8.9. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Моисеева Н.В., к.э.н., доцент,
кафедра экономики и сервиса

Псковский филиал, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Псков

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Настоящая статья посвящена рассмотрению источников финансирования деятельности малых предприятий сферы сервиса в Псковской области. Внимание уделяется особенностям и возможности применения указанными предприятиями отдельных источников.

Специфика финансирования любого предприятия в значительной степени зависит от его масштабов и вида деятельности. Именно эти факторы определяют выбор источников финансирования. Существуют области деятельности, где преобладающей формой организации труда стал малый бизнес, – сфера услуг относится к одной из них. В частности, в Псковской области преобладающая доля предприятий сферы сервиса относятся к малым и даже микро предприятиям. Особенности финансирования именно этих предприятий мы и рассмотрим.

Финансирование любого предприятия, в том числе сферы сервиса, предполагает его обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами в различных формах и из различных источников.

Оптимальное и органичное финансирование предприятия позволяет ему решать задачи ведения бизнеса и собственного развития. Условием привлечения такого финансирования является:

- наличие источников средств;
- выявление оптимального источника финансирования.

Источники финансирования предприятий сферы сервиса условно можно разделить на два вида: внутренние и внешние. К внутренним источникам относятся следующие.

1. Прибыль. Это самый распространенный и важный внутренний источник, который занимает наибольшую долю от всех внутренних источников, направленных на финансирование деятельности любого нормально функционирующего предприятия. Он может являться основой финансирования для предприятий сферы сервиса, занимающихся коммерческой деятельностью. Однако он присутствует и у некоммерческих предприятий сервиса, так как практически все они дополнительно оказывают платные услуги. В том случае, если заемные средства недоступны (ввиду сложности их привлечения: высокий банковский процент, отсутствие обеспечения кредита и т.д.), то прибыль может стать главным источником финансирования деятельности малых предприятий сервиса наряду с собственными средствами учредителей.
2. Амортизационные отчисления. Это важный источник собственных средств, но его значение формируется целевой определенностью. Поскольку данный источник финансовых ресурсов появляется только при наличии внеоборотных активов, и зависит от их первоначальной стоимости, то для малых предприятиях сферы сервиса он значительной роли не играет. Во-первых, у многих малых и микро предприятий сферы сервиса нет внеоборотных активов ввиду отсутствия в них необходимости, либо в случае их аренды. Во-вторых, даже если внеоборотные активы имеют место, их стоимость, чаще всего, невелика, а, следовательно, и сумма амортизации будет небольшой. В-третьих, даже при наличии значительных амортизационных отчислений их использование как источника финансирования деятельности ограничивается целевой направленности, так как изначально амортизационные отчисления предназначены только для воспроизводства основных фондов и нематериальных активов.
3. Уставный капитал и др. Уставный капитал выступает источником финансирования деятельности предприятия на первоначальном этапе его создания, либо в случае последующего его увеличения за счет пополнения числа собственников. На первоначальном этапе уставный капитал является принципиально важным источником финансирования, поскольку является единственным источником финансирования начинающейся деятельности и приобретения необходимых активов, а также позволяет привлечь кредитные ресурсы.

В последующем уставный капитал как источник финансирования теряет актуальность. Он продолжает функционировать и обеспечивать предприятие ресурсами в пределах своей величины, но с последующим ростом и расширением деятельности предприятия его доля в составе собственных средств и всех источников финансирования может стать совсем небольшой. Таким образом, уставный капитал является источником первоначального формирования активов, но не источником дополнительных ресурсов, необходимых при развитии предприятия.

В случае увеличения уставного капитала и привлечения дополнительных собственников его роль на время может возрасти одновременно с ростом его удельного веса в составе источников капитала предприятия, но это лишь временная тенденция, которая в скором времени нивелируются за счет роста других источников.

Внешние источники могут включать:

- бюджетные ассигнования. Данный источник финансирования преобладает у государственных и муниципальных предприятий сферы сервиса и предприятий, в которых государство и местные органы власти выступает одним из акционеров или одним из учредителей. К таким предприятиям можно отнести предприятия общественного транспорта, образовательные учреждения, учреждения здравоохранения, водо- и теплоснабжения и т.д. Как правило, это средние и крупные предприятия. Участие государства и муниципалитетов в малых предприятиях сферы сервиса невелико. Вместе с тем, существуют программы поддержки малых предприятий, связанные с выделением бюджетного финансирования, которыми могут воспользоваться и малые предприятия сферы сервиса.
  Если рассматривать общую массу малых предприятий сферы сервиса, то среди них использование данного источника финансирования минимально и встречается он очень редко.
- кредитные средства. Данные источник доступен и широко используется предприятиями различных форм собственности, оказывающими различные виды услуг. Более того, для большинства малых предприятий кредитные средства являются единственным внешним

