

Факторы выбора источников формирования финансового капитала ранними предпринимателями и владельцами новых фирм в России

Мурзачёва Екатерина Игоревна

студентка факультета экономики, 2 курс

Государственный университет – Высшая Школа Экономики (ГУ-ВШЭ), Россия, Москва

E-mail: murkath@gmail.com

Одним из главных, необходимых и достаточных условий решения масштабных задач экономического и социального развития России является развитие малого и среднего предпринимательства. На создание условий, благоприятных для деятельности новых и только зарождающихся субъектов малого предпринимательства, стимулирующих население к предпринимательской активности, направлена, в частности, Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства на 2005-2008 годы. С активным развитием малого бизнеса в России, в частности, возникает вопрос о том, каким образом финансируется нарождающееся предпринимательство, в частности, каково соотношение собственного и заёмного капитала, а также структура и источники привлечённых средств.

В мае 2006, впервые в России, творческим коллективом ГУ-ВШЭ по методологии международного Консорциума “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM) был организован стратифицированный выборочный опрос взрослого трудоспособного населения РФ на предмет отношения к предпринимательству. Результаты статистической обработки данных опроса позволили решить поставленные задачи. Поясним, что совокупность нарождающихся (nascent) предпринимателей, в соответствии с международной методологией, включает группы индивидов, предпринявших лишь первые шаги в бизнесе и не получавших ещё предпринимательского дохода, соответственно, более 3 месяцев (ранние предприниматели) или более 3,5 лет (владельцы нового бизнеса).

Проведённое исследование показало, что среди факторов, определяющих выбор источника финансирования, для владельцев нового бизнеса значимым является вид экономической деятельности, а для ранних предпринимателей ещё и возраст. Так, например, для торговли приоритетной группой является неформальное финансирование, а для транспорта – банковское кредитование. В целом для российского нарождающегося бизнеса характерно предпочтение заёмных источников финансирования, даже в случае наличия у раннего предпринимателя достаточных собственных средств, что характеризует низкую готовность к риску. Среди факторов привлечения заёмного капитала были выделены такие, как ожидаемая отдача от вложенных активов, величина собственного вклада в бизнес, а также источник заработка и вовлечённость в бизнес-среду. Около 64% нарождающихся предпринимателей получают регулярные доходы от работы по найму, однако большинство из них предпочитают обращаться за займом для своего бизнеса к друзьям и родственникам, а не в учреждения финансово-кредитной системы. Лишь 12,5% ранних предпринимателей готовы профинансировать свой бизнес самостоятельно, без привлечения заёмного капитала.

Анализ выявил у ранних предпринимателей статистически значимую тенденцию к выбору бизнес – ангелов российского предпринимательства обращаться за значительной суммой займа к третьим лицам, в то время как меньшинство пользуется банковскими услугами, что характеризует низкую степень доверия к специализированным финансовым институтам. При этом среди ранних предпринимателей для самых молодых (около 22 лет) типичен выбор родственников и друзей в качестве бизнес - ангелов, а более старшие респонденты (около 38 лет) предпочитают привлекать кредиты третьих лиц. Банки и государственные программы - выбор 30-летних. Результаты довольно убедительны: самые молодые пользуются финансовой помощью родственников, так как банки ещё не готовы принимать их для предоставления кредита из-за отсутствия платежеспособности и надёжности, недостаток ещё не накопленного социального капитала не позволяет ещё обращаться за деньгами к коллегам и друзьям. Статистический анализ гендерных и социальных факторов выявил существенность

различий структур источников финансирования для респондентов – мужчин и женщин с различным уровнем образования. Так, доля формального финансирования превышает вклад бизнес – ангелов для мужчин-предпринимателей. Для женщин-предпринимателей наблюдается обратное явление: доля неформального капитала на 9,88 % превышает долю кредитных услуг банков. Однако гипотезы о влиянии пола и образования на поведение нарождающихся предпринимателей при выборе источника заёмных средств по имеющимся данным не подтвердились.

Было установлено, что типично для предпринимателей, занимающиеся своим собственным бизнесом, выступать в роли бизнес - ангелов, вкладывая свои средства в организацию нового бизнеса. Бизнес - ангелы не различаются по сумме вложений в зависимости от дохода, который они получают: заработки от работы по найму или социальные выплаты. Зависимости между источником дохода и величиной вложенных средств не существует. Следовательно, можно предположить, что бизнес-ангелы – это предприниматели, которые сами создают бизнес-среду, куда вовлекают других индивидов, возможно, финансируя собственные вложения за счёт доходов от действующего бизнеса. Отметим, что среди респондентов, которые ожидали двойную отдачу от инвестированного в бизнес капитала, типичная величина финансирования за счёт собственных средств максимальна и составляет 725 тыс. рублей. Ожидаемой 20-кратной отдаче соответствует минимальная средняя величина собственных средств – 126 тыс. рублей. Остальные уровни ожидаемой отдачи характеризуются примерно одинаковым средним уровнем собственных вложений около 300 тыс. рублей. Признаки оказались статистически независимы. При этом гипотеза об однородности не отвергается. Отсюда следует вывод о том, что ожидаемая отдача от вложенных средств не определяет сумму собственных вложенных активов. В свою очередь, размер собственных вложений не определяет и выбор источника финансирования. Статистически значимым для выбора источника финансирования оказался его необходимый размер. Можно утверждать, что относительно небольшие суммы предприниматели склонны занимать у родственников, наиболее значительные суммы (до 3 млн. руб.) – у друзей и коллег, причём среди тех предпринимателей, кто обращается за займом к этой группе, наблюдается наибольшая вариация необходимой суммы денег. Типичная сумма для обращающихся в банки составляет около 1 млн. рублей. Таким образом, в крайних случаях, когда необходима либо небольшая сумма, либо, наоборот, очень значительная – количество предпринимателей, обращающихся в банки, снижается.

Выявленные закономерности позволяют сделать выводы о существовании таких тенденций в российском раннем бизнесе, как добровольное обращение к посторонним источникам займа, важную роль неформального капитала и недоверие к банковской системе.

Литература

- 1) Методология GEM (www.gemconsortium.org)
- 2) Хили Дж., Статистика. Социологические и маркетинговые исследования. СПб.: Питер, 2005
- 3) Sternberg R., Wenekers S. Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data / В журнале «Small Business Economics» (2005) 24; p.p. 193-203
- 4) Reynolds, P., Bosma, N. and Autio, E. et al., 'Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003' / В журнале «Small Business Economics» (2005) 24.