

Д. В. Балковская

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ

**Национальный исследовательский университет Высшая Школа
Экономики, Нижний Новгород**

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без их применения практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Россия в качестве ориентира выбрала инновационную модель развития с целью создания конкурентных преимуществ по отношению к государствам-лидерам - США, Китаю и ведущим европейским государствам. Об этом в частности говорится в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Так в 2015 - 2020 годах Россия планирует войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП (по паритету покупательной способности). В 2010 году пятерку лидеров составили: США (20.46% от мирового ВВП), Китай (12.52%), Япония (6%), Индия (5.06%), Германия (4.03%). Объём ВВП (по ППС) РФ в свою очередь составил в 2010 году 3.05%. [1]

Для достижения этих целевых ориентиров России необходимо развивать качественно новую, инновационную экономику. И первоочередной задачей на этом пути является увеличение расходов на НИОКР.

На данный момент у ведущих стран Запада расходы на НИОКР составляют 2-3% ВВП, в том числе у США – 2,7%, а у таких стран как Япония, Швеция, Израиль достигает 3,5-4,5% ВВП. Очень высокими темпами наращивает расходы на НИОКР Китай (1,7% ВВП). Ожидается, что в следующем десятилетии КНР догонит США по объему расходов на науку. Быстро растут расходы на НИОКР и в Индии. К 2012 году они достигнут 2% ВВП. Евросоюз поставил задачу увеличить расходы на НИОКР до 3% ВВП.

К сожалению, Россия по расходам на НИОКР отстает от мировых лидеров: от США - в 17 раз, от Европейского Союза – в 12 раз, от Китая – в 6,4 раза, от Индии – в 1,5 раза. Однако в соответствии с Концепцией 2020 планируется постепенное увеличение расходов на НИОКР в РФ – до 2% ВВП в ближайшие годы, до 2.5-3% до 2020 года и до 4-5% ВВП к середине 21 века. [2]

Важную роль здесь играет улучшение условий доступа предприятий к финансовым ресурсам и, в первую очередь, повышение уровня банковского кредитования экономики – до 70-75% и 80-85% к 2015,

2020 годам соответственно. Поэтому целью развития банковской системы в среднесрочной и долгосрочной перспективе является создание эффективной конкурентоспособной на мировом уровне финансовой системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, финансовую поддержку инновационной деятельности.

Опираясь на заявления официальных правительственных документов, можно заключить, что государство осознает необходимость участия банков в финансировании инновационного развития отечественной экономики. В развитых странах банки в прямой или косвенной форме формируют структуру капитала инновационных компаний или действующих предприятий, внедряющих инновации. Если опираться на классификацию систем финансирования инноваций, предложенную экспертами Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования А.Пестовой и О.Солнцевым (2009), России больше всего подходит мезо-корпоративная система, характерная для стран Восточной Азии, практикующих модель имитационного инновационного развития. Мезо-корпорации, то есть «крупные многоотраслевые корпорации, состоящие из множества разнопрофильных производственных, финансовых, торговых компаний, научно-исследовательских организаций и т.п.» [3], опираются на долгосрочные ресурсы, предоставляемые стратегическим банковским партнером, каковым в Японии, например, является основной банк. Для внедрения такой модели требуется развитая система взаимосвязи «банк – корпорация», предпосылки которой в России существуют.

Однако общеизвестным фактом является то, что банки неохотно выдают кредит компаниям на внедрение и развитие какого-либо нового проекта. Это связано, в первую очередь, с высокими рисками, которые у банка могут возникнуть в случае убыточности такого проекта. Таким образом, банку прежде чем выдать кредит фирме на внедрение и развитие инновации необходимо проводить тщательную работу по изучению каждого такого инновационного проекта. Следовательно, у каждого банка должны быть соответствующие разработки по кредитованию инновационных проектов. Отсюда вытекает вторая причина нежелания банков кредитовать инновации – отсутствие единой методологии кредитования инноваций банками в России, которая являлась бы основой для разработки своей, подходящей именно этому банку индивидуальной методики.