источником финансирования. Однако часто использование этого источника ограничено именно масштабами предприятия. Для малых предприятий характерны небольшие обороты деятельности, и, соответственно, скромные размеры прибыли, что не позволяет выплачивать больших процентов по кредитным суммам, а также отсутствие обеспечения, которое можно предоставить по кредиту, ввиду незначительных вложений в активы. Кроме того, для банков малые предприятия с не очень значительными суммами кредитов представляют небольшой интерес, а риск невозврата средств для таких предприятий будет выше.

Вместе с тем в настоящее время значительно возросло число кредитных программ коммерческих банков, ориентированных именно на малый бизнес

- иностранные субсидии. Данные источник может иметь место, если предприятие участвует в каких-либо международных проектах, либо в составе его учредителей присутствуют иностранные организации или физические лица. Однако вероятность присутствия такого источника финансирования на малых предприятиях невелика, так как выход на международный уровень предполагает развитие деятельности и рост ее масштабов;
- взносы других лиц и т.п. Взносы других лиц и прочие источники финансирования встречаются достаточно редко на предприятиях сферы сервиса, так как подобные взносы, как правило, связаны со спонсорской, благотворительной, финансовой помощью, пожертвованиями, добровольными взносами, целевым финансированием, которые для любого коммерческого субъекта не характерны. Подобные источники распространены в организациях здравоохранения, в образовательных учреждениях, музеях и т.д.

Внутренние и внешние источники финансирования предприятий имеют свои особенности. Использование в качестве источника финансирования собственных ресурсов позволяет предприятию сохранять независимость от кредиторов, оперативно маневрировать собственными ресурсами и не выплачивать проценты за использование заемных средств.

К сожалению, собственные средства предприятия ограничены и чаще всего их недостаточно для покрытия всей потребности в финансировании. Используя исключительно собственные источники, предприятие лишает себя возможностей развития, так как для этого нужны значительные ресурсы. В этом случае логичным выходом является привлечение внешних источников финансирования. Кроме того, ограничиваясь только собственными источниками средств, предприятие теряет возможность заработать дополнительную прибыль за счет заемных источников и увеличить рентабельность собственных средств за счет действия эффекта финансового рычага.

Применение различных источников финансирования определяет *формы финансирования предприятий*.

1. Самофинансирование. Под *самофинансированием* в данном случае понимается финансирование деятельности предприятия за счет собственных источников, т.е. преимущественно за счет прибыли, так как это единственный не ограниченный источник собственных средств, который создается на предприятии в каждом цикле использования капитала. При этом часто предполагается, что для обеспечения самофинансирования необходимо, чтобы собственных средств было достаточно для поддержания минимально необходимого объема деятельности, на уровне точки безубыточности, а для дальнейшего увеличения оборотов можно привлекать заемные ресурсы.

Несмотря на всю заманчивость данного способа мобилизации финансовых ресурсов, ни одно предприятие не ограничивается лишь самофинансированием, а прибегает к привлечению дополнительных средств из других источников. Причина использования других источников заключается, во-первых, в скромности и локальности величины прибыли, а, следовательно, ее недостаточности для финансирования деятельности предприятия. Во-вторых, использовать только собственные средства является не самым эффективным вариантом. Значительно интереснее для предпринимателя заработать на том, что ему не принадлежит, – не было никаких денежных средств, затем взяли в долг и не только их вернули и заплатили проценты за их использование, но еще и заработали себе прибыль.

2. Финансирование через механизмы рынка капитала. Ресурсы на рынке капиталов привлекаются за счет долевого и долгового финансирования. Долевое финансирование связано с тем, что компания предъявляет на рынке свои акции, т.е. получает средства от дополнительной эмиссии акций, либо за счет дополнительных вкладов уже существующих собственников. Долговое финансирование подразумевает выпуск и продажу на рынке срочных долговых ценных бумаг (облигации, векселя), в результате чего средства от облигационного займа поступают в распоряжение предприятия и вкладываются в основную деятельность, по итогам которой будет произведено погашение облигаций и выплата процентов.

К сожалению, данный вариант достаточно сложный в реализации, требует значительных затрат, зависит от размеров операционной деятельности заемщика, от фундаментальности и систематичности получения прибыли, от обращаемости акций на рыке капитала, а поэтому недоступен большинству малых и средних предприятий сервиса, которые преобладают в Псковской области.

