

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВОВОЙ РЕГЛАМЕНТАЦИИ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ФИРМ (Часть 1)

Чиладзе Г.Б.

доктор права, доктор бизнес администрирования, профессор
Ахалцихский Государственный университет
(Грузия 0800 Ахалцихе ул. Ш.Руставели, 106; тел.: (+995 32) 606052, эл-почта:
prof.chiladze@yahoo.com

Государственный Университет Ильи
(Грузия 0162 Тбилиси ул.К.Чолокашвили, 3/5; тел.: (+995 32) 606052, эл-почта:
prof.chiladze@yahoo.com

Известно, что привлечение капитала особенно важно во время инвестирования в: 1)быстрорастущие, 2)высокорисковые и, как правило, 3)высокотехнологичные компании, которые нуждаются в капитале: а)для финансирования разработки и б)продвижения инновационных продуктов.

Для грузинских молодых инновационных предприятий, занимающихся в сфере интеллектуального творчества, инвестирование из внешних источников - это один из наиболее эффективных, хотя далеко не единственный метод финансирования. Как показывают расчеты, один лари таких инвестиций в НИОКР почти в 6-8 раз эффективнее лари, вложенного крупной промышленной корпорацией. Внешние инвестиции составляют менее 2% корпоративных расходов на НИОКР, но приводят к осуществлению 10-12% всех инноваций в промышленности. Многие известные Грузинские компании, такие как «Казбеги», «JVC», «Амалтеа» и др. финансировались внешним капиталом на начальных этапах своего развития.

В силу особенностей модели своего развития такие предприятия из-за высоких процентных ставок, которая установлена в таких ведущих коммерческих банках Грузии, как «Тибиси Банк», «Банк Грузии», «Прокредитбанк» и др. не могут выплачивать проценты по долговым обязательствам банка (т.к. на начальных этапах развития, как правило, несут убытки). Они вынуждены привлекать внешний акционерный капитал. По моему мнению, целевое инвестирование за счет специально созданных инвестиционных предприятий станет одним из наиболее эффективным способом финансирования молодых инновационных грузинских предприятий.

При финансировании молодых грузинских предприятий первостепенное значение имеет правовая регламентация и и установление соответствующих процедур, с целью обеспечения и направления

институциональных и частного капитала на финансирование новых предприятий, которым крайне трудно получить финансирование от других поставщиков капитала.

Основная проблема грузинских молодых предприятий, занимающихся в сфере интеллектуального творчества и разрабатывающих инновационную продукцию, - чрезвычайно высокий уровень неопределенности относительно результатов их деятельности, а также значительная информационная асимметрия между руководством предприятий и инвесторами.

Среди грузинских предприятий за последние 10-15 лет наблюдается следующая тенденция: предприниматели, хорошо разбирающиеся в тонкостях своего бизнеса, представляют бизнес-план инвесторам, не владеющим достаточно полной информацией ни о компании, ни об отрасли, ни о разрабатываемых технологиях. В результате создается асимметричность оценки стоимости бизнеса: инвесторы склонны усреднять стоимость различных предприятий. В результате этого молодые предприятия не получают достаточных средств, для осуществления бизнеса и из грузинской практики малых и средних предприятия не редки случаи, когда они трезво оценивая ситуацию не хотят получать инвестиции на основе заниженных оценок стоимости. В противном случае, они могут оказаться в трудном положении из-за того, что полученные скудные средства не будут достаточными для осуществления текущей части проекта, что в перспективе лишит их возможности получения финансовых средств от инвестора в будущем. Вместе с тем предприятия, инвестиционный потенциал которых ниже среднего, охотно принимают инвестиции, основанные на завышенной оценке.

Такое поведение менеджмента настораживает инвесторов. В результате чего, они уменьшают объем финансирования и снижают свою усредненную оценку стоимости предприятий. Такая тенденция со стороны инвесторов в Грузии привело к тому, что процесс формирования рынка финансирования молодых инновационных компаний растянулся на 15-20 лет, он сформировался, но далек от идеального состояния.

Это особенно ощущается на тех предприятиях, которые ведут свой бизнес в регионах страны. В частности, этот пример наиболее характерен для тех малых и средних фирм, которые ведут бизнес в северном регионе Грузии – в Месхетии (города Ахалцихе, Ахалкалаки и др.). Они остро нуждаются в свободных денежных средствах. Однако, высокая процентная ставка банковского кредитования, усложненные процедуры и сравнительно низкая квалификация персонала не позволяют им осуществлять эффективные региональные проекты. Поэтому, они вынуждены обращаться к столичным консалтинг-фирмам или к тем фирмам, которые входят в соответствующую ассоциацию за помощью при составлении квалифицированного бизнес-плана

и с целью оказания содействия в получении банковского или иного (например, от кредитных союзов) вида кредита.

В этой ситуации консалтинг-фирмы выступают в роли хорошо информированных посредников между предприятиями и инвесторами, которые ликвидируют информационную асимметрию и содействуют процессу создания «рынка» капиталов для молодых предприятий и организаций.

Следует отметить, что, в данной сфере в Грузии за последние 15-20 лет была разработана особая система формальных и неформальных контрактов, позволяющих автоматически отсеивать «некачественные» и финансировать только «качественные» бизнес-проекты. Примером этого может служить деятельность Ассоциации бизнес консультационных организаций Грузии «АБКО-Джордия», которая была создана в Октябре 2001 г. Основной целью ассоциации является, посредством развития уже действующих и создания новых бизнес консультационных организаций в Грузии, содействовать общему подъему частного предпринимательства в стране, правильному развитию местных предприятий и путем повышения знания и опыта грузинских менеджеров, помочь частному бизнесу в Грузии выйти на новый качественный уровень.