В то же время, сравнивая долевое финансирование инновационных проектов с помощью венчурного капитала и долговое, т.е. банковское, финансирование инноваций, можно выделить преимущества последнего.

Во-первых, банки не требуют долю в бизнесе, не вмешиваются в управление фирмой. Во-вторых, банки так же не претендуют на будущие прибыли компании. Предприятию нужно выплатить фиксированную сумму (если ставка процента является фиксированной), которая состоит

из величины кредита и процента по нему. В-третьих, несмотря на то, что банковское финансирование включает в себя «скрытую цену», куда входит его циклический характер, страховые требования, недостаточное стратегическое участие, давление, оказываемое банком в трудные для фирмы времена, требование ежегодных выплат независимо от циклов денежных потоков и т.д., банковские кредиты выглядят вполне дешевыми по сравнению с внутренней нормой доходности, на которую ориентируются венчурные капиталисты.

И, наконец, зачастую решающим преимуществом в пользу банков является то, что схема получения банковского кредита – проще, чем приобретения венчурного капитала. Это можно видеть и исходя из тех критериев, которые банки применяют при выборе потенциальных инвестиционных проектов, и тех факторов, на которые опираются венчурные капиталисты в своём выборе.

Критерии, по которым венчурные капиталисты отбирают предприятия (в Европе):

- финансовые критерии (прибыльность, норма доходности, срок окупаемости);
- рыночные критерии (размер, зрелость, рост, локализация и позиционирование в экономическом цикле);
- стратегические и конкурентные критерии (стратегическое положение на рынке);
- критерии финансовых потоков (величина инвестиций, возможность инвестора влиять на деятельность предприятия);
- управленческие критерии (лидерство, компетенция, опыт).

Венчурные капиталисты в Европе ставят на первое место управленческие качества предпринимателя и менеджеров на основе их опыта и навыков. Затем важную роль также играют конкурентоспособность и финансовые критерии. В то время как критерии финансовых потоков не являются очень важными. [4]

Критериев, по которым банки выбирают проекты, как правило, меньше, так как они смотрят в большей степени на финансовые показатели, а не на качественные характеристики.

Критерии, по которым банки отбирают предприятия для финансирования:

- долгосрочная динамика объемов продаж;
- финансовый рычаг (леверидж) – показатель отношения заёмного капитала к собственным средствам, который характеризует степень риска и устойчивость компании (чем меньше финансовый рычаг, тем устойчивее положение);
- коэффициент финансового потока (отражает способность компании обслуживать полученный кредит). [5]

Важную роль играют также и те критерии, на которые обращают внимание сами предприятия при выборе финансовой стратегии.

Рассмотренные ниже факторы могут повлиять на выбор банковского или венчурного капитала в качестве источника финансирования как положительно, так и отрицательно.

Первым и наиболее значимым фактором являются *индивидуальные характеристики предпринимателя* (менеджера/группы менеджеров). Во-первых, образование и опыт в той сфере, в которой разрабатывается инновационный проект, не только играют роль при выборе финансовой стратегии в целом, но и положительно влияют на вероятность получения капитала.

Затем важным фактором является желание/нежелание предпринимателя делиться полномочиями управления. При этом, чем выше готовность менеджера уступить некоторую степень контроля над предприятием, тем более вероятно использование венчурного финансирования, чем банковского, и наоборот.[6]

Причём данный фактор может быть связан не только с индивидуальными особенностями личности, но и с особенностями той или иной культуры, как, например, в Индии - нежелание делиться контрольными полномочиями с людьми, находящимися вне "сферы доверия" (обычно это близкие родственники или друзья, которые вместе создают фирму). Поэтому в Индии банковские кредиты являются более популярным средством финансирования.[7]

Кроме того, выбор источника финансирования также зависит от личного отношения предпринимателя к риску. Это связано со страхом потерпеть неудачу. Чем меньше такой страх, тем более агрессивную политику проводит бизнесмен и, следовательно, тем более вероятно обращение к венчурным капиталистам.

