
Привязка годовой премии (бонуса) директора к уровню рентабельности предприятия будет способствовать формированию рыночного мышления, легальному росту доходов семьи руководителя и, в конечном итоге, – повышению эффективности национальной экономики.

При рыночной мотивации труда директора коммерческой организации и снижении внешнего административного давления высокопрофессиональный руководитель обеспечит повышение эффективности работы производственных и функциональных подразделений.

Литература

1. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28 февраля 2012 г. № 29 «Об утверждении рекомендаций по премированию работников коммерческих организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности».

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Э.Е. Тихонов

*Невинномысский институт экономики, управления и права, г. Невинномысск, Россия
igwt@mail.ru*

С момента своего появления венчурные инвестиции двигали экономику и всё общество вперёд. Без венчурных инвестиций вряд ли бы появились персональные компьютеры, Google и другие значимые проекты. Недавно объявленный курс на модернизацию России вряд ли сможет быть успешным, если в стране не начнёт увеличиваться количество венчурных фондов.

Венчурные инвестиции – это высоко рисковые инвестиции в создаваемые или только что созданные компании. Как правило, венчурные инвестиции направлены на реализацию проектов, которые ещё не опробованы на рынке, то есть являются новыми или отличаются определённой степенью оригинальности. Несмотря на то, что, как правило, такие инвестиции применяются для вновь создаваемых предприятий, появляется необходимость их использования для развития инновационных проектов промышленных предприятий.

Одна из любопытных областей венчурных инвестиций – это разделенное на несколько этапов финансирование рискованных проектов. Дифференциация инвестиционных потоков по этапам делается для того, чтобы снизить степень финансовых рисков, если произойдет отклонение от намеченного плана осуществления проекта. А так же это вызвано необходимостью в дополнительном привлечении денег для рентабельного развития бизнес-проекта. В венчурном инвестировании можно выделить несколько этапов [1].

Стадия до стартового развития. Начальный шаг в начинании любого бизнес-плана – это вложение денежных средств. На этом этапе предприятию нужна финансовая помощь для сохранения работ на практике и теоретического доказательства коммерческой необходимости намеченного инвестиционного проекта.

Начальник проекта либо команда под его началом делает предварительные наброски и исследования, осуществляет оценку данного рынка, на котором планируется продажа новой продукции, подготавливают бизнес-план будущей фирмы. Венчурный бизнес – это вложение обычно в виде акционерного капитала в перспективные предприятия. Это один из основных видов реализации технологических новшеств.

Данный вид предпринимательства обычно характерен для внедрения научных результатов, исследований в наукоемкой и, что немаловажно, в высокотехнологической области, где нет гарантии на перспективу, имеются значительные доли риска.

Цель венчурного капитала – получение высокой прибыли от вложений, которые вкладчики имеют не в виде дивидендов, а в качестве возврата капитала после продажи части успешно развивающейся компании.

Стартовое финансирование фирмы. Если первый этап прошел успешно, то переходим на этап стартового финансирования. На этой стадии идет работа по оформлению новой фирмы, подбору штатных сотрудников, подходит к концу испытание и разработка прототипа инновационного товара и начинается исследование нужд рыночного пространства [2].

Начальство новой фирмы к тому времени располагает начальным бизнес-планом. «Сырой» план дает возможность для ведения переговоров с предполагаемыми инвесторами рискованного капитала. Фир-

ме нужны денежные средства для выпуска и реализации своей продукции. А иногда нужны операционные расходы на дополнительные разработки и исследования. Как правило, стартовое финансирование проходит от полугода до двух лет, при этом требуя денежных затрат примерно 1–2 млн долларов.

Венчурный капитал – это высокий уровень риска, поэтому здесь часто предполагается использование совместного капитального вложения нескольких участников.

Начальная стадия расширения. На стадии начального расширения компания переходит к практической работе по производству товара или внедрению коммерческих услуг.

На этой стадии фирме требуется маркетинговая поддержка, борьба с конкурентами, сбор клиентской базы, оптимизация бизнес-управления, создание и укрепления имиджа перед клиентом.

Сумма прибыли от продажи произведенной продукции на данном этапе не покрывает необходимых финансовых затрат для дальнейшего развития фирмы, создания фондов оборотных ресурсов и оплаты текущих обязательств. Однако и активы компании на данный момент не могут являться хорошей гарантией для получения кредитных средств. Такая ситуация вновь заставляет учредителей прибегнуть к помощи венчурных инвесторов.

Этапы расширения могут продолжаться несколько лет, они характерны издержками в несколько миллионов долларов. Эта сумма необходима для стабильного функционирования новой компании.

Стадия быстрого расширения. После успешного завершения стадии начального расширения наступает этап стремительного расширения. На этом этапе фирма остро нуждается в больших денежных средствах для увеличения объема оборотных средств, улучшения системы сбыта и повышения качества выпускаемой продукции.

После вступления фирмы на стадию стремительного расширения вероятность банкротства существенно снижается. На данном этапе фирме доступны инструменты заемного капитала с любых традиционных финансовых компаний. При этом вовлечение новых вкладчиков рискованного капитала прекращается. Для размещения на финансовом рынке акций новой фирмы согласовываются и подготавливаются основные критерии. Это может занять несколько месяцев работы и потребовать дополнительных затрат в размере триста и более тысяч долларов.

Конечной целью венчурных вкладчиков является достижения стадии ликвидности. Иными словами, их цель – начало сбыта приобретенных взамен на вложения акций коммерческой фирмы, холдингу, либо первичная выставка акции на финансовом рынке [2].

Доход от вложенного рискованного капитала вкладчик приобретает в виде надбавки, возникающей вследствие продажи акций после долгих лет доходного ведения бизнеса.

Литература

1. Аскинадзи, В.М. Коллективные и венчурные инвестиции: учебно-практическое пособие / В.М. Аскинадзи. – М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2011. – 208 с.
2. Рогова, Е.М. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко, Э.А. Фиякель; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Издат. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 440 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.А. Харитонович, Т.Н. Синявская

*Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь
sak78@rambler.ru*

В Республике Беларусь достаточно давно провозглашен курс на переход к инновационной экономике: разработаны стратегия и программы инновационного развития государства, делаются отчисления в инновационные фонды, освобождаются от таможенных пошлин товары, предназначенные для обеспечения инновационной деятельности, предоставляются налоговые льготы, но существенных сдвигов пока не наблюдается.

Закон об инновационной деятельности строится вокруг базового понятия «инновация»: введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера.