

Мусостова Деци Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Татаев Юсуп Рамзанович

магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

г. Грозный, Чеченская Республика

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ В РЕГИОНЕ

Аннотация: в статье рассматривается возможность использования венчурного капитала в малом и среднем бизнесе. Авторы уделяют значительное внимание тому факту, что именно благодаря своей структуре и внутренней организации молодые мелкие фирмы могут быть более инновационными, чем крупные и устоявшиеся предприятия. Отмечается, что новые фирмы с новаторскими идеями и с гибкой структурой могут более адекватно реагировать на проблемы клиентов. Авторы подчеркивают, что для развития и поддержки инновационного бизнеса предлагается создать и использовать специальный инструмент венчурный капитал, который может решить проблемы молодых инновационных фирм. Авторы приходят к выводу, что на сегодняшний день венчурный капитал – это то, что питает стартапы и предпринимательство.

Ключевые слова: малый бизнес, венчурный фонд, поддержка бизнеса, микропредприятия.

Для развития бизнеса в Чеченской Республике принимаются различные меры. Это и федеральные программы, и деятельность региональных органов власти. Малое и среднее предпринимательство в нашей стране считается деятельностью с высоким риском, что ограничивает субъекты МСП в доступности заемных финансовых ресурсов. На всех стадиях развития бизнеса формирование ресурсов может осуществлять через предоставление гарантий и поручительств (в случае, если имущество предприятия недостаточно для использова-

ния его в качестве залога), субсидии (гранты), субсидирование по полученным или погашенным кредитам банков. Труднее всего приходится начинающему бизнесу, так как доступ к банковским кредитам для начинающего бизнеса практически невозможен, что в итоге приводит к тому, что предприниматель для «стартапа» использует собственные ресурсы. Согласно государственной программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике» основными направлениями мероприятий в области финансовой поддержки субъектов МСП является: предоставление грантовой поддержки; субсидирование затрат субъектов малого и среднего бизнеса на уплату по привлеченным кредитам; субсидирование юридических лиц, осуществляющих микрофинансовую деятельность по предоставлению микрозаймов субъектам малого и среднего бизнеса; субсидирование гарантийных фондов для предоставления поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства, и организация инфраструктуры поддержки МСП. Согласно данным Единого реестра субъектов МСП на конец 2019 года в Республике было зарегистрировано 13 985 субъектов МСП (включая микропредприятия и ИП). Подробные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Количество субъектов ММСП в ЧР

	Всего	Юридических лиц	Индивидуальных предпринимателей
Всего	13 985	3 327	10 658
Микропредприятия	13 791	3 151	10 640
Малые предприятия	181	163	18
Средние предприятия	13	13	0

Примечание. Составлено автором на основе данных реестра субъектов МСП.

Малое предпринимательство играет все более заметную роль в социально-экономическом развитии Юга России с точки зрения увеличения производства, обеспечения занятости населения, развития сферы торговли и услуг, обладают большей, чем крупные предприятия, мобильностью. Для развития бизнеса в

Чеченской Республике принимаются различные меры. Это и федеральные программы, и деятельность региональных органов власти. В республике реализуется национальная программа по развитию МСП, планировалось, что в течение 2019 года на развитие МСП будут направлены 300 млн. р. Национальный проект «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» ставит целью расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию. Он включает в себя пять подразделов – федеральных проектов: [2; 3] «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности», «Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию», «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» и «Популяризация предпринимательства». Малое и среднее предпринимательство в нашей стране считается деятельностью с высоким риском, что ограничивает субъекты МСП в доступности заемных финансовых ресурсов. На всех стадиях развития бизнеса формирование ресурсов может осуществляться через предоставление гарантий и поручительств (в случае, если имущество предприятия недостаточно для использования его в качестве залога), субсидии (гранты), субсидирование по полученным или погашенным кредитам банков. Труднее всего приходится начинающему бизнесу, так как доступ к банковским кредитам для начинающего бизнеса практически невозможен, что в итоге приводит к тому, что предприниматель для «стартапа» использует собственные ресурсы.

