Мурунова Ирина Анатольевна,
к. э. н., доц., проф.,
зав. кафедрой экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса
e-mail: meon_nauka@mail.ru
Таев Андрей Георгиевич,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Формирование муниципального мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда
Formation of Municipal Mesolevel of the Financial Sphere of Volgograd Business Activity

Статья посвящена влиянию финансовой среды на развитие инновационного предпринимательства на муниципальном уровне. Рассмотрены основные тенденции формирования финансовой среды Волгоградской области, проведен сравнительный анализ источников финансирования инновационной предпринимательской деятельности, представлен процесс бизнес-инкубирования инновационной деятельности Волгограда.

The article is devoted to the influence of the financial sphere on the development of an innovative business activity at the municipal level. The author discusses the main tendencies of formation of the financial sphere in the Volgograd Region and makes the comparative analysis of the sources of an innovative business activity. The process of business incubation of an innovative activity of Volgograd is presented.

Ключевые слова: финансовая среда предпринимательства, инновационное предпринимательство, бизнес-инкубатор.

Keywords: financial sphere of business activity, innovative business activity, business-incubation.

Современное развитие финансов, взаимозависимость и взаимообусловленность их структурных элементов придают финансовой среде предпринимательства многомерный характер. Предпринимательство, существуя в среде, обособлено от нее некоторыми барьерами, требующими теоретического осмысления с целью определения уровня качества финансовой среды предпринимательства и определения взаимосвязи данного качества с развитием системы предпринимательства в муниципальной экономической системе.

Между хозяйствующими субъектами нано-, мини-, микро-, макро-, мегауровней не может установиться эффективная непосредственная взаимосвязь, она обычно опосредована ассоциированными представителями экономических интересов, которые выявляют и реализуют территориально-отраслевые предпочтения агентов ближайших и отдаленных уровней. В сферах, секторах и сегментах хозяйства эти предпочтения создают особые «мезослои» (от греч. mesos – средний, промежуточный) в системах отношений экономических агентов[1].

Наличие промежуточной, соединяющей, амортизирующей и адаптирующей буферной прослойки между основными уровнями финансовой системы позволяет представить развитие финансовой среды предпринимательства как процесс постоянной генерации необходимых элементов мезоуровней финансовой системы и преобразования их в основные. Муниципальные

[1] Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2004. № 4 (40). С. 9.

финансы представляют собой мезоуровень системы, обеспечивающий взаимодействие между централизованными фондами денежных средств и финансами предпринимательства. Помимо муниципальных финансов на данном мезоуровне присутствуют средства финансово-промышленных групп и территориальные денежные фонды.

На уровне муниципального образования Волгограда предпринимательство преимущественно представлено малым и средним бизнесом. По видам деятельности малый и средний бизнес охватил практически все отрасли экономики города.

Отраслевая структура предпринимательства Волгограда в последние годы практически не меняется. В 2005 г. наибольшее число предпринимателей действует в сфере оптовой и розничной торговли, на которую приходится 65,6 % от общего количества предпринимателей. Успешно развивается предоставление информационных услуг и услуг связи, транспорта (7,7 %), наибольший рост отмечен в Дзержинском и Советском районах города. В сфере строительства прирост индивидуальных предпринимателей составил 4,5 %, наибольший рост отмечен в Тракторозаводском и Дзержинском районах. В 2006 г. происходит дальнейшее увеличение доли малых и средних предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере платных услуг населению.

Важным направлением поддержки малого бизнеса со стороны государственной, региональной и муниципальной властей является предоставление в аренду производственных и административных площадей, находящихся в их собственности, а также оказание содействия в ее приобретении. В связи с принятием Постановления Волгоградского городского Совета народных депутатов от 28 декабря 2005 г. № 26/508/2759 «Об утверждении методики определения арендной платы за пользование объектами муниципального нежилого фонда Волгограда», в 2006 г. выросла арендная плата за пользование муниципальными нежилыми помещениями. Данная ситуация отразилась на финансовом состоянии многих представителей малого и среднего предпринимательства.

