

Министерство образования Республики Беларусь  
Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей

II Международной научно-практической конференции,  
посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета

(Новополоцк, 7–8 июня 2018 г.)

Новополоцк  
Полоцкий государственный университет  
2018

**Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты**  
[Электронный ресурс] : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

*Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.*

Компьютерный дизайн М. С. Мухоморовой  
Технический редактор А. Э. Цибульская.  
Компьютерная верстка Т. А. Дарьяновой.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь  
тел. 8 (0214) 53 05 72, e-mail: a.lavrinenko@psu.by

## ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*В.Л. Ключня, д-р экон. наук, проф., Фан Юй,  
Белорусский государственный университет, г. Минск*

Развитие предприятий осуществляется за счёт внутреннего и внешнего финансирования. Внутреннее финансирование осуществляется за счет накопленного собственного капитала, внешнее – за счет банковского кредита, эмитирования акций и облигаций и иных способов. В каждом государстве существует особая система управления финансовыми учреждениями, финансовый рынок находится на разных ступенях развития, что вызывает отличия в принципах финансирования малых и средних предприятий. Различная структура финансирования оказывает неравномерное влияние на рыночную стоимость, управление финансовой системы и на её развитие [1].

Существующие трудности с финансированием напрямую влияют на развитие бизнеса. Результаты исследования Всемирным торговым банком ситуации в высокотехнологичных предприятиях некоторых областей Китая представлены в таблице 1 [2].

Таблица 1. – Процентное соотношение финансирования малого и среднего бизнеса в Пекине, Шуньдэ и Венчжоу

Период развития	Собственное финансирование %	Банковские ссуды и кредиты %	Финансирование небанковских структур %	Другое %
<3 лет	92.4	2.7	2.2	2.7
3-5 лет	92.1	3.5	0.0	4.4
6-10 лет	89.0	6.3	1.5	3.2
>10 лет	83.1	5.7	9.9	1.3

По результатам исследования видно, что в малом и среднем бизнесе высоких технологий в Китае имеют место проблемы с зарубежными инвестициями. Они сводятся к следующему:

- объём предоставляемых такому бизнесу кредитов сравнительно невелик, время возврата достаточно короткое, а процентные ставки высоки, в результате брать подобные кредиты предприятиям малого и среднего бизнеса невыгодно. На многих предприятиях нет отдела управления финансами, ссуды расходуются неосмотрительно, частое явление - избегание уплаты процентов по кредиту, в результате банки при предоставлении кредитов ставят дополнительные условия и ограничения, чтобы обезопасить себя. Поэтому процедура обращения за кредитом сложная и долгая.

- система поручительства неэффективна. Из-за того, что кредитоспособность различных предприятий отрасли неодинакова, у многих предприятий, особенно на стадии основания и первичного развития собственных сил недостаточно, а если к этому прибавить ещё

необходимость поручиться за кредит делового партнёра, трудности становятся неразрешимыми. В связи с этим, мало кто может выступить поручителем научно-технического малого или среднего предприятия. Несмотря на утвержденный государством "Закон о поручительстве", в некоторых провинциях и городах офисы-поручители слишком малы и обладают небольшим капиталом, чтобы удовлетворить существующий спрос [3].

- трудности получения венчурных инвестиций (долгосрочные инвестиции, вложенные в рискованные ценные бумаги или предприятия, в ожидании высокой прибыли). В Китае венчурные инвестиции, несмотря на то, что являются небанковскими, строго контролируются Национальным банком Китая и должны быть рассмотрены и утверждены, санкционированы. Только крупные и финансово сильные государственные предприятия могут учредить офис по венчурным инвестициям, таким образом участие частного капитала практически исключено. Желаящему сделать венчурные инвестиции частному лицу придется столкнуться с множеством трудностей. За прошедшие годы в Китае были приняты меры по поддержке высокотехнологичных предприятий, но в их число не входили меры по поддержке их венчурного инвестирования. На этапе вхождения на рынок, в налоговых льготах, управлении инвестициями пока ещё не существует единого государственного плана. Дисбаланс политического курса препятствует вхождению частного капитала на рынок венчурных инвестиций, что создает диспропорцию капитала в пользу государственного и ставит под угрозу сам механизм и основные принципы венчурного финансирования [4].