Согласно государственной программе «Развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике» основными направлениями мероприятий в области финансовой поддержки субъектов МСП является:

- предоставление грантовой поддержки;
- субсидирование затрат субъектов малого и среднего бизнеса на уплату по привлеченным кредитам;

– субсидирование юридических лиц, осуществляющих микрофинансовую деятельность по предоставлению микрозаймов субъектам малого и среднего бизнеса;

– субсидирование гарантийных фондов для предоставления поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства, и организация инфраструктуры поддержки МСП.

Динамика МСП представлена на графиках 1 и 2.

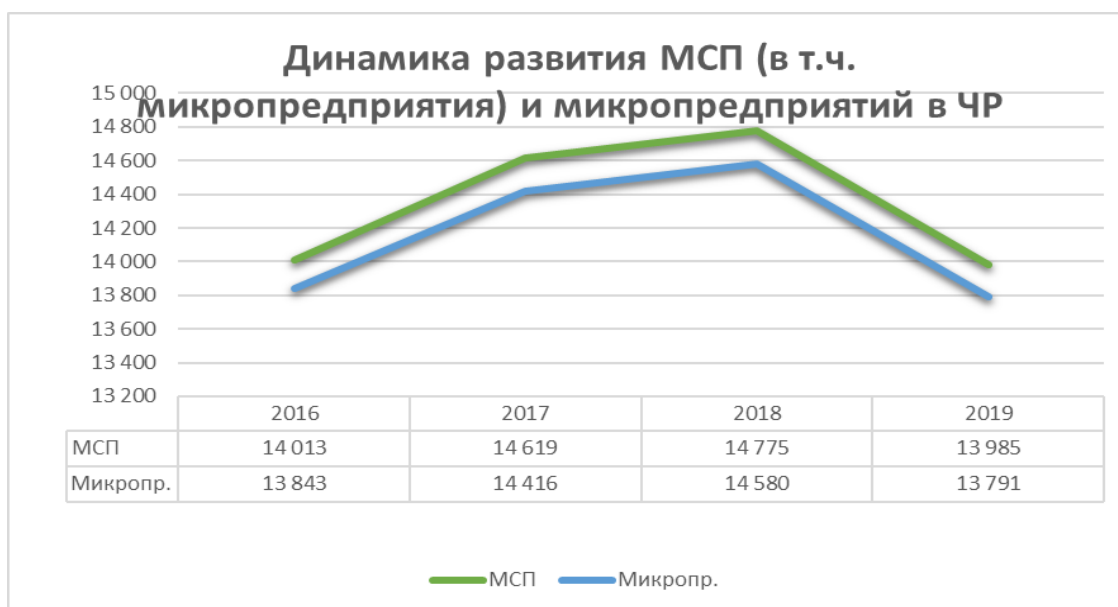


График 1. Динамика развития МСП (в т. ч. микропред.) и микропредприятий

Примечание. Составлено автором на основе данных единого реестра субъектов МСП.