То есть данное ухудшение параметров финансовой среды предпринимательства оказало прямое воздействие и на эффективность малого бизнеса и на снижение его налогового потенциала.

Комитетом по предпринимательству осуществляется развитие кредитно-финансовых технологий поддержки субъектов предпринимательства, способствующее приватизации помещений:

– разработан механизм реализации программы кредитования субъектов предпринимательства по приоритетным направлениям через уполномоченные финансово-кредитные организации;

– разработан механизм кредитования субъектов малого предпринимательства по выкупу недвижимого имущества через лизинговые компании. Проведены встречи с банками: СБ РФ, «Возрождение», АКБ «Кор», «Волгокредитбанк» и др., а также с лизинговыми компаниями ЗАО «Промлизинг», «Волжанин», «Мидлайн», страховыми компаниями «Югория», «Вест-Акрас» и др.

Перспективой развития мезоуровня финансовой среды предпринимательства Волгограда должно стать финансовое обеспечение инфраструктуры малого предпринимательства в отношении создания бизнес-инкубаторов и технопарков, что, на наш взгляд, во многих отношениях является более перспективной формой поддержки малого бизнеса.

Бизнес-инкубаторы объединяют начинающих предпринимателей или лиц, создающих собственное предприятие. Они могут быть организованы и на базе промышленных предприятий, и на муниципальной основе, но в любом случае эффективности бизнес-инкубирования способствует концентрация производства, характерная для Волгограда.

В процессе формирования программы бизнес-инкубирования местная администрация преследует следующие цели:

– укрепление муниципального хозяйства за счет целенаправленной поддержки малых предприятий, а также начинающих предпринимателей и лиц, создающих свое дело;

– быстрое предоставление промышленных площадей при сравнительно незначительных инвестициях за счет использования имеющейся и простаивающей в данный момент недвижимости;

– активизация инвестиционных процессов в границах муниципального образования на основе повышения деловой активности и развития предпринимательства.

Потенциал бизнес-инкубатора заключается в том, что начинающие предприниматели могут пользоваться выгодами эффекта масштаба производства промежуточных производственных факторов, реализовывать эффект рынка труда, использовать возможности обмена идеями относительно продукции и технологических процессов.

Учредителями «Волгоградского бизнес-инкубатора могут явиться: администрация Волгограда, ВОО «ОПОРА РОССИИ», НП «Волгоградская ассоциация предпринимателей», ВОО «Деловая Россия», Волгоградская торгово-промышленная палата, Волгоградский центр развития и защиты бизнеса «Дело». Эффективность взаимодействия данных организаций проверена в работе согласительной комиссии.

Необходимым условием эффективности бизнес-инкубатора является проведение конкурса предпринимателей, в результате которого определяется состав членов бизнес-инкубатора. Прежде всего на результаты выбора влияют размер имеющихся в наличии площадей и количество претендентов, из чего следует, что при большом количестве претендентов на место в бизнес-инкубатор требования к предпринимателям не могут быть одинаковыми. Однако в любом случае необходима убедительная производственная, инновационная, сбытовая или маркетинговая концепция, а сам претендент должен соответствовать высоким критериям.

Важность бизнес-инкубирования в формировании мезоуровня финансовой среды малого предпринимательства усиливается в условиях ограниченности прямой муниципальной поддержки и лимитированности средств местного бюджета.

С точки зрения предмета нашего исследования, очень важен вопрос об источниках капитала, направляемого как на финансирование бизнес-инкубатора, так и на прямые инвестиции субъектам, развивающим перспективные технологические направления.