И, наконец, рассматриваемый выбор зависит также от той суммы денег, которую предприниматель сам инвестировал в проект. Чем больше капитала уже вложено, тем больше вероятность получить заёмное финансирование, так как этот фактор рассматривается положительно как банками, так и венчурными капиталистами.

После особенностей предпринимателя следует второй важный критерий, связанный с *обеспечением займа*, что включает в себя все активы, которые предприятие может предоставить в качестве гарантии. Фактически, этот показатель играет принципиально важную роль именно для банков. В то время как венчурные капиталисты также рассматривают информацию и нематериальные активы в качестве гарантии.

Третий фактор относится к *технологии* или, другими словами, к степени инновационности проекта. С одной стороны, чем более высокотехнологичный проект, тем с большей степенью риска он связан и тем

менее привлекателен для банков по сравнению с венчурными инвесторами. Однако, с другой стороны, у более высокотехнологичного проекта больше шансов на успех, в результате чего, он представляет лучший вариант для кредитного риска банка.

Далее следует *величина требуемых для проекта инвестиций*. Причём чем больше инвестиций требуется, тем больше вероятность обращения к венчурному капиталу. И последний, но возможно самый спорный показатель здесь - это *степень риска*.

Многие исследователи пытались проверить надёжность общепринятого положения о том, что более высокая степень риска однозначно означает финансирование с использованием частного капитала.

Однако, например, на основе исследования более 600 высокотехнологичных инвестиционных проектов в Германии был сделан вывод, что нет чёткой сегментации относительно выбора источника финансирования в зависимости от уровня риска. В процессе данного исследования были рассмотрены величина материальных активов и уровень достаточности капитала как показатели финансового риска, а также степень инновационности и наукоёмкости проекта и продемонстрировано, что нельзя опираясь только на высокую степень риска говорить, что наиболее вероятно будет выбрано венчурное финансирование.[8]

С другой стороны, Hellman and Stiglitz (2000) полагают, что предприниматели с высокорисковыми и высокодоходными проектами могут выбирать банковское финансирование: в случае успеха проекта они получат большую часть прибыли, которая в случае венчурного финансирования должна быть разделена с инвестором.[9]

Среди возможных мер по привлечению банковского финансирования инноваций можно выделить разработку внутренних рейтинговых систем на основе положений Базеля II. Принятое в 2004 году соглашение побуждает банки к постоянному совершенствованию своих методов и процедур оценки и управления рисками. А именно, банкам предоставляется возможность использовать при оценке риска подходы, при которых коэффициенты риска активов заёмщика рассчитываются с помощью внутренней рейтинговой системы банка (которая, в свою очередь, должна быть одобрена органом надзора).

В результате у банков появляется стимул конкурировать за внедрение более качественных процедур классификации заёмщиков по степени риска. Как следствие, повышается вероятность использования качественных (нефинансовых) критериев наравне с количественными (финансовыми), так как именно их интеграция даёт более точную картину. Следует отметить, что принятие к рассмотрению качественных критериев даёт инновационным компаниям больше шансов получить финансирование от банка, так как в этом случае решаются сразу несколько проблем банковского финансирования инновационных предприятий.

Во-первых, нивелируется момент отсутствия или недостатка у инновационных компаний материальных активов, которые могли бы быть рассмотрены в качестве гарантии возврата кредита. Использование же качественных критериев позволяет привлечь во внимание ту роль, которую играют нематериальные активы (патенты, торговые марки, бренды, исследования и разработки, степень разрекламированности предприятия, степень удовлетворённости потребителей, интеллектуальную собственность и т.д.).

Во-вторых, использование качественных критериев помогает смягчить проблему асимметрии информации между кредитором и заемщиком, так как полученная при их анализе информация даёт представление не только непосредственно о проекте, но и о самом предприятии, о руководстве, об отрасли в целом. Эти данные позволяют сделать более точный вывод об инвестиционных перспективах проекта.

