

Управлінський аспект стратегічного прогнозування полягає у використанні прогнозів економічного і соціального розвитку підприємства для створення необхідних умов, які забезпечують підвищення наукового рівня відповідних управлінських рішень.

Підсумовуючи викладене, слід ще раз наголосити, що прогнозування дозволяє передбачити стан підприємства у перспективі, допомагає виявити існуючі проблеми і повинно стати невід'ємною запорукою його успішного функціонування.

Список літератури

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учеб. – 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
2. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
3. Томпсон А.А., Стринкленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов: Пер. с англ. – 9-ое изд. – М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ

О.В. Гуркіна, Українська академія банківської справи

На сьогоднішній день проблема створення і ефективного функціонування малих підприємств має особливе значення для нашої країни.

Позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах з розвинутою економікою свідчать про те, що мале підприємство є одним із засобів усунення диспропорцій на товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами.

В Україні за даними Держкомстату в 2001 р. функціонувало 233,6 тис. малих підприємств, тоді як в 2000 р. – 217,9 тис. Незважаючи на деяке збільшення малих підприємств, у порівнянні з попереднім періодом досить високим залишається питома вага збиткових підприємств. На сьогоднішній день кожне третє мале підприємство самоліквідується так і не розпочавши практичної діяльності. Основна причина такої ситуації – дефіцит фінансових ресурсів. Як свідчить світовий досвід, ефективне функціонування малих підприємств неможливе без надійного фінансового забезпечення.

Державна підтримка малого бізнесу в нашій країні до останнього часу здійснювалася переважно у сфері нормативно-законодавчого забезпечення та створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

Але зрозуміло, що для успішного розвитку підприємництва цього, звичайно, недостатньо.

Традиційними установами на ринку фінансових послуг завжди були комерційні банки. Але аналіз сегментації ринку фінансових послуг свідчить про те, що вітчизняні банківські формування не орієнтовані саме на підтримку малих підприємств.

Все це обумовлює необхідність пошуку нових напрямків забезпечення фінансової підтримки малих підприємств в Україні.

У зв'язку з цим, значний інтерес становлять такі напрями фінансової допомоги малому бізнесу, як лізинг, венчурне фінансування та франчайзинг.

Як свідчить світовий досвід, одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих підприємств є лізинг.

Для суб'єктів малого підприємництва лізинг забезпечує наступні переваги:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових засобів;
- лізинг припускає 100 % кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;
- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;
- порядок здійснення лізингових платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів);
- деякі лізингові компанії на відміну від банків не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування.

В сучасних умовах лізинг дає можливість малим підприємствам отримати додаткові інвестиції, причому не в грошовому вираженні, що викликає певні складнощі, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності.

На сьогоднішній день, коли практично відсутнє середнє та довгострокове кредитування, лізинг може бути успішно використаний для вирішення питань капіталовкладень.

На нашу думку, з метою розвитку лізингу в Україні, як однієї з перспективних форм підтримки малого бізнесу, необхідно законодавчо зменшити податковий прес на лізингодавця, виключити подвійне оподаткування на додану вартість. Доцільно, щоб сплата мита, акцизних зборів та податку на додану вартість під час ввезення в Україну машин, техніки, устаткування за міжнародними договорами лізингу здійснювалася українським учасником лізингових операцій шляхом відстрочення платежу на строк дії лізингу.

Велике значення для підтримки малого бізнесу, підвищення його життєздатності має система організації доступу малих підприємств до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі венчурного інвестування.

У розвинутих країнах світу механізми венчурного фінансування підприємницьких проектів широко використовуються на практиці вже не одне десятиріччя і отримують в останні роки все більшого розповсюдження. Загальний обсяг світового ринку венчурного капіталу в кінці 90-х років становив понад 100 млрд. дол.

Як свідчить практика, компанії з венчурною підтримкою більш підготовлені до засвоєння інновацій, швидше розвиваються і створюють більше робочих місць. Ряд спочатку зовсім невеликих підприємницьких структур, таких як: “Майкрософт”, “Діджитл екуіпмент”, “Джинентек” саме за рахунок венчурного капіталу стали лідерами нових галузей сучасного наукомісткого виробництва.

Венчурне фінансування має наступні переваги для суб’єктів малого підприємництва:

- кошти надаються під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями або іншими активами підприємця;
- активна участь інвестора в управлінні проектом на всіх етапах його здійснення, починаючи з експертизи початкових підприємницьких ідей і закінчуючи забезпеченням ліквідності новоствореного підприємства;
- венчурні фонди, як жоден інший інвестор, готові вкладати кошти в наукомісткі розробки, навіть тоді, коли ступінь невизначеності досить високий.