Таблица 1

Сравнительный анализ источников финансирования предпринимательской инновационной деятельности

Форма финансирования	***Положительный эффект формы финансирования***	***Отрицательный эффект формы финансирования***
Создание разработок под заказ иностранных инвесторов (прямые частные инвестиции)	Стабильное финансирование; возможность не экономить на сотрудниках и оборудовании; стимулирование научных изысканий	Разработки уходят из страны; компания не является самостоятельной; до создания полноценного инновационного продукта дело практически не доходит; отсутствует возможность зарегистрировать на себя бренд и капитализироваться
Самофинансирование с последующей продажей разработок российским товаропроизводителям	Продажа результатов не менее чем за 50 % от реальной стоимости; долгосрочные партнерские отношения; перспектива получения части дохода от реализации инновационного продукта; отсутствие проблем с дистрибуцией; возможность войти	Необходимость самостоятельного финансирования работ на ранних этапах; трудности заключения партнерских договоров; минимальная оценка стоимости компании при возможных сделках; отсутствие собственного портфеля брендов; невозможность разорвать партнерские отношения и вступить в договорные отношения с другим инвестором

	в качестве исследовательского подразделения в состав крупного холдинга, решив тем самым проблемы финансирования; не нужно тратиться на испытания инновационного продукта и его продвижение	
Государственное финансирование (вхождение в состав госхолдингов, гранты, использование средств государственных венчурных фондов)	Заранее утвержденный и согласованный план работ; не нужно заботиться о будущем; возможность использования административного ресурса при выводе инновационного продукта на рынок; потенциальное вхождение инновации в госпрограммы (повышение объема продаж)	Недостаток или перебои в финансировании; необходимость платить «откаты» чиновникам; неэффективная система управления госхолдингами, мешающая гибко менять направление работ; долгосрочное сохранение интереса государства к инновациям плохо прогнозируется
Продажа инновационной компании крупному товаропроизводителю	Отсутствие проблем с продвижением инновационного продукта и дистрибуцией, а также с привлечением кредитных и иных средств на финансирование исследований; возможность увеличить масштаб работ; поддержка холдинговых структур	Капитализация компании на момент продажи мала, поэтому объем сделки будет минимальным
Поиск непрофильного инвестора (крупной корпорации, фонда и т. д.)	Финансирование в необходимом объеме; помощь в развитии компании; формирование собственного портфеля брендов; возможность серьезно увеличить капитализацию	Инвесторы мало интересуются инновационными компаниями из-за больших рисков, долгой окупаемости и непредсказуемости путей последующего выхода из проекта, поэтому поиск может затянуться или не дать результатов
Выход на фондовый рынок	Возможность привлечь сразу большой объем средств; отсутствие зависимости от определенного партнера; возможность быстрой капитализации за счет биржевой игры; интеграция компании в цивилизованный рынок и признание ее конкурентами, в том числе и западными	Высокая стоимость выхода на фондовый рынок; ограничения по состоянию эмитента и кругу потенциальных инвесторов; недооцененность компании и низкая стоимость акций при первоначальном размещении; высокие риски для инвесторов; необходимость раскрытия информации о компании

Самостоятельный поиск денег (кредиты, бонды, займы на основе неформальных связей и т. д.)	Компания сохраняет имя, структуру собственности и портфель брендов; есть возможность запустить инновационный продукт в продажу и увеличить капитализацию компании до выхода на внешние рынки	Высокий порог доступности банковских кредитов; высокие проценты, облигации могут быть признаны слишком рискованными из-за отсутствия у эмитента кредитной истории; неформальные связи снижают легитимность кредитных сделок. Поиск средств в любом случае трудоемок и может затянуться, что даст возможность конкурентам вывести инновационный продукт на рынок первыми

Традиционные источники формирования инвестиционных фондов на Западе – средства частных инвесторов, инвестиционные институты, пенсионные фонды, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации.

По структуре географии отечественных венчурных фондов на 70 % это деньги иностранных компаний, и только 30 % – российских. Но и это следует считать очень серьезным достижением, так как еще 2 года назад эта цифра была на порядок меньше, а в середине 90-х гг. доля отечественного капитала была едва различима – 3 %. То есть налицо усиление национального капитала на рынке венчурных инвестиций. И это следует признать весьма положительным явлением, так как в развитых странах обычно его доля составляет более 50 %. Однако пока количество проинвестированных компаний весьма мало, хотя также растет. До 2002 г. венчурные средства были вложены в 316 фирм, за последние 2 года – в 49[1].

