

S.S. Smirnov

INVESTING IN BUSINESS

Sergey Smirnov – a PhD student at Management Department, State Institute of Economics, Finance, Law and Technologies, Gatchina; e-mail: serg130477@mail.ru.

The article deals with various forms of raising capital by small and medium-sized enterprises (SMEs) that are alternative to a loan. Regardless of a size and a field of business, an enterprise needs funds both at the initial stage and throughout the life cycle to finance its business activity. In order to develop and to compete with multinationals in the market, the enterprise needs working capital which it is often lack of. Alternative sources of funding that are relevant nowadays whatever the situation in Russia or abroad is, include: franchising, leasing, factoring, selling, tolling, forfeiting. They provide new attractive investible opportunities.

The State plays the key role in SME development (financing, co-financing, government programmes). Not the least of the factors for further enterprise development will be comprehensive information about the types of involved capital (credit, loan, grant, etc.), the terms (an interest rate, collateral, guarantor, partnership, etc.) and about creditors (bank, investor, the state, etc.). The size and maturity of the debt will depend on the type of the business (venture enterprise, commerce, manufacturing), objectives and on the state of the enterprise as a whole.

Keywords: capital raising; small and medium-sized business; franchising; leasing; factoring; loan; credit.

С.С. Смирнов

ИНВЕСТИЦИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сергей Станиславович Смирнов – аспирант кафедры менеджмента, Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, г. Гатчина; e-mail: serg130477@mail.ru.

В статье рассматриваются различные формы привлечения капитала предприятиями малого и среднего бизнеса (МСБ), альтернативные кредиту. Для осуществления хозяйственной деятельности предприятию, независимо от размеров и направления деятельности, необходимы капитальные вложения, как на начальном этапе, так и на протяжении всего жизненного цикла. Для развития и поддержания возможности конкурировать с присутствующими на рынке транснациональными компаниями предприятию необходимы оборотные средства, которых зачастую недостаточно. Нетрадиционные источники финансирования, которые актуальны в наше время, не зависимо от экономической ситуации в России и за рубежом: франчайзинг, лизинг, факторинг, селенг, толлинг, форфейтинг – предоставляют новые возможности для привлечения инвестиций на рынок капиталов.

Важнейшую роль в развитии МСБ играет государство (финансирование, софинансирование, государственные программы поддержки и развития МСБ). Немаловажным фактором дальнейшего развития предприятия будет являться исчерпывающая информация о видах привлечённого капитала (кредит, ссуда, субсидия и т.д.), условиях (процент, залог, поручители, партнерство и т.д.) и кредиторах (банк, инвестор, государство и т.д.). Размер и срок погашения долга будут зависеть от рода деятельности (венчурное предпринимательство, торговля, производство), целей и состояния предприятия в целом.

Ключевые слова: привлечение капитала; малый и средний бизнес; франчайзинг; лизинг; факторинг; кредит; ссуда.

Политика государства, воздействующая на состояние денежного обращения в стране с целью обеспечения стабильности, борьба с безработицей, рост объёма

производства, определяется как денежно - кредитная политика. Кредитная политика проводится всеми банками и целью кредитной политики является регулирование

динамики экономического роста и денежного обращения, посредством изменения доступности кредитов для различных субъектов экономики. Банк, осуществляющий кредитную, инвестиционную деятельность, расценивается как финансовый институт, специализирующийся на финансировании и консультировании клиентов, чей бизнес нуждается в финансовых ресурсах [4].

История предпринимательской деятельности доказала, что для получения дохода не обязательно иметь в собственности активы длительного назначения, а достаточно владеть правом пользования имуществом, приносящим доход, хотя получение такого права требует определённых финансовых затрат. По словам Аристотеля, «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности» [8].

Кредит – ссуда в товарной или денежной форме, выданная на условиях срочности, платности, возвратности. Во времена рабства и феодализма кредит существовал в виде ростовщического капитала с высоким ссудным процентом. Кредит получил широкое развитие и претерпел изменения при капитализме, став одним из инструментов развития экономики. Развитие производства во всех отраслях экономики создаёт увеличение спроса и предложений ссудного капитала [3; 5].

При развитии компании возникает необходимость в привлечении дополнительного капитала для расширения бизнеса, модернизации производства (переоснащение основных фондов), создания новых продуктов и новых направлений производства, ускорения развития научно-технического прогресса и внедрения в производство, повышения качества продукции и производительности труда, выхода на новые рынки [2; 4].

На сегодняшний день кредит является неотъемлемой частью экономики. Можно выделить денежную и товарную формы кредита. На рынке капиталов преобладает денежная форма, а товарная используется при аренде имущества (здания, оборудование) или при реализации товара. Кредитование формирует механизм, необходимый для перераспределения средств меж-

ду отраслями и субъектами хозяйствования. Движение капитала создает объективную необходимость в появлении кредита и это обусловлено особенностями кругооборота капитала в производстве. Сочетание собственного и заёмного капитала позволяет наиболее оперативно реагировать при изменениях на рынке. Виды кредита можно классифицировать по следующим признакам: субъект кредитования, группа заемщиков, обеспечение, назначение, размер, способ предоставления и способ погашения [3; 5].