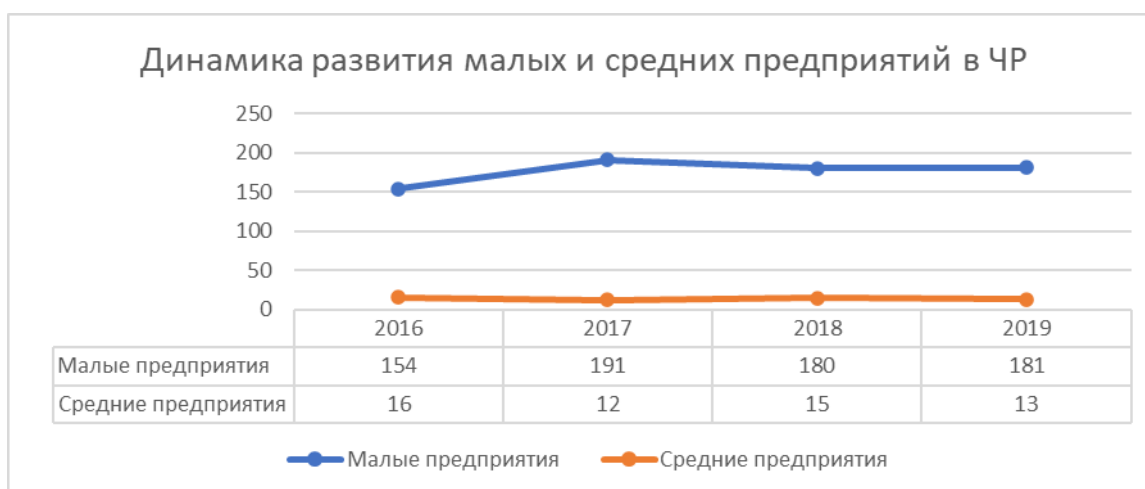


График 2. Динамика развития малых и средний предприятий

Примечание. Составлено автором на основе данных единого реестра субъектов МСП.

Как видно из графиков, самым успешным был 2018 год, когда общее число МСП было максимальным за последние 4 года. На конец 2019 количество субъектов МСП приблизилось к значениям 2016 года, число средних предприятий стало еще меньше, чем значения 2016 года. Несмотря на принимаемые меры федеральными и региональными органами власти, обеспечить устойчивое развитие данного сектора экономики не удастся ни в регионе, ни в стране в целом. В Чеченской Республике на 10 000 человек приходится 22 малых предприятий. Удовлетворительным показателем для нашей республики было бы 100 малых предприятий на 10 000 жителей. Рассматривая территориально-географическую структуру экономики Чеченской Республики, можно выделить несколько кластеров, для которых характерно развитие отдельных отраслей: сельское хозяйство традиционно. Концентрировалось в равнинной зоне на южной части Терско-Кумской низменности и Чеченской предгорной равнине в Урус-Мартановском, Шалинском и Курчалоевском районах; тяжелая промышленность развита в городах – Грозном, Гудермесе и Аргуне; южные районы отличаются гористым ландшафтом, где перспективным направлением является развитие туризма. Благодаря своей структуре и внутренней организации молодые мелкие фирмы могут быть более инновационными, чем крупные и устоявшиеся предприятия. Новые фирмы с новаторскими идеями и с гибкой структурой могут более адекватно реагировать на проблемы клиентов. Для развития и поддержки инновационного бизнеса предлагается создать и использовать специальный инструмент – венчурный капитал – который может решить проблемы, с которыми сталкиваются молодые инновационные фирмы: причины, указанные выше, недостаток капитала и управленческого опыта. Венчурный капитал – это то, что питает стартапы и предпринимательство. Это способствует инновациям и позволяет превратить их в рыночные продукты, а также позволяет финансировать бизнес-идеи, которые в противном случае не получили бы доступа к необходимому капиталу. Таким образом, он закладывает основы успеха ЧР в привлечении технологических фирм и обеспечении будущего экономического роста региона. Финансируемые государством программы венчурного капитала

