

количественные и качественные оценки, анализировать их развитие во всех условиях функционирования предприятия.

Таким образом, организационная структура управления предприятием позволяет:

- оценить эффективность процессов и процедур управления устойчивым развитием предприятия на всех уровнях управления;
- стимулировать совершенствование процессов управления на всех уровнях управления устойчивым развитием предприятия;
- создать условия персонализированной ответственности всех уровней управления на предприятии за успешное развитие его конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р.С. Седегова Мн.: Право и экономика. 2004. – 396 с.
2. Высоцкий, О.А. Теория и методология переходных процессов: на примере многоотраслевых производственных предприятий жилищно-коммунального хозяйства / О.А. Высоцкий; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2013. – 220 с.

Дашкевич Т.В., магистр экономических наук
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь
consuelo82@mail.ru

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ И ИХ РОЛЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУШЬ

Белорусская модель формирования социально ориентированной рыночной экономики и стратегия устойчивого развития предусматривают проведение эффективной инновационной и инвестиционной политики. Развитие инновационной деятельности и формирование экономики, основанной на знаниях, имеет особое значение, поскольку конкурентоспособными могут быть только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия [2].

Особенностью инновационной деятельности является высокая степень неопределенности ее конечных результатов, что приводит к повышенным рискам при вложении финансовых средств в разработку и создание новой высокотехнологичной продукции. В итоге складывается ситуация, при которой финансовые риски, связанные с неудачной реализацией инновационного проекта, могут оказаться довольно высокими, причем, чем они выше, тем сложнее предпринимателю найти источники финансирования для реализации такого проекта. Между тем, в условиях все более интенсивно развертывающегося научно-технологического прогресса отказ от осуществления рискованных, но вместе с тем перспективных инновационных проектов грозит большими экономическими потерями ввиду возможной утраты конкурентоспособности производителей на внешнем и внутреннем рынках и, соответственно, неизбежного сокращения объемов производства и сбыта продукции [5].

Конкурентоспособность продукции, производимой внутри страны, на мировом рынке в значительной степени зависит от развития инновационной деятельности. В Германии технологические инновации осуществляют более 70% предприятий, в Эстонии и Финляндии – более половины, а в Беларуси – лишь около 23%. Главной причиной такого низкого показателя является недостаточное финансирование малых инновационных предприятий. Поэтому важно стимулировать субъекты инновационной структуры, которые оказывают содействие инновационным организациям на так называемой «предвечурной» стадии, то есть инкубаторы, технопарки, центры трансферта технологий, управляющие компании, бизнес-ангелов, а также экспертные организации.

Бизнес-ангелы – это частные инвесторы, которые вкладывают собственные средства в компании на начальных стадиях развития. Они осуществляют средне- и долгосрочное инвестирование, а также могут помочь определить основную стратегию развития фирмы. Особенностью бизнес-ангельского инвестирования является то, что отсутствуют какие-либо формально зарегистрированные инвестиционные фонды.

Бизнес-ангелы не являются конкурентами венчурным фондам, так как осуществляют инвестирование на разных стадиях развития инновационного проекта или фирмы. Главное отличие **бизнес-ангелов** от **венчурных фондов** состоит в том, что первые вкладывают в проекты свои собственные средства, а вторые привлекают капитал сторонних инвесторов, в том числе институциональных – банков, крупных корпораций, пенсионных и страховых фондов.

Общие объемы бизнес-ангельских инвестиций в мире в несколько раз превышают объемы инвестиций венчурных фондов. Роль бизнес-ангелов в мировой экономике очень значительна, так как они являются основными инвесторами стартового капитала и способствуют реализации инновационных проектов.

Сам термин впервые появился на Бродвее, где под ним подразумевались спонсоры, финансирующие спектакли на благотворительной основе, но не отказывающиеся от части прибыли в случае успеха. Позже термин проник в сферу инноваций и высоких технологий, обеспеченные люди стали финансировать инновационные проекты на начальной стадии образования. Объем бизнес-ангельских инвестиций постоянно возрастал и распространялся на самые различные сектора экономики.

В настоящее время бизнес-ангел – это инвестор, который осуществляет финансирование проектов, а взамен получает долю прибыли в капитале компании. Целью бизнес-ангельского финансирования является рост капитала проинвестированной компании и продажа, в дальнейшем, своей доли по более высокой цене.

Бизнес-ангел – это активный партнер сотрудников профинансированной компании, работающий с ними в единой команде. Как правило, большинство бизнес-ангелов – успешные предприниматели или менеджеры, имеющие опыт создания компаний и реализаций проектов. Поэтому кроме денег, он привносит свои знания, деловые связи и репутацию, от чего компания, в целом, только выигрывает [1].