Обзор качественных критериев для оценки кредитного риска Таблица 1

| Параметр | Качественные критерии |
|--------------------------------|---|
| Профиль компании | Основная деятельность и связанные с ней операции |
| Качество менеджмента | Стадия развития (новая компания, зрелая) |
| | Управленческие и предпринимательские способности (гибкость в решении проблем, во внедрении новых методов и технологий) |
| | Допуск риска и склонность к риску |
| | Этика (в том числе финансовая) |
| | Профессиональный опыт и политика управления персоналом |
| Структура собственности | Потенциальная управленческая преемственность |
| | Организационно-правовая форма |
| Поведение | Наличие судебных предписаний, судебных исков |
| | Корректное поведение по отношению к персоналу |
| Качество финансовой отчётности | Ясность, полнота и точность в представлении финансовых показателей |
| | Прозрачность финансовой отчётности |
| Перспективы в индустрии | Характеристики индустрии и относительная позиция фирмы в ней |
| | Конкурентная среда и конкурентное положение в ней фирмы |
| Риск | Уязвимость по отношению к макроэкономической среде (спадам деловой активности, изменению процентных ставок и валютных курсов) |
| | Уязвимость по отношению к долгосрочным трендам, влияющим на спрос (изменения потребительских предпочтений, образа жизни) |
| | Уязвимость по отношению к технологическим изменениям |
| | Влияние природоохранного и антимонопольного законодательства, фискальной политики, прямых и косвенных налогов |

Ярким примером успешного внедрения внутренней рейтинговой системы с использованием совокупности качественных и количественных критериев для оценки риска инновационных проектов является введенная итальянским Banca Intesa программа по финансированию инновационных предприятий – IntesaNova.

IntesaNova – это схема финансирования, целенаправленно разработанная для компаний, вовлечённых в существенные научные исследования. Фирмы могут обратиться со своим научно-исследовательским проектом в банк и получить финансирование на выгодных условиях и без залоговых требований. Инновационные проекты от €200.000 до €1млн. обычно оцениваются внутренней командой инженеров. Для более сложных проектов или проектов стоимостью выше, чем €1млн., банк получает поддержку сети выдающихся итальянских университетов. Оценка проекта подразумевает оценку его издержек, степени инновационности, времени реализации наравне с конкурентоспособностью фирмы и потенциалом для реализации проекта.

На основе технологической/финансовой оценки проекта и кредитоспособности фирмы банк выдаёт среднесрочный кредит (3-5 лет) с плавающей процентной ставкой плюс диапазон в 1-2% в зависимости от оценки.

Университеты также оказывают технологическую поддержку, когда проект достигает стадии реализации (аудит развития продукта/процесса, реализация прототипа, лабораторные эксперименты, консультации относительно патентования, маркетинга или технологий). Только за 1 год эффективного осуществления программы было исследовано около 800 проектов и около 600 из них были профинансированы.

Можно сделать вывод об исключительной эффективности данной системы как для банка, так и для предприятий, которые кроме финансирования получили также и техническую поддержку в процессе реализации проекта. [10]

Другое направление привлечения банковского капитала к финансированию инновационных проектов – участие банков в уставных капиталах венчурных фондов. В мировой практике источниками венчурного капитала являются промышленные и торговые корпорации, страховые компании, различные фонды. В США этот список дополняют также физические лица (бизнес-ангелы), а в Западной Европе – государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты. В этом заключается наиболее характерная особенность стран Западной Европы по сравнению с США – более высокий удельный вес в венчурном бизнесе банковских структур. Например, в Германии на долю банков в середине 90-х годов приходилось больше половины всего работающего в стране рискованного капитала. Этим отчасти объясняется преимущественная ори-

ентация западноевропейских инвесторов на более традиционные и менее рискованные предпринимательские проекты. В корпоративно-государственной системе финансирования банки (вместе со страховыми компаниями) формируют наибольшую долю в общем объеме венчурных инвестиций. Однако в России данное направление банковских инвестиций пока совсем не развито.