обеспечивают инвестиционный капитал для создания и развития стартапов, предприятий ранней и средней стадии, часто в одной из двух форм: (1) государственный фонд венчурного капитала (который может включать других частных инвесторов) который непосредственно инвестирует в бизнес или (2) фонд фондов, который является фондом, который инвестирует в другие фонды венчурного капитала, которые, в свою очередь, инвестируют в отдельный бизнес. Многие факторы, в частности, ресурсы и доступные таланты, определяют решение государства о том, какую форму выбрать. Финансируемые государством программы венчурного капитала специально предназначены для решения проблем финансирования, с которыми сталкиваются местные стартапы. Они также устраняют местные финансовые разрывы, разделяя риски с местными банками, финансовыми институтами развития сообществ, региональными банками и инвесторами в акции. Венчурные фонды обеспечивают капитал для стартапов и новых предприятий через инвестиции или путем покупки собственности или акций. Он имеет две формы: венчурный капитал, финансируемый государством, в который правительство (или другие частные инвесторы) вкладывает средства непосредственно в бизнес; и фонд фондов, который инвестирует в другие фонды венчурного капитала, которые, в свою очередь, будут инвестировать в отдельные предприятия. Чтобы привлечь больше инвесторов необходимо создать «региональный венчурный фонд», который позволит таким организациям, как страховые компании и пенсионные фонды, а также бизнес-ангелам и простым обеспеченным людям инвестировать часть своих активов в инновационные и традиционные стартапы и, при достаточном объеме финансовых ресурсов, в масштабные проекты. Предполагается, что первое время работы клиентами фонда станут более традиционные проекты, так как подавляющее большинство предпочитает идти по «знакомой тропе», однако в приоритете все же будут проекты инновационные. Российский венчурный рынок находится только на стадии развития, однако, необходимо отметить, что в последние годы увеличилась доля российского венчурного капитала на мировом рынке. Инвестиционный директор РВК Алексей Басов написал о тенденциях 2019 года и

перспективах 2020 реплику для РБК: «Российский венчурный рынок становится более зрелым и ждет появления новых игроков – фондов поздних стадий. В то же время необъяснимо высокая стоимость некоторых стартапов говорит о наличии рыночного пузыря» [4]. Целью венчурных инвестиций является очень высокая прибыль для венчурной фирмы, обычно в форме приобретения всего стартапа или акций. Самое большое преимущество работы с фирмами венчурного капитала состоит в том, что, если стартап обанкротится, как это делают большинство, нет обязательств по возвращению инвестиций, потому что в отличие от займа, нет никаких обязательств по его возврату и инвестируются средства с осознанием высокого риска. Что еще более важно, инвесторы могут быть заинтересованы в том, как вы будете продвигать продукты и какие у вас планы по охвату клиентов [2; 4]. Если продукт является инновационным и впервые выпущен на рынок, это может быть смело подчеркнуто в рекламной кампании для инвесторов. В зависимости от того, насколько хорошо будут представлены предложения, и от различий в восприятии инвесторов, вполне вероятно, что предложение может быть отклонено или, инвесторы могут попросить изменить его предложение. Каждый отказ – это возможность вернуться и проанализировать, где произошла ошибка, или найти более подходящего инвестора [2].

Целью венчурных инвестиций является очень высокая прибыль для венчурной фирмы, обычно в форме приобретения всего стартапа или акций. Примечательно, что сами начинающие компании сами проявляют интерес к венчурному капиталу, видя в нем возможность и гарантии реализации проекта в случае его принятия инвестором. Дело в том, что традиционные банковские кредиты выдаются после анализа финансовых показателей состояния предприятий за предыдущий период и рассматривают только ближайшие перспективы развития (год-два), тогда как для реализации инновационных бизнес-проектов в среднем необходимо 6–7 лет. Прочие преимущества венчурного финансирования перед другими потенциальными источниками можно представить в виде таблицы.

	Венчурное финансирование	Банки	Стратегические партнеры
Инвестирование в акционерный капитал предприятия	+	-	+
Кредиты	+	+	-
Долгосрочные инвестиции	+	+	+
Рисковый бизнес	+	-	-
Участие фирмы-инвестора в управлении фирмой	+	-	+

Примечание. Источник: разработки автора.

Самое большое преимущество работы с фирмами венчурного капитала состоит в том, что, если стартап обанкротится, как это происходит с довольно большим количеством стартапов, нет обязательств по возврату вложенных инвестиций, так как, в отличие от займа, финансирование инвестор осуществляет на свой риск с осознанием возможности потери вложенных средств. Для минимизации данного риска венчурные фонды в лице их представителя могут принимать участие в управлении фирмой-стартапом. На начальном этапе первой проблемой для стартапа было поиск инвесторов, дальнейшие проблемы и риски помогает решать венчурный фонд – это, пожалуй, также одна из важных особенностей и плюсов венчурного финансирования – личная заинтересованность вкладчиков в успехе, так как от этого зависит размер их прибыли. В этой связи инвесторам приходится оказывать еще и различные виды консультационных, управленческих и других видов услуг до момента получения прибыли. Необходимо отметить, что, помимо рентабельности проекта фирмы-стартапы должны соответствовать и другим требованиям венчурных фондов, в числе которых можно выделить следующие [2]:

1. Малое предприятие в научно-технической сфере. Организационная форма – ООО или ЗАО.