Ценные бумаги большинства предприятий сервиса в Псковской области не обращаются на рынке капитала (собственно, они их и не выпускают по этой причине, а также по причине затратности эмиссии ценных бумаг). Для получения выгоды от эмиссии ценных бумаг сумма привлекаемого финансирования должна быть изрядной, а предприятие должно поддерживать ощутимые объемы деятельности. Таким образом, реальным вариантом привлечения финансирования выпуск ценных бумаг является только для достаточно крупных предприятий, а предприятия сервиса в Псковской области, как уже отмечалось, преимущественно малые и средние.

3. Государственное финансирование предприятий. Бюджетное финансирование предполагает использование различных его разновидностей: государственные гарантии (гарантии субъектов РФ), бюджетные кредиты, субсидии, изменение срока уплаты налогов и сборов. Однако в последнее время доступ к этому источнику постоянно сужается.

Единственный доступный малым предприятиям сервиса вариант данной формы финансирования связан с изменением срока уплаты налога, т.е. с рассрочкой, отсрочкой платежей по налогам и инвестиционный налоговый кредит. Однако и они имеют очень строгие лимиты по применению, а следовательно, недоступны многим предприятиям.

Так, величина отсрочки, рассрочки и инвестиционного налогового кредита обозначена суммой начисленных налогов, а соответственно, и источник финансирования предприятия в этом случае локализован в той же сумме. При этом изменение срока уплаты налога не обязательно предоставляется по всей сумме, начисленных налогов, иногда это может быть только часть начисленной суммы и только по одному налогу.

Кроме того, изменение срока уплаты налога и сбора предусматривает обеспечение залогом имущества, либо поручительством [2, ст. 61, п. 5].

Воспользоваться отсрочка или рассрочка по уплате налога можно на срок не более года [2, ст. 64, п. 1], т.е. даже если предприятию удастся мобилизовать данный источник финансирования, пользоваться оно им сможет только в текущем периоде. Вместе с тем отсрочка или рассрочка по уплате федеральных налогов в части, зачисляемой в федеральный бюджет, может быть предоставлена на срок более одного года, но не превышающий трех лет.

Следующий лимит по изменению срока уплаты налога связано с фактом предоставления отсрочки или рассрочки. Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена причастному лицу, если его финансовое положение не позволяет уплатить этот налог в фиксированный срок, однако имеются веские основания полагать, что потенциальная уплата указанным лицом такого налога возникнет в течение срока отсрочки или рассрочки, при наличии хотя бы одного из следующих факторов [2, ст. 64, п. 2]:

- предприятие понесло ущерб из-за чрезвычайного происшествия в виде стихии, технологической катастрофы или иных обстоятельств, которые не зависят от предприятия и избежать которых не было возможности;
- предприятию не поступили, либо задержали поступление бюджетных средств или не предоставили, либо задержали предоставление предельных объемов финансирования расходов бюджетных средств, что породила проблемы исполнения этим лицом обязанности по уплате налога;
- государственные или муниципальные органы власти задержали либо не оплатили предприятию выполнение услуг, работ, товаров по их заказу;
- предприятие может обанкротиться, если заплатит сразу всю сумму налоговых платежей либо погасит одновременно всю задолженность по налоговым платежам;
- у предприятия нет финансовых ресурсов (или возможности их мобилизовать) в количестве, достаточном для уплаты налогов;
- предприятие занимается деятельностью, которая носит сезонный характер и не может в настоящий момент заплатить налоги, так как сезон реализации товаров, работ, услуг еще не наступил;
- у предприятия есть причины для получения отсрочки или рассрочки по уплате налогов, связанных с пересечением товарами таможенной границы, которые предусмотрены таможенным законодательством.

Как видно, все причины предоставления отсрочки или рассрочки носят чрезвычайный характер и нечасто встречаются в деятельности нормально функционирующего предприятия.

Кроме того, существует ограничение по сумме отсрочки или рассрочки. Она не может превышать стоимости чистых активов предприятия [2, ст. 64, п. 2.1].

Если рассматривать в качестве источника финансирования инвестиционный налоговый кредит, то данный источник может носить более долгосрочный характер, он может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет [2, ст. 66, п. 1]. Однако он также имеет много ограничений. В частности, инвестиционный налоговый кредит не означает, что предприятие в течение срока кредита не будет осуществлять платежи по налогу, оно может лишь сократить платежи по налогу и не более, чем наполовину. При этом общая сумма кредита за период также не может быть больше половины начисленной суммы налога [2, ст. 66, п. 3].