В Республике Беларусь тоже есть сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов под названием «БАВИН». На данный момент в его составе насчитывается около 20 бизнес-ангелов.

Основными задачами данной организации являются:

- привлечение и отбор проектов стартаперов;
- доработка проектов;
- презентация проектов потенциальным инвесторам.

Развитие любой малой инновационной организации происходит в несколько этапов:

1 стадия (посевная) – начальная стадия проекта. На этом этапе имеется проект или идея, формируется фирма, управленческая команда, осуществляются предварительные маркетинговые исследования.

2 стадия (старт-ап) – этап, на котором компания уже полностью организована, разработан бизнес-план, имеются опытные образцы продукта, организовано единичное, а в дальнейшем и серийное производство, осуществляются работы по выходу на рынок. На данном этапе финансирование осуществляется бизнес-ангелом.

3 стадия (ранний рост) – на данном этапе осуществляется массовый выпуск и реализация готовой продукции на рынке. Устойчивая прибыль еще отсутствует, однако на этой стадии фирма покрывает свои затраты.

4 стадия (расширение) – на данном этапе фирма занимает определенные позиции на рынке, получает устойчивую прибыль, происходит расширение производства и рост сбыта продукции, осуществляются новые маркетинговые исследования, увеличиваются объем основных и оборотных фондов.

5 стадия (поздняя стадия, устойчивое развитие) – на этом этапе компания занимает устойчивые позиции на рынке, происходит стабилизация производства, акции компании могут торговаться на бирже.

Однако в первую очередь бизнес-ангелы «БАВИН» рассматривают проекты, которые находятся на начальной стадии развития и несут в себе какую-либо инновационную идею.

В практике работы «БАВИН» применяются 4 способа инвестирования в проекты:

1. *Вложение инвестиций под залог.* Данный способ применяется в локальных проектах, с малыми суммами вложений. Инвестиции в данном случае имеют больше социально ориентированный характер, чем коммерческий.

2. *Вложение под конкретный проект.* Это метод используется в ИТ-компаниях, у которых имеются свои разработчики и учредители, однако недостаточно финансовых ресурсов для реализации конкретного проекта. В этом случае бизнес-ангел имеет доход только от доли в данном проекте, а не от деятельности всей фирмы. Доля инвесторов составляет от 30% до 49%. В таких проектах подписываются 2 договора: о разработке программного обеспечения и об авторских правах.

3. *Вложение в уставный фонд.* При данном способе инвестиции вкладываются в компанию на самой ранней стадии – на стадии идеи. Автор проекта вкладывает свой опыт, активно участвует в реализации проекта, но не вкладывает финансовые средства. Инвестор берет на себя все риски, связанные с ведением бизнеса, поэтому его доля может составлять от 51% до 75%. Однако при успешном ведении бизнеса автор может выкупить часть доли инвестора. В мировой практике подразумевается, что бизнес-ангел выходит из проекта, после того как вернет вложенные средства, т. е. проект выйдет на стадию самоокупаемости. В дальнейшем доля бизнес-ангела в компании продается венчурному фонду [2, 1].

4. *Аренда.* Новый для белорусских бизнес-ангелов способ инвестирования, который лишь недавно стал применяться в стране. Он может быть использован, когда фирме необходимы денежные средства для закупки уникального оборудования [3].

Инновационная деятельность создает предпосылки для научно-технического развития, является его движущей силой. В свою очередь, результаты научно-технического развития создают предпосылки для развития инновационной деятельности, которая опирается на достижения науки и технологий. При этом новые научно-технические знания становятся источником инновационных идей, которые находят практическую реализацию в новых продуктах, доводимых до потребителей, то есть превращаются в инновации.

Инновационность лежит в основе конкурентоспособности экономики Республики Беларусь. Она обеспечивает технологическую безопасность страны и является, таким образом, одной из основных составляющих национальной безопасности государства, гарантом его экономической независимости и политического суверенитета.

Перевод экономики Беларуси на инновационный путь развития – приоритетная задача нашего времени. Поэтому формируемая государственная политика в отношении венчурной деятельности предполагает именно инновационный характер венчурных инвестиций [5]. Одним из важнейших направлений реализации приоритетов инновационного развития страны является создание правовых и организационных условий для развития венчурной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванцов, П.И. Инновационная экономика. – Минск: Дикта, 2012. – 156 с.
2. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И.В. Войтов, В.М. Анищик, А.П. Гришанович, Н.К. Толочко. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.

3. Бизнес-ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bavin.by>. – Дата доступа: 21.03.2014.
4. В Беларуси тоже есть бизнес-ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bagb.by. – Дата доступа: 24.02.2014.
5. Возможности инвестирования стартапов в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kollega.by. – Дата доступа: 12.02.2014.

