Е.С. Шемет // Эффективное управление региональной экономикой. Тезисы докладов международной научно-практической конференции. – Киров: Принт-К, 2006 – 0,5 п. л.

3. *Шемет, Е.С.* / Банковское кредитования малого бизнеса [Текст] / Е.С. Шемет // II городской конкурс научных работ «Проблемы теории и практики финансово - кредитной системы». – ВолГАСА – Волгоград: Изд – во ВолГАСА, 2007. – 0,32 п. л.

4. *Шемет, Е.С.* Государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса / Е.С. Шемет // Международная научно-практическая конференция «Современные проблемы экономики, управления и юриспруденции», Мурманск, 2008 – 0,32 п. л.

5. *Шемет, Е.С.* Микрофинансирование как источник финансового обеспечения малого бизнеса / Е.С. Шемет // Новая экономическая стратегия промышленного развития региона: материалы Всероссийской научно-практической конференции (Ижевск, 15-16 апреля 2008г.). – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2008. – 0,25 п. л.

6. *Шемет, Е.С.* Инновационные формы финансовой поддержки малого бизнеса/ Е.С. Шемет // Стратегическое управление предприятиями, организациями, регионами: сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. - Пенза: РИО ПГСХА, 2008 – 0,18 п. л.

7. *Шемет, Е.С.* Исследование мирового опыта государственной финансовой поддержки малого бизнеса / Е.С. Шемет // Материалы научной сессии, г. Волгоград, 16-30 апреля 2008 г. Выпуск 4. Мировая экономика и финансы / Волгу – Волгоград: Изд – во ВолГУ, 2008. – 0,32 п.л.

8. *Шемет, Е.С.* Государственное регулирование страхования малых предприятий / Е.С. Шемет // VII Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых «Молодежь и экономика. Новые взгляды и решения». – ВолгГТУ, 2008. – 0,25 п.л.

102

Подписано в печать 18.11. 2008 г. Формат 60×84/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Times. Усл. печ. л. 1,0.
Тираж 100 экз. Заказ 651.

Волгоградское научное издательство
400011, Волгоград, ул. Электrolесовская, 55.