

отработать жесткую финансовую и бюджетную дисциплину вплоть до проведения процедуры банкротства для всех предприятий, включая государственные;

сформировать относительно стабильный и адаптированный к малым инновационным предприятиям механизм налогообложения при помощи разработки и использования комплекса льгот;

создать условия для использования производственных объектов, привлекательных для инвестиций и инноваций малыми предприятиями;

использовать все возможные меры административного поощрения субъектов хозяйствования, занимающихся разработкой и внедрением научных исследований;

Создать:

сеть институтов финансирования, кредитования, страхования;

организаций материально-технического обеспечения;

центров передачи технологий, информационных систем обмена проектами и поиска партнеров для реализации совместных проектов;

структур, объединяющих малые научно-инновационные предприятия и предприятия, обслуживающие их основную деятельность.

Подготовить адекватную малому научно-инновационному предпринимательству нормативно-правовую базу.

<http://edoc.bseu.by>

Е.А. Хартман
Бобруйский филиал БГЭУ

ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В условиях либерализации экономики перед большинством предпринимателей стоит проблема изыскания средств для развития своей деятельности. Опыт показывает, что малые (условно) предприятия являются более чувствительными к инновациям и способны обеспечить повышение эффективности производства, адекватно реагируя на изменения внешней среды, так как являются более гибкими, чем крупные предприятия.

В экономически развитых странах в последние годы стабильный рост малых и средних предприятий, особенно в наукоемких отраслях, стал возможен благодаря развитию такой формы финансирования, как венчурная или рисковая. Этот капитал формируется за счет крупных банков и корпораций через специальные инвестиционные компании. Участие капиталов крупных производителей в развитии малого бизнеса открывает возможность их более устойчивого положения на рынке за счет возможности привлечения дополнительных средств под гарантии более крупного партнера. Однако для привлечения венчурного капитала предприниматели должны знать условия, на которых инвесторы будут вкладывать свои средства в предприятие. Обычно рискованные инвесторы инвестируют новые предприятия малого бизнеса в обмен на долю в акционерном капитале с возможностью быстрого возврата вложенных средств, с дальнейшим получением прибыли в течение последующих 7—10 лет, при условии роста вложенного капитала в 4—7 раз. Так как вложение средств в новые предприятия сопряжено с большим риском, то потенциальный инвестор будет вкладывать средства только в те предприятия, которые, по его мнению, способны быстро увеличить объем продаж и получить достаточную прибыль. С целью анализа ситуации и принятия решения по инвестированию венчурный инвестор может провести самостоятельный или независимый аудит предприятия. Его также будут интересовать вопросы, связанные со способностью менеджмента предприятия самостоятельно с помощью дополнительного капитала значительно расширить объем реализации продукции или услуг, а также освоить новые рынки.

Несмотря на высокие требования венчурного инвестора такое сотрудничество является взаимовыгодным, так как оно позволяет предприятию-заемщику осваивать новые виды продукции, расширять долю и осваивать новые рынки с минимальными затратами собственных средств и времени. В противном случае развитие предприятия за счет собственных средств возможно только за счет нераспределенной прибыли, которая не всегда может оставаться после распределения по основным фондам предприятия и уплаты налогов.

Однако прежде чем принять решение о привлечении венчурного капитала, необходимо взвесить все “за” и “против”, так как самым сложным будет вопрос о распределении долей в капитале предприятия. Опыт привлечения венчурного капитала показывает, что на начальном этапе инвестирования инвесторы настаивают не менее чем на 40—45 %, а при дальнейшем финансировании эта цифра может превышать 50 % при полной ответственности за результаты работы предприятия-заемщика. Если сотрудничество между предприятием-заемщиком и венчурным инвестором будет успешным, и все вопросы их отношений будут зафиксированы в договоре, то предприятие-за-

емщик через обратный выкуп акций может в дальнейшем самостоятельно осуществлять свой бизнес, как правило, этот процесс рассчитан на 5—7 лет.

Таким образом, принимая решение о венчурном финансировании, малые и средние предприятия должны оценить конечные цели венчурного инвестора и соотнести их с собственными целями. Это связано с тем, что фактическое подписание договора о венчурном финансировании без учета взаимных интересов и конечных целей обеих сторон может в результате привести к продаже предприятия, его слиянию или превращению в акционерное общество открытого типа.

А.А. Хиленко

Киевский национальный торгово-экономический университет

ПРОГРАММА ПРОДАЖИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИСХОДНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ЕЕ РАЗРАБОТКИ

В период становления рыночных отношений наиболее распространенными способами приватизации были аренда с правом выкупа и передача предприятий в собственность трудовым коллективам. Сформированная таким образом прослойка собственников предприятий не имела необходимых финансовых ресурсов, которые могут быть инвестированы в развитие предприятий отрасли, способностей к ведению предпринимательской деятельности, налаженных деловых связей. Это обусловило появление многочисленных кризисных явлений, неспособность эффективного управления, что и стало толчком к стремительному развитию вторичного рынка целостных имущественных комплексов.

Мотивом собственника при принятии решения о продаже также может быть тот факт, что хозяйственная деятельность предприятия не отвечает его стратегическим целям, социально-этическим потребностям, требованиям относительно нормы прибыльности инвестированного капитала и потребностям в потреблении доходов от владения корпоративными правами.

Процесс реализации принятого собственником решения о продаже предприятия не может происходить хаотически, бессистемно, поскольку наличие данных характеристик будет отрицательно сказываться на эффективности продажи. Поэтому данный процесс должен быть надлежащим образом организован и скоординирован.

Отсутствие четкого плана действий в процессе продажи предприятия является неопровержимым свидетельством неудовлетворительного управления данным видом предпринимательской деятельности. Эффективность продажи предприятия, независимо от его масштабов, области (сферы) деятельности, организационно-правовой формы, не возможна без четкого представления о технологии проведения продажи, без обработки надежных ориентиров и реального плана основных мероприятий. Все это обуславливает необходимость и целесообразность разработки программы продажи для конкретного предприятия.

По нашему мнению, программа продажи предприятия — это специально подготовленный и разработанный внутренний документ, в котором систематизированно приводится перечень основных мероприятий, планируемых в процессе продажи предприятия, определены сроки их начала и завершения, бюджет расходования средства и механизм контроля за реализацией данной программы.

Более полно определить понятие программы продажи предприятия можно исходя из ее основных характеристик, а именно является ли способом моделирования системы управления процессом продажи или способом предшествующего определения препятствий и предотвращения возникновения проблем для реализации основной цели.

Целью разработки программы продажи предприятия является предоставление целостной, системной оценки перспектив продажи конкретного предприятия.

Программа продажи предприятия должна отвечать следующим требованиям:

обеспечивать комплексное решение вопросов продажи предприятия с учетом специфики его деятельности;

быть подчиненной цели продажи предприятия и не противоречить интересам собственников;

обеспечивать эффективность процесса продажи предприятия;

содержать достоверную, точную и объективную информацию, которая используется в процессе анализа и планирования;

содержать решения, помогающие преодолеть трудности и проблемы, которые могут возникнуть в процессе продажи;

демонстрировать обязанности и ответственность исполнителей, принимающих участие в реализации данной программы;

предусматривать последствия запланированных мероприятий, возможные сроки их получения.