Прибыль венчурного капиталиста возникает лишь тогда, когда по прошествии 5–7 лет после инвестирования он сумеет продать принадлежащий ему пакет акций по цене, в несколько раз превышающей первоначальное вложение. Разделение совместных рисков между венчурным инвестором и предпринимателем, длительный период «совместного проживания» и открытое декларирование обеими сторонами своих целей на самом начальном этапе общей работы – слагаемые вполне вероятного, но не автоматического успеха.

Есть ряд факторов, которые мешают российским небольшим высокотехнологичным предприятиям получать инвестиции. В первую очередь это уровень кадров, их неумение работать с венчурными инвесторами. Финансовые работники российских фирм плохо осознают устремления инвесторов, которые хотят быть уверенными, что их деньги будут потрачены с толком и вернутся к ним с прибавлением. В России пока не осознали до конца необходимость тщательной подготовки своей фирмы к привлечению внешних инвестиций. На Западе из 1000 предложенных таких документов инвестирование получают только 6 компаний. По оценке Дмитрия Боски, управляющего Berktley Capital Partners, использующего средства Европейского банка реконструкции и развития, главное при выборе объекта вложений – наличие выдающейся команды и стратегии развития[2].

Еще одна острая проблема – это попадание предприятий в так называемые мертвые зоны.

Одним из основных требований к отечественному венчурному предприятию-реципиенту является, например, наличие у последнего годового оборота в размере не менее 1 млн долл. По российским меркам это оборот уже состоявшегося предприятия, а отнюдь не начинающей инновационной фирмы. Чем больше требуется сумма, тем ее легче найти, труднее привлечь небольшие деньги.

Кроме того, если на Западе венчурный капитал в основном размещается, как уже отмечалось, в наукоемких высокотехнологичных отраслях, то в России объектами инвестирования являются самые различные сектора экономики.

---

[1] Звягин Ю. Венчуры ощутили вкус прибыли // Инновационный менеджмент. 2007. № 2. С. 55.

[2] Титов Д. Деньги уже в пути, но будут ли они расти... // Инновационный менеджмент. 2007. № 2. С. 6.

Следующей причиной, препятствующей развитию венчурного бизнеса в России, является низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что приводит к значительным трудностям с поиском предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурные инвестиции.

Венчурное инвестирование часто интерпретируют как высокорисковое. Минобрнауки России приступило к формированию системы страхования инвестиционных рисков в инновационной сфере. В рамках данного подхода проведен ряд семинаров для бизнесменов и ученых в Москве и Санкт-Петербурге, заключены соответствующие соглашения с САО «Ингосстрах» и «Ост Вест Альянс». Выбор страховых партнеров, работающих на иностранных рынках, не случаен, т. к. это связано со спецификой научно-технической сферы как таковой.

Сложившаяся ситуация требует формирования специальных муниципальных программ венчурного микрофинансирования, для формирования и развития финансовой среды предпринимательства и преодоления информационной асимметрии на региональном рынке капитала. Проблема информационной асимметрии имеет еще один аспект: изобретатели часто нуждаются в информации относительно процедур возможной коммерциализации их изобретений, сложных процессов, требующих от изобретателя хорошего знания многих сторон бизнеса, которые часто являются новыми или даже чуждыми для него.

Для решения этих задач предлагаем организовать в системе бизнес-инкубатора коучинговый центр по венчурному предпринимательству и венчурную ярмарку для привлечения российских и зарубежных инвесторов. В настоящее время в Волгограде осуществляется обучение предпринимательскому делу, однако полноценной системы наставничества и обмена опытом пока не создано.

Также муниципальным образованиям необходимо проявлять инициативу в плане широкого использования преимуществ государственных программ, нацеленных на развитие финансовой среды предпринимательства и привлечение прямых инвестиций в экономику.

Уже сейчас настала пора формировать первичные предпринимательские структуры, поскольку сразу получить деньги из венчурного фонда нельзя. Сначала фирма должна подрасти, продумать технологию, привести в порядок патенты, собрать свою команду.

