

Совета Министров Республики Беларусь от 18.10.2018 г. № 743. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21800743>. – Дата доступа: 18.09.2020.

УДК 336.6

## **ПРОБЛЕМЫ И СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

**Левшицкая О.Р., ст. преп.**

**Витебский государственный технологический университет  
г. Витебск, Республика Беларусь**

***Ключевые слова:** финансирование бизнеса, малый и средний бизнес, банковское кредитование, венчурное финансирование, краудфандинг.*

***Реферат.** В настоящее время в контексте глобальных вызовов особо остро стоит вопрос привлечения инвестиций в экономики многих стран, в том числе экономику Республики Беларусь. Для малого и среднего бизнеса инвестиции служат, как правило, основой к созданию и обеспечивают возможность не только развития, но и выживания. Существует большое количество вариантов финансирования бизнеса, в том числе инновационного. Способы и модели финансирования имеют различную степень эффективности в зависимости от условий функционирования компании.*

Малый и средний бизнес более динамичен, чем крупный и обладает большей стратегической гибкостью. Он не вступает в открытую конкуренцию с уже действующими на рынке компаниями, а, как правило, находит свою рыночную нишу. Поэтому малому бизнесу обычно требуется меньший объем инвестиций, чем крупной компании.

Малый и средний бизнес менее стабилен, чем крупный. Простое запаздывание с оплатой счетов основными покупателями может стать для него жизненно важным. Поэтому своевременное получение требуемого объема инвестиций обеспечит необходимую устойчивость и создаст предпосылки к росту [1].

Традиционным источником финансирования бизнеса в странах СНГ, в том числе Республики Беларусь является банковское кредитование. К числу наиболее актуальных проблем, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего бизнеса при кредитовании можно отнести: высокие процентные ставки по кредитам,

наличие положительной кредитной истории, работа на рынке в течение не менее 3–12 месяцев, соответствие требованиям банка по финансовому состоянию и имущественное обеспечение кредита. Коммерческие банки выделяют субъектов среднего и особенно малого бизнеса в отдельную высоко рискованную категорию.

С развитием информационных технологий инновационный бизнес обретает все большую популярность по всему миру. В то же время для инновационного бизнеса многие из возможных источников финансирования инвестиций оказываются недоступны. Длительность проектов по доведению инновационных идей до стадии коммерчески применимых продуктов сопряжена с проблемами привлечения инвестиций, с серьезными кассовыми разрывами, которые, вследствие небольших размеров предприятий и ограниченности находящихся в их распоряжении ресурсов, могут привести инновационные компании к неплатежеспособности и финансовой несостоятельности.

На ранних стадиях развития инновационный бизнес может пользоваться поддержкой государства через специально созданные для этой цели организации инновационной структуры. Так, поддержку малым и средним инновационным компаниям, находящимся на ранних стадиях развития, могут оказывать:

- региональные инновационно-технологические центры, а также создаваемые в последние годы технопарки и бизнес-инкубаторы;
- органы исполнительной власти регионов (через различные региональные программы содействия инновациям или поддержки малого бизнеса).

Традиционно считается, что современным источником финансирования высокотехнологичных малых и средних компаний на ранней стадии является венчурный капитал. Как правило, ранняя стадия технологического развития финансируется корпорациями, бизнес-ангелами, в некоторых случаях – государством. Роль государства должна, прежде всего, заключаться не в прямом финансировании предпринимательских инновационных проектов, а в создании благоприятных условий для продвижения технологии к стадии коммерчески реализуемого продукта. Государство может выступать в качестве:

- организатора поиска партнера по технологическому альянсу;
- участника организации экспертизы возможного продвижения технологической продукции на рынок;
- организатора совместного с промышленностью процесса консультирования и управления ранней стадией развития технологии;
- проводника интересов государства и общества при выборе поддерживаемой тематики, обеспечивающего ее корреляцию с национальными приоритетами;
- соинвестора процессов продвижения технологии и технологического трансфера.

В роли так называемых бизнес-ангелов могут выступать частные венчурные инвесторы, обладающие финансовым капиталом и имеющие опыт взаимодействия с инновационными проектами. Взамен финансовой поддержки бизнес-ангелы требуют долю в проекте и рассчитывают на часть прибыли в будущих периодах. Преимущество использования данного источника финансирования заключается в

том, что бизнес-ангелы активно сотрудничают с владельцами компаний в процессе реализации проекта. К бизнес-ангелам часто обращаются, когда проект находится на стадии разработки, и обращаться за инвестициями в венчурные фонды или банковские структуры бессмысленно.