В Налоговом кодексе РФ (НК РФ) дан перечень причин, наличие которых может стать мотивом для оформления инвестиционного налогового кредита. [2, ст. 67, п. 1]. Они выглядят следующим образом:

- предприятие реализует научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы, либо занимается технического перевооружения своего производства;
- предприятие занимается разработкой и совершенствованием технологий, внедряет новые виды продукции, разрабатывает новые виды сырья и материалов, а также реализует иную внедренческую или инновационную деятельность;
- предприятие выполняет значимый для территории заказ по ее социально-экономическому развитию, либо реализует ценные для жителей услуги;
- предприятие инвестирует финансовые ресурсы в формирование в объекты с наивысшим классом энергетической эффективности.

Как видно из вышеизложенного, инвестиционный налоговый кредит дает возможность развиваться предприятиям сервиса, однако ограничение по сумме этого кредита делает это практически нереальным. Для проведения научных исследований, осуществления инновационной деятельности, инвестиций в стратегические объекты предприятиям сначала нужно привлечь значительную часть других источников финансирования, так как инвестиционный налоговый кредит предоставит лишь малую часть требуемых финансовых ресурсов.Таким образом, оценка ситуации показала, что изменение срока уплаты налогов может являться источником финансирования деятельности предприятий сервиса в Псковской области, однако используется данный источник нечасто и сумма средств по данному источнику, как правило, незначительна по сравнению с общей потребностью в финансировании.

4. Банковское кредитование. Под кредитом зачастую подразумевают дефиницию, которая дана в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) и связана с предложением кредитной организацией денежных средств предприятию, ощущающему потребность в стороннем финансировании, на зафиксированных в договоре условиях с последующим взысканием суммы кредита и процентных платежей. [1, ст. 819, п. 1].

Указанную форму финансирования принято считать довольно выгодной, поскольку в отличие от инвестиционного налогового кредита суммы привлекаемых денежных средств здесь не ограничены и размеры финансирования могут быть значительными. Кроме того, сроки оформления кредита при необходимости могут быть очень краткими, а цена этого источника, как правило, более низкая по сравнению со стоимостью привлечения средств на финансовом рынке.

Расширение линейки кредитных предложений, реализация специальных программ по кредитованию малого бизнеса, совершенствование финансовой среды, рост числа кредитных учреждений, лояльный и индивидуальный подход банков к отдельно взятым клиентам делают данный источник все более доступ доступным для малых и микро предприятий.

Вместе с тем, данный источник также лимитирован и характеризуется радом ограничений. Ограничения проявляются в основных принципах кредитования и обусловлены платностью, срочностью, обеспеченностью и возвратностью кредитных средств. Приведенные принципы предполагают фиксированный период пользования кредитом и необходимость его возвращения по окончанию срока кредитного договора.

Затем, кредитная сделка отличается наличием платы в виде процентом за кредитные ресурсы. Сложность здесь связана с суммой процентов. Для предприятий высокого класса риска она может составлять внушительную величину и быть значительно выше, чем для других заемщиков. Как указывалось ранее ввиду небольших оборотов и отсутствия диверсификации деятельности у малых предприятий у банков присутствует ощутимый риск не возврата средств, что зачастую приводит не к снижению процентных выплат для малого бизнеса, а к их росту.

Помимо прочего, важным фактором является присутствие материального обеспечения возврата средств банку в виде залога, либо гарантии и поручительства сторонних лиц. Они предотвращают риск финансовых потерь банка в случае невыполнения заемщиком условий кредитного договора.

Наиболее типичным материальным обеспечением возврата кредита принято считать *залог*. Степень распространенности данного обеспечения обусловлена отсутствием необходимости прибегать к помощи третьих лиц и способностью предприятия самостоятельно предоставить данное обеспечение. У каждого предприятия есть активы, определенную долю которых можно было бы выделить для формирования залога. Недостаток данной формы обеспечения и плохая применимость ее для малых предприятий, особенно в сфере сервиса, связаны с тем, что имущество, передаваемое в залог, находится под контролем банка, а следовательно, его использование в текущей деятельности предприятия становится проблематичным. Свободного же имущества, которое можно было бы передать в залог у этих предприятий, чаще всего, нет.

Залог обычно представляет собой материальные или финансовые ценности, принадлежащие предприятию, которые выступают гарантом возврата им долга. Выявляют два варианта предоставления залога. Первая: залог в вещественной форме передается банку или другому кредитору. Вторая и наиболее распространенная: кредитору передаются не сами ценности, а документально оформленное право их получения в качестве залогового обязательства.