- развитие отрасли высоких технологий создало фундамент и предпосылки для развития рынка венчурных инвестиций. Но, поскольку высокотехнологичная отрасль в Китае испытывает влияние старых форм управления, во многих случаях использование международных норм законов о венчурном инвестировании создаёт противоречие со специфическими китайскими реалиями. Главным образом это проявлено в нечёткости имущественного права, болезненности финансовой системы и чересчур строгого внутреннего управления [5].

Как известно, собственные средства и внешние инвестиции составляют капитал предприятия. Взятие ссуды помогает с помощью рычагового соотношения получить дополнительный доход, а также является своего рода экономическим давлением, стимулирующим предприятие к развитию. А венчурные инвестиции, помимо финансов, приносят в предприятие новый бизнес-опыт и стратегии управления, что оздоравливает отрасль в целом [6].

На различных этапах развития предприятия существуют различные особенности развития и финансирования, соответственно и различные требования к инвестором, в результате на различных этапах развития технологичному предприятию малого и среднего бизнеса требуется собственный план инвестиций и особая стратегия. Таким образом, очевидная периодичность развития предприятий, и их особенности и возможная стратегия финансирования представлены в таблице 2 [7].

Рассмотрим более подробно каждый из периодов данной стратегии.

В период основания и создания научно-технической компании основными достижениями являются собственные научные разработки и права на интеллектуальную собственность, но ассортимент продукции ограничен одним видом, число работников невелико, структура организации простая. После успешного ввода нового товара на рынок основная

задача - выживание. Основные направления, с которыми следует работать предприятию на данном этапе, это технологии, рынок и управление. На данном этапе целесообразнее использовать собственное финансирование, привлекать инвесторов-меценатов и правительственные фонды. Лучше всего вкладывать основные средства в научно-техническое развитие и внедрение в производство, а также искать инвесторов-меценатов. Предоставляемая ими помощь не только поддерживает производство, но и способствует лучшей платежеспособности беспроцентных кредитов государственных фондов.

Таблица 2. – Стратегии финансирования высокотехнологичных предприятий малого и среднего бизнеса в Китае\*

Период развития	Внутренние ресурсы		Внешние ресурсы				
	Собственные средства	Удельные капиталовложения головного офиса	государственный фонд	банковские кредиты	рыночное финансирование	выпуск облигаций	венчурные инвестиции
основание	\$	¥	¥				\$
начальный рост	\$		¥	¥			\$
формирование	\$			¥	\$	¥	
стабилизация	\$			¥	\$	¥	
рецессия	\$			\$	\$		

\*Усл. обозначения: \$ – основные стратегии; ¥ – малозначительные

Необходимо активно привлекать помощь местных и государственных научно-технических инвестиционных фондов. Научно-технические исследования малых фирм составляют около 70% всей проектно-конструкторской работы, поэтому можно активно привлекать государственные фонды в качестве источника финансирования. Государственный фонд выступает спонсором исследования и покрывает часть стоимости опытов и разработок (обычно не более 30%).

Важно также привлечение венчурных инвестиций. Привлечение венчурной компании на правах делового партнёра или держателя контрольного пакета акций - один из способов выйти на рынок. Несмотря на высокую степень риска, венчурные инвестиции в случае окупаемости обычно приносят доход более 35-50%. В США около 90% высокотехнологичных и инновационных компаний были основаны именно по венчурному принципу, например Интел, Майкрософт и Compaq [8].

Период роста предполагает, что структура предприятия сформирована, а выгода от продажи через посредников (одна из форм госкапитализма в Китае; продажа через частную розничную торговлю по государственным ценам и продажа продукции частной промыш-

ленности через государственную торговлю) или продажи на комиссионных началах покрыла первоначальный капитал и иные стартовые расходы. Основная задача на этом этапе - расширение рынка сбыта, упрочение репутации торговой марки. На этом этапе основным видом финансирования по-прежнему является венчурное в виде финансирования за счет выпуска акций.

По мере развития предприятия и расширения возможностей рынка увеличивается и выгода. Необходимо решить вопросы оптимизации, получения максимальной прибыли, усовершенствования управления, а всё это требует привлечения дополнительных средств. В этом случае рационально использовать комбинацию внутреннего финансирования, акционерного финансирования и долгового финансирования.