Инвестиции – ценные бумаги, денежные средства, имущество, имущественные права, вкладываемые в предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли. Инвестиционный процесс – это процесс приобретения средств производства, покупка финансовых активов. Развитие инвестиционного процесса, как и других видов привлечения дополнительного капитала, является необходимым условием для стабильного развития экономики.

Инвестиции отличаются от кредитов степенью риска для инвестора – кредит и проценты необходимо возвращать в установленные сроки, независимо от успеха предприятия. Инвестиции возвращаются только при успешных проектах, в случае если проект убыточный, инвестиции могут быть утрачены частично или полностью [7].

В инвестиционной сфере одной из форм кредитных отношений является лизинг (от англ. *Lease* – сдавать в наем). В странах, в которых развита рыночная экономика при выборе способа обновления или технического перевооружения производства, для хозяйствующих субъектов лизинговые операции становятся преимущественными. Лизинг – это система предпринимательской деятельности, включающая в себя такие организационно-экономические отношения, как инвестиционные, торговые, арендные [2]. Лизинг играет важную роль в экономике страны, выполняя следующие функции: финансовую (неединовременная оплата полной стоимости покупки имущества); производственную (использование нового оборудования в условиях его быстрого

морального старения, сезонные отрасли экономики); бытовую (позволяет производителям оборудования расширить круг потребителей); использование налоговых и амортизационных льгот (снижение издержек).

Первоначальные вложения при развитии лизинга снижаются в несколько раз, это способствует техническому перевооружению предприятия, обновлению средств производства по договору лизинга: приобретение оборудования, доставка, установка, наладка оборудования, техническое обслуживание, профилактика и ремонт, что повышает эффективность производственных процессов и качество продукции. Новое оборудование более экономично, надежно и производительнее, чем старое, следовательно, затраты на энергоносители и обслуживание ниже.

Под лизингом понимают долгосрочную аренду машин, оборудования, зданий, купленных лизинговой компанией, которая является посредником между арендодателем и арендатором с целью их производственного использования, право собственности на них сохраняется за арендодателем на весь срок договора. Объектом лизинга могут быть: здания, сооружения, предприятия, транспортные средства, оборудование и т.д. – всё, что может использоваться в предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов, или имущество, для которого установлен особый порядок пользования федеральными законами [8].

В России первые лизинговые компании были созданы в 1990-х гг. («Россия», «Балтлиз», «Евролизинг», «Рослизинг»). Лизинговыми называют фирмы, осуществляющие арендные отношения (краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные). Впервые в российском законодательстве термин «лизинг» появился в 1994 г. в Указе Президента РФ от 17.09.1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности». В 1995 году было принято Постановление Правительства РФ от 29.06.1995 г. № 663 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности», которое утвердило временное

положение о лизинге. В 1998 г. Россия присоединилась с заявлением к Конвенции УНИДРУА (UNIDROIT (фр. Institut international pour l'unification du droit privé – Международный институт унификации частного права) о международном финансовом лизинге, и был принят закон «О лизинге», в который были внесены изменения Федеральным законом № 10-ФЗ от 29.01.2012 г. Закон был переименован в закон «О финансовой аренде (лизинге)». В ст. 326 Гражданского Кодекса РФ сказано, что при солидарности требований любой из солидарных кредиторов вправе предъявить должнику требования в полном объеме. Получив исполнение от должника, солидарный кредитор обязан возместить долг другим кредиторам в равных долях [8].

Лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложения в основные фонды предприятия. Лизинг имеет сходство с ссудой или кредитом, предоставленным на приобретение оборудования, но владельцем имущества лизингополучатель становится только после истечения срока договора и выплаты им полной стоимости арендного имущества. В настоящее время наиболее распространенными видами лизинга являются оперативный (сервисный), финансовый (капитальный), прямой, сублизинг, лизинг с дополнительным привлечением средств, мокрый и чистый лизинг [1; 3].

Лизинговые платежи представляют собой стоимость лизингового имущества, разделенную на количество периодов оплаты в соответствии с договором, и могут включать амортизацию, плату за привлеченные для приобретения лизингового имущества финансовые средства, собственные расходы и прибыль лизингодателя, премию за риск, плату за дополнительные услуги, предусмотренные в договоре лизинга, в том числе страхование, налоги (на имущество, добавленную стоимость) [8].

Назовём основные преимущества лизинга по сравнению с ссудой или кредитом.