В ситуации, когда предприятие не выполняет свои обязательства по кредиту, банк возмещает свои потери за счет залога. Заложенные активы могут реализовываться на рынке и возмещать убытки банка из вырученных денежных средств, а могут поступать в собственность банка в счет погашения залогового обязательства. Кроме этого, заложенное имущество обязательно должно быть застраховано. Страховые выплаты являются источником возмещения убытков, прежде всего, банка в том случае, если заложенные ценности были утрачены или повреждены. [1, ст. 334, п. 1].

Еще один вид обеспечения выполнения обязательств – поручительство. Поручительство предприятию могут предоставить сторонние физические или юридические лица. Как правило, потребность в поручительстве испытывают те предприятия, у которых нет ценностей подходящих и достаточных для залога. Таким образом, данный вид обеспечения подходит и для малых предприятий Псковской области, у которых нет лишних активов. Вместе с тем здесь возникает другая проблема. Поручитель подписывается в договоре оплатить долг за кредитора полностью или частично, если тот будет не в состоянии сделать это самостоятельно. Поручитель, оплативший дол, становится сам кредитором и залогодержателем предприятия по его обязательству. Поручитель получает право взыскать с должника процентов с суммы, возмещенной кредитору, и погашения иных расходов, связанных с данной ответственностью за должника [1, ст. 365, п. 1].

Недостатком данного обеспечения является проблематичность поиска поручителей. Не каждый согласиться добровольно взять на себя обязательства по погашению долга другого предприятия. Усугубляется ситуация тем, что поручитель отвечает по долгам предприятия всем свои имуществом, возможная потеря которого значительно повышает рискованность данной сделки. Следовательно, с лицом, к которому можно обратиться за поручительством, отношения у предприятия должны быть доверительные и заинтересованные в развитии и сохранении бизнеса заемщика. Сложность поиска поручителя настолько значительна, что чаще предприятию легче найти имущество для залога, чем поручительство. И несмотря на простоту процедуры получения поручительства, по сравнению с залогом, (не нужно оформлять залог, передавать его на хранение, организовывать места хранения, нести затраты по хранению и страхованию залога) применяется поручительство на практике значительно реже, чем залог.

Поручительства чаще всего выдаются органами власти. Шанс их получить есть у предприятий, являющихся знаковыми для области либо услуги которых имеют принципиальное значение. В Псковской области одними из приоритетных направлений на текущий момент являются туризм и обществен-

ное питание. Следовательно, предприятия малого бизнеса, осуществляющие деятельность в этих отраслях могут попытаться получить поручительство.

В том случае, если малому предприятию все-таки удается заполучить поручителя, то оно впадает в зависимость от него, поскольку в случае не выполнения своих обязательств по кредиту и поучение банком долга с поручителя, предприятие все равно обязано погасить свой долг, только теперь поручителю.

Следовательно, найти поручителя – сложная задача, и большинству малых предприятий сервиса ее практически невозможно решить. Поэтому основным и самым важным обеспечением по кредитам для таких предприятий остается залог.

Учитывая все рассмотренные сложности с привлечением краткосрочных кредитов выходом для малых предприятий было бы привлечение не краткосрочных, а долгосрочного кредита на развитие деятельности, особенно на ее становление в период создания малого предприятия. А это является настолько же проблематичным, насколько и важным для предприятия.

Несмотря на указанную проблему и ограничения, данный источник финансирования продолжает оставаться самым доступным и самым востребованным источником заемных средств для большинства малых предприятий сервиса Псковской области.

5. Другие формы финансирования – лизинг, франчайзинг, операции РЕПО, венчурное финансирование и т.п. Лизинг – это целенаправленная форма финансирования. С его помощью производится покупка определенных активов предприятия, как правило, оборудования или других внеоборотных активов.

Лизинг характеризуется приобретением лизинговой компанией мобильного и иммоблизированного имущества, которое находится в ее собственности, но сдается в аренду предпринимателям.

Основное достоинство лизинга в том, что объект лизинга передается получателю как бы в кредит. Таким образом, лизингополучатель может распоряжаться имуществом не тратясь на его приобретение. Для него это имущество купит лизинговая фирма. А получатель имущества потом небольшими регулярными платежами будет рассчитываться за него с лизинговой компанией. Лизинговый объект позволяет получить доход, из которого и будет осуществляться выплата лизинговых платежей. Платежи по лизингу включают в себя как часть стоимости объекта, так и некоторую премию, которая составит доход лизинговой компании.

Лизинговые сделки, как правило, трехсторонние: поставщик имущества, лизинговая фирма (арендодатель) и предприятие – пользователь имущества (арендатор).