Кроме бизнес-ангелов инновационными разработками интересуются бизнес-инкубаторы и технопарки, которые курируют множество проектов, предоставляя при этом создателям все необходимые для реализации проекта ресурсы: денежные средства, офисные помещения, консалтинговые и бухгалтерские услуги. Бизнес-инкубаторы преследуют цель получения части прибыли от новых проектов. Во многом развитию системы технологических парков и бизнес-инкубаторов способствовал импульс со стороны государства, которое заинтересовано в инновационном развитии экономики.

Одним из самых известных способов мобилизации капитала является венчурное инвестирование высоко рискованных проектов для их развития и расширения, для получения части прибыли компаний в будущем и владения долями в их капитале. На практике венчурным инвестированием занимаются венчурные фонды, которые имеют четкую методологию отбора перспективных проектов, опыт работы с компаниями и свободные средства. В мировой практике существует два типа инвестиционных фондов, которые в разной степени взаимодействуют с вновь созданными компаниями: фонды прямых инвестиций (PE-фонды) и фонды венчурных инвестиций (VC-фонды). Если PE-фонды инвестируют в компании вне зависимости от этапа их жизненного цикла и венчурное инвестирование для них является одним из направлений деятельности, то VC-фонды специализируются только на инвестировании во вновь созданные компании или компании, находящиеся на ранних стадиях развития.

В последнее время набирает популярность такой способ финансирования, как краудфандинг, который представляет собой механизм привлечения финансовых ресурсов от широких масс для реализации проектов. Обычно данный вариант финансирования реализуется на интернет-площадках, где компании-реципиенты размещают информацию о своем проекте. Инвесторы, ознакомившись с проектами, принимают инвестиционные решения. Положительным моментом финансирования посредством краудфандинга является то, что привлекать необходимые ресурсы возможно без участия структур финансового рынка, что намного упрощает процедуру. Существует несколько моделей краудфандинга [2].

Таким образом, что в настоящее время существует большое количество вариантов финансирования бизнеса, в том числе инновационного. Способы и модели финансирования имеют различную степень эффективности в зависимости от условий функционирования компании: рыночной среды, экономической и политической ситуации в стране, мире и т. д. Главная задача бизнеса, в частности инновационного, – четко представлять условия функционирования и возможные риски, а также выбрать тот вариант финансирования, который позволит реализоваться проекту.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Евдокимова, С. С., Кобышев М. С. Современные модели финансирования стартапов / С. С. Евдокимова, М. С. Кобышев// Финансы и кредит. – 2017. – Выпуск 6. – С. 341–352.
2. Лапицкая, Л. М. венчурное финансирование : учебное пособие / Л. М. Лапицкая. – Минск : БГУ, 2019. – 184 с.

УДК 338.46

## РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ НА РЫНКЕ ЦИФРОВЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Логинов М.П., проф., Усова Н.В., доц.  
Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

*Ключевые слова:* рынок цифровых услуг, онлайн-торговля, цифровизация, сфера услуг, кризис

*Реферат.* Вопросы цифровизации национальной экономики входят в число ключевых задач органов государственной власти. Внедрение и активное развитие цифровых технологий наблюдается как в системе государственного управления, так и в ряде секторов экономики. Отметим, что сложная эпидемиологическая обстановка и последующий экономический кризис стали катализаторами цифровой трансформации сферы услуг. Для потребителя возможность приобретения услуг в сети Интернет становится ключевым фактором обеспечения комфортной жизни в условиях самоизоляции. Наиболее ярко это выражено в сфере розничной торговли, что обусловлено спецификой данных организаций. Именно сфера розничной торговли направлена на удовлетворение первичных потребностей населения и максимально встроена в процесс жизнедеятельности человека.

Для предприятий розничной торговли наиболее актуальным является переход в сеть Интернет, что позволяет обеспечить не только определенный объем сбыта, но и повысить свой уровень конкурентоспособности. В процессе проведения исследования авторами предложены подходы к таким категориям, как «цифровая услуга» и «рынок цифровых услуг», что обусловлено