Безусловно, важнейшую роль в создании условий для участия банков в инновационном кредитовании играет государство. В данном аспекте показательным является опыт Индии. Для повышения уровня доступности банковского финансирования правительство Индии за последние несколько лет предприняло следующие шаги:

Чтобы устранить проблему асимметрии информации, а также, облегчить процесс объективной оценки степени риска, правительство установило прозрачную рейтинговую систему для МСБ (Credit Appraisal and Rating Tool (CART)), которая напрямую связывает стоимость кредита с оценкой кредитоспособности предприятия. Причём сама процедура оценки осуществляется специальными рейтинговыми агентствами. Эта система, таким образом, позволяет получить большие по величине кредиты под более низкие процентные ставки.

Чтобы обеспечить доступность кредитов для предприятий МСБ, Резервный Банк Индии постановил, что коммерческие банки должны гарантировать как минимум 20%-е увеличение кредитования МСБ каждый год.

Действует схема доверия кредитного поручительства. Срочные кредиты и средства оборотного капитала до 2,5 млн. рупий предоставляются без залога и поручительства. Были созданы ассоциации взаимных гарантий. Они играют роли посредников между банками и предприятиями, облегчая, таким образом, доступ к банковскому финансированию.

Очевидно, мировой опыт доказывает, что участие банковского сектора в процессе формирования и становления новых инновационных механизмов является необходимым условием экономического развития. Более того, банки всё чаще оказывают содействие внедрению востребованных обществом технологических инноваций. Подобные инициативы приносят банкам дополнительную прибыль, поскольку стимулируют появление новых идей и технологий, в наибольшей степени удовлетворяющих общественные потребности. Что касается необходимости снижения рисков инновационного участия, то в этой связи особое значение для банковского риск-менеджмента приобрели вопросы создания и адаптации более точных моделей оценки рисков в использовании качественных критериев оценки и развития системы внутреннего риск-контроля.

Библиографический список

1. World Economic Forum. – Access: <http://www.weforum.org/>. - Global Competitiveness Report 2010-2011.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-п "О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года"
3. Пестова, А. А. Финансирование инноваций: в поисках российской модели / А. А. Пестова, О. Г. Солнцев // Банковское дело. – 2009. – № 1. – С. 48–52.
4. Muzyka, D., Birely, S., Leleux, B. Trade-offs in the investment decision of European venture capitalists. *Journal of Business Venturing*, 11 (1996): 273-278.
5. Dietrich, J.R., Kaplan, R.S. Empirical analysis of the commercial loan classification decision. *The Accounting Review*, 57 (1982): 18-38.
6. Minola, T., Giorgino M. Who's going to provide the funding for high-tech start-ups? A model for the analysis of determinants with a fuzzy approach. *R&D Management*, 38 (2008): 335-345.
7. Kochupillai, M. Financing Start-ups and SMEs in India – *Venture Capital Funds and Bank Finance*, 2009.
8. Schäfer, D., Werwatz, A., Zimmermann, W. The determinants of debt and private equity financing in young innovative SMEs: evidence from Germany. *Industry and Innovation*, 11 (2003): 225-248.
9. Hellman, T., Stiglitz, J.E. Credit and equity rationing in markets with adverse selection. *European Economic Review*, 44 (2000): 281-304.
10. Ughetto, E. The financing of innovative activities by banking institutions: policy issues and regulatory options. MPRA Paper 430, University Library of Munich, Germany, 2003.

Д. А. Абдурашулов

ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФИЛАКТИЧЕСКОЙ РАБОТЕ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ НАРКОТИКОВ

Российский государственный университет туризма и сервиса, Москва

В начале XXI века злоупотребление алкоголем, наркотиками и другими психоактивными веществами приобрело характер эпидемии. Увеличение числа потребителей наркотиков сопровождается ростом заболеваний ВИЧ-инфекцией, вирусными гепатитами, инфекциями, пере-