На этапе формирования заявок оцениваются главные характеристики: стоимость приобретения имущества, аванс в момент закупки имущества, лизинговая ставка, срок контракта, регулярность платежей, размер выкупа, способ оплаты.

Лизинг – это система отношений, в которых лизинговая компания по предписанию предприятия приобретает у производителя оборудование, которое затем сдает предприятию в аренду. Особо привлекателен финансовый лизинг, который финансирует полную стоимость лизингового имущества, что значительно облегчает жизнь арендатору при необходимости купить дорогостоящее имущество.

Предприятие прибегает к лизингу, если у него нет возможности использовать кредит для закупки лизингового оборудования, что очень характерно для малых предприятий, либо, если предприниматель собирается вкладывать собственный капитал и заемные средства в другие объекты. Таким образом, для малого предприятия, которое испытывает необходимость первичной покупки оборудования, или его замены, обновления, это очень удобный и целесообразный способ профинансировать инвестиции. Сложности здесь связаны только с подбором лизинговой компании и ее мотивирования на заключение договора лизинга.

Франчайзинг представляет собой выдачу компанией физическому или юридическому лицу лицензии (франчайзы) на производство или продажу товаров или услуг под фирменной маркой данной компании и / или по его технологии [9].

Контрактом может оговариваться:

- период, на который выдана лицензия;
- территория, на которой будут производиться или реализовываться товары или услуги;
- форма платежа (разовый платеж, периодические отчисления, смешанная форма).

По сути франчайзинг напрямую не является формой финансирования, он лишь косвенно финансирует определенную часть расходов предприятия, чаще всего маркетинговых, например, на разработку технологии изготовления продукции, номенклатуры производства, на освоение рынка и т.д. Соответственно к франчайзингу часто прибегают новые компании, в том числе малые, которые намерены закрепиться на определенной нише в отрасли, снизив при этом суммы первоначального вложения капитала и риск финансовых потерь, с которым связано начало самостоятельной предпринимательской деятельности.

Франчайзинг в некотором роде благоприятен и для исходной фирмы, выдающей франчайзы, которая получает как бесплатную рекламу, так и поступления от использования лицензией. Договор может предусматривать различные условия, в том числе организацию обучения своих коллег, консультации, помощь в управлении, связи с общественностью, другие виды всестороннего содействия.

Снижение исходного объема финансирования и риска делает данный хоть и косвенный источник доступным и желательным для малых предприятий, особенно для предприятий сферы сервиса, так как они в большинстве требуют меньших сумм первоначального вложения капитала, а, соответственно, бизнес можно начать с очень небольшими средствами. Вместе с тем в ходе дальнейшего развития, компании, которые используют франчайзинг, часто вынуждены увеличивать объемы деятельности и становиться средним в виду необходимости осуществлять выплаты компании, выдавшей лицензию.

Операции РЕПО – это фактически соглашение об обратном выкупе ценных бумаг [5]. Контрактом ого-

вариваются два противоположных обязательства для его участников – обязательство продажи и обязательство покупки. Выделяют два вида операций РЕПО: прямые и обратные.

Прямая операция РЕПО предполагает, что одна из сторон продает другой пакет ценных бумаг с обязательством купить его обратно по заранее определенной цене. Обратная покупка реализуется по цене, превышающей исходную цену. Отклонение цен, формирующее доходность операции, чаще всего, выражается в процентах годовых и называется ставкой РЕПО. Задача прямой операции РЕПО – привлечь требуемые финансовые средства.

Обратная операция РЕПО связана с покупкой пакета и обязательством его продажи обратно. Задача этой операции – выгодно вложить временно свободные финансовые средства.

Экономический значение операций РЕПО заключается в том, что одна компания получает недостающее финансирование текущей деятельности, а вторая – эффективно инвестирует денежные средства в ценные бумаги, и получает доход от этих инвестиций. Операции РЕПО проводятся преимущественно с государственными ценными бумагами и относятся к краткосрочным операциям – от нескольких дней до нескольких месяцев. В последнее время весьма популярны трехсторонние РЕПО с участие посредника (чаще всего банка) между заемщиком и кредитором. В некотором роде договор РЕПО может рассматриваться как выдача кредита под залог.

Данный источник финансирования практически не применим на малых предприятиях Псковской области, так как выход и осуществление деятельности на финансовом рынке предполагает совсем другие масштабы деятельности и уровень ее развития.