Евтушенко С. Н., к.э.н.
УО «Карпатский институт предпринимательства»
г. Хуст, Украина
Serg_evtushenko@ukr.net

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях усиления кризисных явлений в экономике, которые сопровождаются рисками убытков, потерей доходов или даже бизнеса, усиление конкуренции вызывает необходимость осуществлять мероприятия по более эффективному управлению активами предприятия. Экономное и результативное выполнение всех управленческих функций основывается на поиске и достижении экономических преимуществ перед конкурентами. Вопросы структурирования финансовых потоков с точки зрения их важности и дальнейшие решения о целесообразности передачи специализированным предприятиям, их сопровождение на принципах аутсорсинга определяют эффективность управления бизнесом в целом. Особое развитие исследования посвященные организации учетных и контрольных функций предприятия с использованием аутсорсинга получили, когда организация учетной функции на предприятии законодательно была нормирована с использованием различных форм, в том числе привлечением других профессиональных ресурсов [1]. Большинство работ, посвященных вопросу сотрудничества с аутсорсинговыми фирмами по ведению бухгалтерского учета, имеют информационный, прикладной характер. Чаще всего они направлены на определение преимуществ или недостатков передачи обслуживания учетных задач предприятия аудиторским или иным аутсорсинговым фирмам. По этим вопросам накоплено много материала, но он требует научного обобщения и систематизации.

Что касается бухгалтерского аутсорсинга, термин является широко используемым в международной практике, поскольку развитие подобных услуг за рубежом поставлено на поток. Большинство небольших и крупных фирм вообще не содержат штатных бухгалтеров. Фирмы-аутсорсеры готовят первичную документацию по хозяйственным операциям; разрабатывают концепцию учета и проводят консультирование; составляют регистры учета; начисляют заработную плату и вычисляют налоги на фонд оплаты труда; рассчитывают все налоги; заполняют бухгалтерскую отчетность (отчеты, декларации); сдают отчетность в налоговую инспекцию и социальные фонды; представляют интересы в налоговой инспекции и социальных фондах: принимают на своей территории инспекторские проверки из налоговой инспекции и фондов [2].

Устойчивый спрос на услуги аутсорсинга формируется за счет предприятий малого бизнеса, насчитывающих в штате несколько работников, предприятий, не имеющих постоянного офиса, с небольшим документооборотом, а также холдингов [3, с. 26].

Аудиторским заданием является подтверждение способности обеспечения цели учетного процесса, который происходит с привлечением третьих сторон (аутсорсинговых, аудиторских, консалтинговых фирм), которая должна основываться на научном определении сути аутсорсинга и его влияния на реализацию учетной функции предприятия. Теоретическим основанием применения аутсорсинга выступает разделение труда во время производственных процессов на предприятии. «Разделение труда – сложное сотрудничество работающих лиц», – отмечал известный экономист А. Смит. Он называл разделение труда «дифференциацией трудовой деятельности, приводящей к стабильной специализации». В свою очередь, это сказывается на производительности труда, испытывает «наибольший прогресс» при «значительной доле искусства, умения и сообразительности, с которыми он направляется» [4].

Практическое обоснование применения аутсорсинга бухгалтерской функции предоставляется экспертами и практиками, которые на основе эмпирических исследований и собственных выводов рассматривают эти процессы, анализируя преимущества и недостатки. Аудиторы, оценивая эффективность формирования отчетности и эффективность управления предприятием, рассматривают использование аутсорсинга как бухгалтерской функции, и как прогрессивную форму организации труда, как объект повышенного риска.

Вывод, к которому приходят предприятия, избравшие аутсорсинговое обслуживание бухгалтерского учета и отчетности, заключается в необходимости осуществлять усиленный контроль над обменом документами и документооборотом на самом предприятии, что требует дополнительных затрат времени. А именно эти расходы не учитывались при определении экономии средств, которая была и является основным аргументом в пользу использования аутсорсинга.

Отдельными практиками неэффективное использование аутсорсингового ресурса в учете объясняется тем, что участники этого процесса имеют изначально разные цели. Предприятию-заказчику нужна полная и достоверная учетная информация, финансовая и налоговая отчетность на фоне сокращения расходов на ведение учетной функции, а аутсорсинговая компания оптимизирует свои расходы (иногда за счет качества предоставляемых услуг), стремится получить прибыль и минимизировать риски ответственности.

В Украине аутсорсинг находится в стадии формирования. Постепенно создается инфраструктура, позволяющая свободно выбирать внешние пути решения внутренних проблем. Передача бухгалтерии на аутсорсинг позволяет экономить