Среди основных направлений деятельности ассоциации можно выделить такие, как: 1) оказание необходимой финансовой помощи БКО Грузии; 2) оказание БКО Грузии содействия в получении финансирования для собственных проектов; 3) разработка и осуществление БКО Грузии совместных программ и проектов, используя совместные финансовые, человеческие ресурсы и опыт членов ассоциации; 4) оказания им помощи в налаживании контактов с инвесторами и международными донорами.

Как показывает практика, такие консалтинг организации и ее члены, как правило, предоставляют следующие услуги: 1) разработка проектных и предпроектных предложений; 2) разработка бизнес планов и инвестиционных проектов; 3) разработка и продвижение новой продукции; 4) проведение маркетинговых и секторных исследований; 5) разработка экономических стратегий и региональных исследований; 6) консультации по распределению и мониторингу малых займов и грантов; 7) управление и мониторинг различных бизнес проектов, финансируемых иностранными донорами

В функциональные обязанности таких консалтинг-фирм входит: 1) привлечение капиталов для инвестиций в предприятия; 2) исследование и генерирование новых возможностей для инвестиций; 3) оценка инвестиционных возможностей и проведение комплексной оценки (вместе с соответствующими аудиторскими фирмами) предприятий; 4) содействие при осуществлении инвестиций, консалтинг предложения при выборе оптимальных организационных и контрактных форм для них; 5) консалтинг

услуги в процессе управления инвестициями: мониторинг, контроль и консультирование предприятий, подбор топ-менеджеров для них; б) организация успешного выхода из инвестиций в планируемые сроки.

Следует отметить, что за последнее время, консалтинг-фирмы все чаще обращаются за помощью к аудиторным компаниям, чтобы иметь реальную картину о фирме-клиенте, нуждающегося в привлечении внешних средств инвестирования.

Большинство консалтинговых фирм и инвестиционных предприятия организованы как «партнерства с ограниченной ответственностью», согласно закона Грузии «О предпринимателях». Как показывает практика последних лет в Грузии очень редки случаи, когда партнеры, для ведения бизнеса в вышеуказанной сфере учреждают предприятие в такой организационно-правовой форме, как командитное общество и практически не используют такую форму, как общество солидарной ответственности. Это вполне понятно, так как ведение бизнеса в вышеуказанной области связан с большим риском и с неопределенностями.

Функции внешних инвесторов ограничены и они не оказывают прямого влияния на деятельность предприятия. Обычно они своевременно перечисляют часть средств, а другую часть обязуются перечислить тогда, когда будут обнаружены достойные объекты финансирования. Соглашения об учреждении партнерства заключаются сроком на несколько лет (как правило, не более 10 лет). По окончании срока действия соглашения партнерство прекращает свою деятельность, менеджеры создают другое предприятие и пытаются привлечь в него новые капиталы.

Все средства, вырученные от инвестиций в предприятия, перечисляются внешним инвесторам по мере поступления. За свою деятельность менеджеры получают обычно 2,5% активов под управлением и до 20% от прибылей предприятия, причем только после того, как внешние инвесторы вернут себе всю первоначальную сумму инвестиций. Соглашения о партнерстве накладывают значительные ограничения на деятельность директоров. Согласно закона Грузии «О предпринимателях», международными соглашениями, а также учредительным договором к таким запретам относятся: запрет на использование кредитов для пополнения фондов предприятия, ограничения на инвестирование собственных средств совместно со средствами предприятия в одни и те же компании, лимиты на объем инвестиций в одну фирму и т.д.

Участие внешних инвесторов, как правило, предполагает только финансирование, не предусматривает участия в управлении и ответственности (кроме ответственности в размере инвестированных капиталов) за работу партнерства. Основные партнеры участвуют в управлении партнерством и несут ответственность за его деятельность;

менеджеры (директоры) входят в состав совета директоров финансируемых предприятий.

Литература

- 1) Закон Грузии «О предпринимателях». - Тб., 1994
- 2) Чиладзе Г.Б. Результаты интеллектуальной деятельности и нематериальные активы // Реферированный сборник «Наука и жизнь», № 1 - Тб., 2010. - С. 22-25
- 3) Чиладзе Г.Б. Некоторые аспекты инновационного права // Материалы научной конференции Ахалцихского государственного университета. (г.Ахалцихе, 11 июня 2010 г.). - г.Ахалцихе, 2010. - С.127-128.
- 4) Чиладзе Г.Б. Методология оценки нематериальных активов: основные подходы // Международный научно-практический журнал «Бизнес и законодательство» . Тб., сентябрь 2010 г. с. 39-42
- 5) URL: <http://www.abco.caucasus.net/ruabco.htm>. (дата обращения 02.02.2011)
- 6) HowStuffWorks "How **Franchising** Works".
URL: www.howstuffworks.com/franchising.htm. (дата обращения 02.02.2011)
- 7) **Small Business Franchises**. URL:
www.business.com/directory/small_business/franchising. (дата обращения 02.02.2011)
- 8) **IL FRANCHISING NEL MONDO**. www.azfranchising.eu. (дата обращения 02.02.2011)
- 9) **Franchising - How To Information** | eHow.com. URL:
www.ehow.com/articles_3133-franchising.html. (дата обращения 02.02.2011)