Создание нового предприятия может сопровождаться привлечением венчурных инвестиций, в том случае, если вложения признаны достаточно рискованными, а обеспечения для получения банковского кредита у предприятия нет. Венчурное финансирование могут получить высокотехнологичные компании. Задача венчурного инвестора – вложить деньги в перспективный малый или средний бизнес и получить сверхприбыль, продав свою долю в компании.

Венчурный капитал может поступать из различных источников. Это могут быть деньги крупных компаний, государства, специализированных инвестиционных фондов или банков. Венчурными инвестициями в Российской Федерации чаще всего занимаются именно крупные компании, имеющие свободные средства. В последнее время увеличилась доля венчурного финансирования со стороны государства – во многих регионах РФ появились специальные фонды. Что касается частных инвестиционных фондов, то их деятельность сильно ограничена законодательно, а банки попросту не рискуют заниматься венчурным финансированием.

Основная цель венчурного инвестора – это экстремальная прибыль от продажи своей доли в компании. Для венчурного инвестора важнейшей задачей является правильный выбор объекта для инвестиций. Первоочередной внимание здесь уделяется отнюдь не нововведению или изобретению (хотя их наличие предполагается), а предпринимательской активности их разработчика. Следовательно, для предпринимателя, который хочет привлечь венчурное финансирование особо важную роль может играть грамотный бизнес-план и способность его реализовать.

Начинается процесс финансирования с изучения предпринимателя, созданной им компании, изобретения (нововведения), бизнес-плана. Если проект был признан достойным финансирования, то проводятся переговоры, обсуждаются условия и заключается договор. Затем следует непосредственное инвестирование средств в виде платы за долю в компании, займы и др. в зависимости от договоренности. Венчурный инвестор, за редким исключением, имеет некоторый контроль над компанией, реализуя который он вмешивается в процесс ее деятельности в целях обеспечения эффективности своих вложений.

Обычно срок венчурного финансирования составляет около трех-пяти лет. По истечении времени инвестор выходит из бизнеса, продавая свою долю основному собственнику или третьей стороне – к примеру, стратегическому инвестору.

В марте 1997 г. в РФ была создана Российская ассоциация венчурного инвестирования. Сегодня в эту организацию входят несколько десятков частных инвестиционных компаний. Кроме того, в последние несколько лет было создано несколько государственных венчурных фондов. В частности, такие фонды действуют в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах РФ [8].

Идея создания региональных венчурных фондов появилась уже достаточно давно. На сегодняшний день создано уже 23 региональных венчурных фонда. Фонды сформированы на 7 лет. Формат фондов: закрытый паевой инвестиционный фонд. Структура активов фондов: 25% – средства федерального бюджета, 25% – средства бюджета региона и 50% – вложения частных инвесторов. Объем активов в них колеблется от 280 до 800 млн. руб. [6].

Венчурный фонд Псковской области в реальности пока еще не существует, однако губернатору Псковской области Турчаку А.А. уже поступали предложения по его организации. При его создании из Венчурного фонда будут выделяться деньги на инновационные проекты в Псковской области. Таким образом, можно было бы решать текущие проблемы региона с привлечением частного капитала.

Данный источник финансирования ограничен для малых предприятий сервиса только особенностями отрасли (предприятия сервиса намного реже предлагают какие-то принципиальные нововведения) и доступом к венчурному капиталу.

Перечисленные формы финансирования – лизинг, франчайзинг – являются приемлемыми вариантами финансирования для предприятий сервиса. Что касается операций РЕПО, то они также мало доступны предприятиям сферы сервиса Псковской области, как и получение другого финансирования на рынке капитала. Венчурное же финансирование, как уже отмечено, предприятиям Псковской области недоступно ввиду отсутствия венчурного капитала.

Каждый источник финансирования предприятий имеет собственные особенности, преимущества и

недостатки, поэтому для повышения эффективности работы предприятия необходимо отобрать оптимальные возможные варианты и скомбинировать их. Значительное влияние на выбор источника финансирования оказывает структура капитала.

Структура капитала предприятия формируется под воздействием следующих факторов [3]:

- темпов роста предприятия. Чем выше и устойчивее темпы роста оборота предприятия и стабильность его продаж, тем сильнее его склонность к использованию заемных средств. Предприятие, ориентированное на увеличение оборотов, как правило, делает ставку не на внутреннее, а на внешне финансирование, поскольку при прочих равных условиях издержки по привлечению банковского кредита ниже, чем на эмиссию акций;
- тяжести налогового бремени. В таких условиях проявляется склонность предприятий к долговому финансированию по причине уменьшения налоговой базы за счет хотя бы части процентов по заемным средствам;
- состава и структуры активов предприятия. Наличие у предприятия высоколиквидных активов и имущества универсального применения, которые по своей природе могут служить подходящим обеспечением кредитов, упрощает получение заемных средств;
- уровня и динамики доходности предприятия. Предприятия с высокой доходностью на вложенный капитал, с одной стороны, могут гораздо легче привлечь инвесторов, с другой — предпочитают ограничиваться использованием собственных средств по причине достаточности нераспределенной прибыли.