В период стабилизации рыночные условия благоприятны, рыночная цена высокая, а значит, высока и прибыль, финансирование предприятия осуществляется путём продажи акций, и одновременно венчурное инвестирование предоставляет условия для дальнейшего развития. Способами выхода из контракта венчурного инвестирования являются слияние (либо поглощение), обратный выкуп, контрпокупка (товарообменная операция на базе двух контрактов), сделка РЕПО (одна из форм краткосрочного кредитования под залог ценных бумаг) либо публичное размещение акций. В случае если предприятие выпускает свои акции на фондовый рынок, венчурная компания также может начать продавать имеющиеся у неё в наличии акции данного предприятия; если компания не в состоянии выпустить акции в свободную продажу, способом выхода и венчурных условий для неё является слияние либо поглощение другой компанией; продажа акций компании, несомненно, является способом повышения степени рационального использования инвестиционных ресурсов и способствует её развитию [9].

Государство ещё более заинтересовано в развитии уже ставших на ноги высокотехнологичных предприятий малого и среднего бизнеса, поэтому разработано множество государственных и местных стратегических программ помощи бизнесу. Следует пользоваться ими, поскольку местные и государственные каналы не только предоставляют конкретную финансовую помощь, но и привлекают финансы частных компаний-партнеров.

Коммерческий кредит, или подтоварная ссуда, тоже является основным источником финансирования средних и малых высокотехнологичных предприятий на стадии активного развития. Как только капитал предприятия в форме акций составляет 60% и более от общей суммы, стоит рассмотреть возможность подтоварной ссуды. Если сравнить право требования кредитора (права по обязательству) и законные интересы держателей уставного фонда, то первое окажется предпочтительнее по причине низкой стоимости капитала и того, что кредитор не участвует в делах управления фирмой и не имеет права влиять на судьбоносные решения внутри её. Поэтому многие компании предпочитают взять на себя кредитные обязательства.

В период стабилизации ("зрелости") команда предприятия уже сложилась, а продукт установил хорошую репутацию, занимает значительную долю на рынке, имеет высокую добавочную стоимость и приносит стабильную прибыль. С помощью получаемой прибыли предприятие может осуществлять внутреннее финансирование, а также становится желан-

ным клиентом банков, готовых предоставить кредитные линии. Необходимые для производственной деятельности оборотные средства можно добывать через внутреннее финансирование или банковские кредиты. Поскольку подходит срок выплаты акционерам и меценатам-инвесторам, чтобы подтвердить окупаемость инвестиций (вложений), нужно под контролем городских властей осуществить выход из сделки РЕПО [10].

С помощью внедрения на рынок новых высокотехнологичных продуктов при уже имеющейся обширной доле рынка и стабильном качестве продукции, можно добиться "экономики на росте масштаба производства" (снижения накладных и организационных расходов при значительных размерах предприятия, проекта по сравнению с несколькими равными по суммарным размерам производства предприятиями или проектами); масштабной экономики, при которой норма прибыли продукта высокая. Используя созданный производственной деятельностью избыток средств, можно, с одной стороны, направить часть на исследования, с другой, можно погасить взятые в период роста банковские кредиты, с тем, чтобы далее осуществлять расширение производства исключительно за счет собственных средств.

В период активного роста спрос на определённый вид продукции малых и средних технических предприятий может резко подскочить, что потребует срочно расширения и увеличения масштабов производства, кроме того, иногда оптовые клиенты испытывают финансовые трудности и не могут вовремя оплатить заказанные партии товара, также могут начаться трудности с поставщиками, увеличивающими цену сырья или отказывающимися принимать чеки. Для того чтобы адекватно действовать в подобных ситуациях и отвечать вызовам рынка, необходимо увеличивать оборотный фонд предприятия. В таких случаях первейшим источником финансирования является банковский кредит. В этот период финансовая ситуация малых и средних предприятий достаточно стабильна, и банки относятся благосклонно к выдаче ссуд под гарантию продукции, желая заполучить клиента. Обычно в период бурного роста сразу несколько банков в случае необходимости готовы предложить фирме кредитный фонд [11].