Важность именно муниципального уровня управления в создании финансовой среды посредством венчурных фондов заключена в том, что в течение последних 10 лет доля малых инновационных компаний упорно не желает перешагнуть порог в 3 % от общего числа субъектов предпринимательства. Конкретные результаты будут зависеть не только от размеров финансирования, но и от административных условий, которые создаст первичным предпринимательским структурам администрация города.

Недостатки системы государственной поддержки и деятельности общественных организаций могут быть решены путем создания на муниципальном уровне собственного венчурного фонда. В принципе венчурное финансирование совершенно не обязательно должно быть связано с инновациями – коммерциализацией научно-технических разработок. Однако коммерциализация изобретений требует именно венчурного финансирования, поскольку весь инновационный путь является высокорисковым предприятием, что объясняется особенностями национального рынка идей и ноу-хау. Именно в этом случае для венчурного капиталиста появляется возможность получить прибыль, в десятки раз превышающую затраченный капитал, – последнее особенно резко проявляется при выходе на зарубежный рынок патентов и технологий.

Взаимодействие венчурного фонда и субъекта финансирования зачастую проходит при посредничестве инновационной компании – организации, которая может быть образована самим фондом с целью сбора, анализа, отбора идей и изобретении, подготовки их к рассмотрению или доведению их до меморандума. Венчурирование инновации само по себе, без организации производства, приносит прибыль, на порядок превышающую исходные затраты.

Таким образом, муниципальная поддержка системы венчурного финансирования предпринимательства обеспечит более высокий уровень развития муниципального мезоуровня финансовой среды и способствует активизации развития предпринимательства в инновационном секторе.

Литература:

1. Звягин Ю. Венчуры ощутили вкус прибыли / Ю. Звягин // Инновационный менеджмент. – 2007. – № 2.

2. Титов Д. Деньги уже в пути, но будут ли они расти... / Д. Титов // Инновационный менеджмент. – 2007. – № 2.

3. Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории / О. В. Иншаков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2004. – № 4 (40).

Михайлова Елена Владимировна,
соискатель кафедры финансов и кредита,
ст. преподаватель кафедры финансов и кредита НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Инновационные риски венчурного инвестирования в условиях финансового кризиса
Innovative Risks of Venture Investment in Conditions of the Financial Crisis

Финансовый кризис обострил проблемы финансирования и обеспечения инновационного сектора экономики квалифицированными кадрами, снижая возможности венчурных проектов найти инвесторов и повышая инновационные риски.

Financial crisis has aggravated the problems of financing and the provision of innovative sector of economy with qualified personnel, reducing the possibilities of venture projects to find investors and to increase innovative risks.

Ключевые слова: финансовый кризис, венчурное инвестирование, инновационные риски, управление рисками

Keywords: financial crisis, venture investment, innovative risks, risk management.

В условиях современного финансового кризиса наблюдается сокращение инновационных расходов и исследовательских программ бизнеса. По данным национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий[1], за время кризиса общие расходы на инновации в российской экономике уменьшились на 180–190 млрд руб. При этом больше всего сократили свои расходы крупные корпорации (на 50–60 %) и бизнес-ангелы (около 40 %). Венчурные фонды урезали около 20 % инвестиций. Государство снизило спрос на инвестиции только на 5–7 %.

Рассматривая инновационный сектор РФ, необходимо отметить, что он получает мощную финансовую поддержку, которая в 2008 г. составила около 1,3 трлн руб., причем 945 млрд руб. поступило из государственного бюджета. Но встает вопрос об эффективности реализации российских инновационных разработок, потому что из общего объема государственных венчурных инвестиций 76 % средств направлено на финансирование компаний с иностранным участием.

Однако, как ни парадоксально это звучит, кризис стимулирует инновации, потому что в благополучной экономике бизнес привлекают простые доходные вложения, он мало думает об эффективности. В жестких кризисных условиях существования только инновации смогут стать основой развития и процветания компании, и российские инноваторы это понимают. По данным НАИРИТ[2], 37 % опрошенных считают, что кризис положительным образом скажется

[1] URL: http://www.nair-it.ru/analytics.
[2] URL: http://www.nair-it.ru/analytics.