1. Лизинг предоставляет 100%-е кредитование и не требует немедленных вы-

плат. При получении кредита, для приобретения средств производства, предприятие оплачивает первоначальный взнос. При лизинге договор заключается на полную стоимость имущества, арендные платежи начинаются после поставки имущества арендатору либо позже.

2. Договор лизинга получить проще и быстрее, чем ссуду или кредит. Особенно для мелких и средних предприятий, которые часто используют франчайзинговые отношения.

3. С помощью лизинга предприятия торговли и какого-либо производства получают возможность эксплуатации современного оборудования, включая последующую его наладку и сервисное обслуживание.

4. При кредите или ссуде ограниченные сроки и размеры погашения. Лизинговое соглашение более гибкое.

5. Риск устаревания оборудования целиком несет арендодатель.

Лизинг можно рассматривать как инструмент, позволяющий обновлять технически сложное и дорогостоящее оборудование, заменять финансовые затраты на его приобретение арендной платой, рассчитанной на несколько лет. Он особенно актуален в условиях современной экономики при модернизации производства или внедрении инноваций [6].

В середине декабря 2011 года Сбербанк России запустил проект кредитования «Бизнес-старт» для начала предпринимательской деятельности. Этот проект является принципиально новым в том числе и потому, что предпринимателю предоставляется возможность получить знания в области открытия и ведения собственного бизнеса и начать свой бизнес по разработанной компанией-франчайзером бизнес-модели, учитывающей успешный опыт раскрученного бренда. В соответствии с условиями продукта «Бизнес-старт» клиент Сбербанка заключает Соглашение о сотрудничестве с компанией-франчайзером, в рамках которого последний оказывает помощь в подборе помещения, заключении договоров на поставку активов, приобретаемых за счет кредитных средств, а также организывает реклам-

ную поддержку.

Сбербанк охотно кредитует начинающих предпринимателей по программе «Бизнес-Старт» до 7 млн. рублей на срок до 5 лет под 18,5% годовых и с отсрочкой выплат на первые полгода. Реализация данной схемы предусматривает заключение договора между франчайзи и лизинговой компанией на приобретение в лизинг всего необходимого оборудования у выбранного поставщика. Франчайзер берет на себя финансовое поручительство за потенциального франчайзи или заключает с лизингодателем договор обратного выкупа по остатку лизинговых платежей. Подобного рода обязательства со стороны франчайзинговой компании минимизируют риски лизингового партнера [9].

Многие крупнейшие франчайзеры (Федеральная сеть магазинов «220 Вольт» – сеть бензо- и электроинструмента и техники; Американская сеть фаст-фудов «Subway»; Сеть «Кукурай» (продажа леденцов, кукурузы, сладкой ваты, пиццы в конусе, мягкого мороженого); сеть фитнес-клубов «Броско»; «DISлокация» (одежда); ВВ1 «Accessories» (ремни и аксессуары) и др. [10]) совместно с ОАО «Сбербанк России», ЗАО «Транскапиталбанк», ОАО «НБД-Банк», ОАО «Альфа-Банк», ООО «Ренессанс Кредит», ОАО «Национальный банк "Траст"» и др. являются участниками проекта кредитования «Бизнес-Старт».

ЛИТЕРАТУРА

1. Белотелова Н.П. Деньги. Кредит. Банки. 4-е изд. М.: Дашков и К^о, 2013. 400 с.
2. Вахитов Д.Р., Степанов В.И. Становление и развитие отечественного рынка лизинговых услуг как формы инвестиционной деятельности. Казань: Бриг, 2010. 324 с.
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли. 11-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К^о, 2012. 692 с.
4. Звонова Е.А., Белецкий М.А., Богачева М.Ю. [и др.]. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. Е.А. Звоновой. М.: ИНФРА-М, 2012. 632 с.

5. *Звонова Е.А., Богачева М.Ю., Болвачев А.И.* Деньги, кредит, банки / под ред. Е.А. Звоновой; Рос. эконом. акад. им. Г.В. Плеханова. М.: ИНФРА-М, 2012. 592 с.
6. *Иванов Г.Г., Холин Е.С.* Франчайзинг в торговле. М.: ИД «ФОРУМ»; ИНФРА-М, 2013. 104 с.
7. *Игонина Л.Л.* Инвестиции. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2013. 752 с.
8. *Казакова Н.А.* Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. М.: ИНФРА-М, 2013. 208 с.
9. Ленинградская область. Малый бизнес. Кредиты на создание бизнеса. Бизнес-старт // Официальный сайт Сбербанка России. URL: http://sberbank.ru/leningradoblast/ru/s_m_business/credits/creditsforstartup/bus_star/?utm_source=yandex.b&utm_medium=context&utm_term=biznes-start&utm_campaign=KMB (дата обращения: 15.08.2014).
10. Франшизы от Сбербанка России // Бизнес-зона: [сайт]. URL: <http://bzzone.ru/biznes-blog/franshizyi-ot-sberbanka-rossii.html> (дата обращения: 15.08.2014).