Осуществлять на рынке долгосрочного капитала сделки РЕПО для выхода из отношений венчурного инвестирования – основная задача предприятий в период активного роста. Доля сделок РЕПО среди предприятий малого и среднего бизнеса научно-технической сферы очень высока, поэтому если изъять из их оборота доход, это неизбежно повлияет на деятельность предприятия. Также можно избрать краткосрочное сотрудничество с фирмами по частному размещению (ценных бумаг и др.) и паедрержателями для вывода акций фирмы на фондовый рынок. Если акции будут иметь успех на рынке, то паедрержатели получат свой высокий доход, и далее можно осуществлять выход из венчурных инвестиций уже самостоятельно. Можно также осуществить непосредственный выход на рынок (долгосрочного ссудного) капитала. Торговля акциями на рынке – необязательна для предприятия, но учитывая, что основными акционерами малых и средних научно-технологических предприятий являются венчурные инвесторы, сделки РЕПО – путь, по которому придётся идти, так или иначе. В соответствии с обстоятельствами предприятие может выбрать свою фондовую биржу [12].

Таким образом, методы финансирования малого и среднего бизнеса научно-технической сферы в Китае меняются по мере роста компании и на каждом этапе существуют наиболее выгодные. Так, на этапе создания это внутреннее, а на этапах роста, стабилизации, развития - внешнее, и финансирование на каждом этапе оказывает предприятию незаменимую поддержку. Только избрав оптимальный для текущего этапа развития метод финансирования, предприятие сможет в полной мере сохранить и приумножить капитал. Венчурные инвестиции – слабое место в системе финансирования предприятий в Китае, и чтобы создать совершенную систему венчурного инвестирования, необходимо установить юридические гарантии, которые предоставляет хозяйственное право. Только усилиями правительства, предоставляя малым и средним предприятиям как больше ресурсов, так и больше прав и правовой помощи, можно усовершенствовать экономический климат и финансовую среду для научно-технических предприятий малого и среднего бизнеса.

#### Список использованных источников

1. Чжан Вэйин. Обзор структуры финансирования компании // "Реформа". – 1995. – №4 – с. 32-40.
2. Чжан Жэньпин. О стратегии финансирования научно-технических предприятий Китая на каждом этапе жизненного цикла. – Университет Гуанси, Наньнин, 2007. – с. 8.
3. Чэнь Чжунбо. О риске венчурного капитала // "Гуманитарные науки Китая". – 2001. – №5. – с. 20-21.
4. Чжао Хуэй Обмен технологическим правом собственности – развивающиеся рынки венчурного капитала // "Бизнес Китая", 5 апреля 2001 года.
5. Ван Юэ Цзяньшань опирается на 88 фирм венчурного капитала // "Бизнес Китая", 14 июня 2001 года.
6. Ван Чжиго Создание среды развития для инновационных частных предприятий // "Гуманитарные науки Китая". – 2002. – №6 – с. 1-4.
7. Гао Чуань, Сун Хунъин. Исследование внешнего финансирования малых и средних технологических предприятий Китая в новых финансовых условиях // Сборник "Стратегия и развитие технологического прогресса", выпуск 3 (27), февраль 2010. – с. 70-72.
8. Хань Жуйцян, Сюй Чэнмин. Стратегии финансирования малого и среднего бизнеса на различных этапах // "Финансовый аспект". – 2008. – №12. – с. 16-21.
9. Линь Чаньчуань, Вэй Чжунци. Создание и развитие малого и среднего бизнеса в Китае. – Издательство Шанхайского университета экономики и финансов, 2001. – с. 8-12.
10. Го Бинь. Участники системы венчурного инвестирования в промышленность Китая и их расположение // "Гуманитарные науки Китая". – 2001. – №4. – с. 44-45.
11. Сань Фэн. Несколько важных вопросов развития венчурных инвестиций в Китае. // "Экономические аспекты". – 2001. – №3. – с. 61.
12. Лю Бувэн. Выбор и сочетание методов финансирования на примере ООО "Чжунюн, биоматериалы", г. Тяньцзинь // "Финансы и налогообложение". – 2016. – №2. – с. 51-57.