Как видно, все вышеперечисленные факторы подразумевают увеличение заемного капитала предприятия. Между тем существует так называемый эффект банкротства – при возрастании доли заемного финансирования увеличивается премия за риск в виде дополнительных гарантий, требуемых кредиторами, и соответственно возникает ряд дополнительных затрат.

Помимо этого, на структуру капитала влияют коммерческий риск, с которым имеет дело предприятие, структура конкуренции в отрасли, состояние контроля со стороны акционеров и руководителей, отношение кредиторов к отрасли и предприятию.

Выявление оптимального источника финансирования на каждом этапе деятельности требует определенного анализа и изучения предприятия. Как правило, с этой целью определяют потребность предприятия в долгосрочном и краткосрочном финансировании, а также стремятся сформировать оптимальный состав и структуру активов предприятия.

В современных условиях предприятия довольно часто используют финансирование за счет собственных источников, поскольку привлечение кредитов обладает высокой степенью риска, а инвестиционный климат во многом зависит от региональных особенностей работы предприятия – от динамики развития в них деловой и финансовой инфраструктур, развития экономического потенциала и т.п.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что преобладающими источниками финансирования предприятий сервиса Псковской области являются прибыль и краткосрочный банковский кредит, а наиболее перспективным, требующим развития на территории области – венчурный капитал.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Ершов Д. Предложения к бюджету: «Венчурный фонд Псковской области» [Электронный ресурс] / Д. Ершов. URL: http://turchak.ru/predlogeniya/9602.
4. Корпоративные финансы. Структура капитала и его цена [Электронный ресурс]. URL: http://www.studfiles.-ru/preview/2048263/page:2/.
5. Новые инструменты краткосрочного финансирования [Электронный ресурс]. URL: http://menegmf.ru/otvety-na-bilety-finansovyj-menedzhment/30-novye-instrumenty-kratkosrochnogo-finansirovaniya.html.
6. Пелих А.С. и др. Организация предпринимательской деятельности [Текст] / А.С. Пелих, А.А. Чумаков ; под ред. проф. А.С. Пелиха. – М. : МарТ, 2003.
7. Формирование и использование финансовых ресурсов предприятий [Электронный ресурс]. URL: http://-psyera.ru/7049/formirovanie-i-ispolzovanie-finansovyh-resursov-predpriyatiy.
8. Что такое венчурное финансирование и как его привлечь? [Электронный ресурс]. URL: http://www.creditfor-business.ru/terms/9/.
9. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. Дополнительные источники финансирования [Электронный ресурс]. URL: http://bzbook.ru/Korporativnye-finansy.18.html.

Ключевые слова

Финансирование; привлечение финансирования; самофинансирование; долевое финансирование; долговое финансирование; государственное финансирование; банковское кредитование; лизинг; франчайзинг; венчурное финансирование.

Моисеева Наталья Владимировна

РЕЦЕНЗИЯ

Одним из главных факторов выживания в конкурентной борьбе предприятия является обеспечение его необходимым и достаточным количеством финансовых ресурсов. Развитие и расширение деятельности предприятия всегда связано с поиском дополнительных финансовых ресурсов и диверсификацией источников их привлечения по различным группам. В этой связи тема, затронутая в настоящей статье, является актуальной и своевременной, так как своевременное выявление дополнительных источников финансирования часто является единственной возможностью справиться с временными финансовыми трудностями. Особую актуальность проблема финансирования представляет для малых предприятий, так как чаще всего они испытывают недостаток имущества, которое можно было бы предложить банку в залог для получения кредита.

В настоящей статья анализируются основные источники финансирования малых предприятий сферы сервиса в Псковской области. В статье рассматриваются особенности диверсификации источников финансирования малыми предприятиями сервиса, а также изучаются требования к получению финансовых ресурсов, предъявляемые различными кредиторами. Результаты, полученные в данной статье, имеют прикладной характер и могут быть на практике использованы малыми предприятиями для выбора наиболее эффективных источников финансирования деятельности.

Рецензируемая статья отвечает требования, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Бойко И.В., д.э.н., профессор кафедры менеджмента Псковского филиала Санкт-Петербургского государственного экономического университета, г. Псков.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