Як правило, в країнах з розвинутою ринковою економікою ризикове (венчурне) інвестування здійснюється в малі та середні підприємства венчурними фондами.

Останнім часом спостерігається підвищення інвестиційної привабливості українського бізнесу для ризикових вкладень. У першу чергу поліпшилися можливості для венчурних інвесторів у придбанні часток компаній і знизилася ризики можливого провалу інвестиційно-

го проекту. Але разом з тим залишається ряд проблем, які істотно заважають розвитку венчурного інвестування в Україні. Насамперед, це відсутність правового захисту акціонерів, що змушує венчурного інвестора розглядати питання про придбання контрольного пакету акцій підприємства, що досить рідко трапляється в розвинутих країнах. До того ж низький рівень вітчизняного менеджменту змушує венчурного інвестора займатися оперативним управлінням на підприємстві, а не виключно стратегічним і фінансовим менеджментом, характерним для розвинутих ринків.

Слід підкреслити і необхідність державної підтримки венчурного бізнесу. Насамперед, це стосується податкових пільг, спрощення процедур валютного регулювання та контролю, а також вимог до реєстрації компаній з венчурним капіталом.

Отже, використання венчурного фінансування в Україні дозволить значною мірою вирішити проблему дефіциту фінансових ресурсів малих підприємств не тільки на етапі створення, а й в процесі функціонування.

Ще однією з перспективних форм підтримки малого бізнесу є франчайзинг.

Застосування франчайзингу дозволяє малим підприємствам уникнути проблем із заснуванням і функціонуванням.

До переваг франчайзингу для суб'єктів малого бізнесу належать:

- вивчення ефективних методів управління, підвищення професіоналізму та компетентності працівників;
- використання добре відомого товарного знака або знака обслуговування, що позитивно відобразиться при виході франчайзі на ринок;
- можливість отримання обладнання та інгредієнтів, необхідних для виробництва кінцевого товару або послуги за цінами нижче ринкових;
- низька вірогідність банкрутства.

Як свідчить світовий досвід, ефективність застосування франчайзингу підтверджується, перш за все, життєздатністю новостворених підприємств: за франчайзинговою системою створення продовжує працювати 90 відсотків малих підприємств, а за традиційними формами створення – лише 10.

Однією з основних причин швидкого поширення та успіху франчайзингу є поєднання досвіду і стійкого фінансового стану франчайзера – організатора справи та франчайзі – енергійного підприємця, менеджера, діяльність якого є повністю самостійною, але не відокремленою, а частиною єдиного великого комплексу, створеного франчайзером.

Яскравим прикладом використання системи франчайзингу є діяльність компаній “Кока-кола”, “Пепсі” та “Севен-ап”. Ці компанії централізовано виробляють концентрований сироп і постачають його місцевим заводам, що спеціалізуються на розливі на умовах франчайзингу.

Для України франчайзингова система є досить новим явищем. В Україні найбільшими франчайзерами є “McDonalds”, “Domino’s Pizza”, “Coca-Cola”, “Баскін&Робінс”, “ТНК-Україна”, “ЛУКОЙЛ-Україна”, “Довгань-Україна”, “Швидко”, “ІС: франчайзинг”. На сьогоднішній день найбільш перспективними галузями застосування франчайзингу є роздрібна торгівля, громадське харчування, побутові послуги, охорона безпеки, медичне обслуговування, будівництво, автосервіс, готельне господарство, ділові послуги і консультування.

Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні може сприяти розв’язанню багатьох проблем становлення малого підприємництва. Насамперед, це залучення до малого підприємництва широкого кола осіб, які без певної підтримки не наважуються займатися бізнесом, можливість навчитися ефективних методів управління, підвищити свій професіоналізм і компетентність; вихід на ринок із конкурентоспроможним товаром та ім’ям, яке вже має ділову репутацію. Крім того, франчайзинг сприятиме опануванню малими підприємствами нових технологій, створенню додаткових робочих місць, що позитивно вплине на проблему безробіття, та розширенню сфер діяльності суб’єктів малого підприємництва.

Таким чином, на сьогоднішній день досить цікавими і перспективними механізмами фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу є: лізинг, венчурні фінансування та франчайзинг. Але для їх ефективного функціонування необхідно створити відповідні правові та економічні умови.

Список літератури

1. Варналій З.С. Франчайзинг як ефективна форма інтеграційних зв’язків суб’єктів малого бізнесу та корпорацій // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2002. – № 3. – С. 47-54.
2. Мазур О.Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 51-55.