2. Основной деятельностью – внедрение и коммерциализация результатов НИОКР, изобретений, усовершенствований и инноваций в научно-технической сфере.

3. Наличие продуманного плана реализации проекта в виде оформленного бизнес-плана.

4. Наличие прав интеллектуальной собственности, патентов, авторских прав, или реальная возможность получения таких прав на результаты научно-технической деятельности.

5. Возможность реализации проекта в течение не более 6 лет.

6. Готовность инициаторов проекта к партнерству с венчурным фондом, участие фонда в акционерном капитале предприятия (фонд приобретает контрольный или блокирующий пакет) [2].

На этапе реализации вес научного и технологического риска снижается до нуля, и теперь все риски находятся на другом фронте: маркетинг и распространение. Это связано с тем, что продукт полностью спроектирован и разработан еще до того, как он выйдет на рынок, и в случае его отторжения покупателями, – фирма обанкротится, а инвестор потеряет вложенные средства [3]. В начале технологические и маркетинговые риски имеют одинаковый вес: необходимо как создать продукт, так и сделать его известным потенциальным инвесторам, сотрудникам и клиентам. На практике государственные расходы (на академические исследования или с помощью налоговых льгот на исследования) покрывают стоимость некоторых исследований продукта и позволяют компании быстрее перейти к этапу разработки, тем самым компенсируя значительную часть технологического риска на ранней стадии. Это уменьшает потребность в начальном капитале, который часто исходит от отдельного инвестора и позволяет составить более точный прогноз по данному проекту [3]. Чтобы привлечь больше инвесторов необходимо создать «региональный венчурный фонд», который позволит таким организациям, как страховые компании и пенсионные фонды, а также бизнес-ангелам и простым обеспеченным людям инвестировать часть своих активов в инновационные и традиционные стартапы и, при достаточном объеме финансовых ресурсов, в масштабные проекты. Предполагается, что первое время работы клиентами фонда станут более традиционные проекты, так как подавляющее большинство предпочитает идти по «зна-

комой тропе», однако в приоритете все же будут проекты инновационные [1]. Бизнес сегодня значительно отличается от того, каким он был несколько десятилетий назад, что связано с трансформацией общества, его цифрового развития и, изменившиеся под весом данных факторов, предпринимательской культуры. Выстроить эффективный менеджмент сегодня и сложнее, и легче одновременно. Сложнее в том плане, что сегодня к работодателям предъявляются определенные требования со стороны надзорных органов по организацию рабочего процесса. Также на первый план выходит поиск и удержание на предприятии ценных сотрудников, у которых со временем появляется возможность диктовать свои условия руководству. Упрощение связано, прежде всего, с появлением новых технологий и технологических решений.

Список литературы

1. Султахановна А.А. Малый бизнес как ресурс модернизации региональной экономики // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы. – 2010. – С. 316–329.
2. Мусостова Д.Ш. Развитие бизнеса в регионе / Д.Ш. Мусостова, И.У. Евдогаев, Т.М. Дудаев [и др.] // Право, экономика и управление: актуальные вопросы : материалы Всеросс. науч.-практ. конф. с международным участием (Чебоксары, 23 дек. 2019 г.) / редкол.: К.Г. Яковлев [и др.] – Чебоксары: ИД «Среда», 2019. – С. 214–217.
3. Асхабов Р.Ю. Проблемы оптимизации государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса (на примере Чеченской Республики) // Молодежь, наука, инновации. – Грозный: Изд-во Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова, 2019. – С. 43–46.
4. Новостной социальный сайт “Roem.ru” [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roem.ru/29-10-2019/>