

При росте абсолютных показателей производства и реализации продукции в ООО «Тайкун» наблюдается некоторое снижение практически всех показателей рентабельности (за исключением операционной рентабельности), что объясняется высокими затратами на производство специфического инновационного для Республики Беларусь продукта – возобновляемой электроэнергии от объектов, использующие энергию ветра и солнца.

ООО «Тайкун» планирует продолжать работу по вводу новых мощностей, направленных на увеличение объемов вырабатываемой энергии. При самом пессимистическом прогнозе выручка от реализации продукции должны возрасти к концу 2020 года до 6285 тыс.руб. (рисунок 8).



Рисунок 8 – Динамика увеличения результатов деятельности ООО «Тайкун» до 2020 г.

**Закключение.** Таким образом, опыт Могилевской области показал, что в Беларуси имеются реальные предпосылки в ближайшие несколько лет на основе источников альтернативной энергетики создать серьезную накопительную энергосистему, которая может эффективно работать и вносить значимый вклад в дело обеспечения энергобезопасности страны. Например, Правительством Республики Беларусь рассматривается вопрос о строительстве в Беларуси около 100 мини-ГЭС, есть разработки собственного высокоэффективного белорусского ветроагрегата, собственные тепловые насосы, а также активно развивается геотермальная энергетика.

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*Сомова Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)*

*Научный руководитель: Дем О. Д. к.э.н., доцент*

Предпринимательство играет важную роль в социально-экономическом развитии страны, способствуя формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров, расширению сферы услуг, созданию новых рабочих мест, приданию экономике дополнительной стабильности.

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста. Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня.

В настоящее время важно использовать различные варианты финансирования субъектов малого предпринимательства. Особое значение приобретают такие варианты, как венчурное финансирование, краудфандинг, краудинвестинг и краудлендинг.

Венчурное финансирование является связующим звеном между инновационными открытиями, разработками в области высоких технологий и их внедрением.

Высказывание «Риск – дело благородное» наглядно характеризует венчурных инвесторов. Те, кто вкладывает деньги в рискованные инновационные проекты, не имея никакой гарантии не только в преумножении, но даже в их возврате. В этом и заключается суть венчурного бизнеса. Это система государственных и частных структур, инвестирующих в инновационные проекты. Он имеет три высоты: высокий риск, высокие технологии, высокую прибыль (в случае успешной реализации) [2].

Особенностью венчурных инвестиций является то, что они обычно предназначаются для запуска, роста, развития той или иной компании, деятельность которой носит хотя бы небольшой оттенок оригинальности,

уникальности, т.е. при венчурном финансировании средства вкладываются в реализацию какой-либо новой идеи, работоспособность которой еще не была доказана рынком. В связи с этим, венчурные инвестиции предполагают достаточно высокий риск потери капитала инвестором; в то же время, в случае благоприятного развития событий – позволяют рассчитывать на внушительные размеры прибыли. Соответственно, венчурные инвестиции, как правило, являются долгосрочными, ведь они привлекаются с целью – «изобрести», создать и раскрутить тот или иной проект, который впоследствии (как думают его создатели) может заполнить какую-либо новую нишу в рынке и принести солидную прибыль.

Венчурная компания в процессе своего развития проходит несколько стадий, представленных на рисунке 1.



Рисунок 2 – Стадии развития инновационной компании

Источник: [2].

Из рисунка 1 видно, что стадии развития венчурной компании следующие:

- на «посевной» стадии выделяется проект или инновационная бизнес идея, создается компания, подбирается команда, вырабатывается концепция, проводится НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- на стадии запуска создаются и тестируются опытные образцы, налаживается производство, осуществляется маркетинговые мероприятия и вывод на рынок;
- на стадии раннего роста запускается коммерческая реализация, здесь закономерны: выход на точку безубыточности и начало роста прибыли;
- на стадии расширения происходит занятие устойчивого положения на рынке, требуются значительные финансовые вливания для дальнейшего развития;
- на стадии выхода или устойчивой стадии капиталовложения начинают приносить высокие стабильные прибыли, компания занимает на рынке прочную позицию.

Как правило, прибыль от венчурных инвестиций инвестор получает не в виде периодических дивидендов, а в виде (единоразовой) продажи своей доли в бизнесе, который он финансировал на стадии его зарождения. Чем на более ранней стадии развития компании инвестируются в нее средства, тем большему риску подвергается инвестиция; но и тем большую отдачу можно получить в конце (в случае успешного развития проекта) [5].

Венчурное финансирование не является единственным альтернативным способом инвестирования инновационных проектов. В настоящее время также широко распространен краудфандинг.

Под краудфандингом подразумевается привлечение денежных средств от большого количества пользователей посредством специализированной интернет-платформы. Данная бизнес-модель изначально применялась всего лишь как альтернативный способ сбора денежных средств в режиме онлайн на запись альбомов и организацию концертов музыкальных исполнителей посредством интернет-сайтов. К настоящему моменту она имеет множество модификаций, а объемы привлеченных средств с ее использованием ежегодно увеличиваются [3].

Несмотря на принадлежность венчурного финансирования и краудфандинга к одной группе – альтернативные способы финансирования, они имеют значительные различия и уникальные особенности, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ венчурного финансирования и краудфандинга

Критерий для сравнения	Краудфандинг	Венчурное финансирование
Этимология слова	«crowd» – толпа, «funding» – финансирование	«venture» (англ.) – риск, рисковое начинание
Период и место возникновения, становления	2000-е гг., США	1940-е – 1950-е гг., США
Появление	в 22 апреля 2015 года с появлением первой	осень 2010 года с заявлением о начале

Республике Беларусь	краудфандинговой платформы	анализа и отбора первых венчурных проектов
Базовая классификация	благотворительный краудфандинг, наградной краудфандинг (спонсорский, общественный, поощрительный, предзаказ); краудинвестинг, краудлендинг [7]	по стадиям развития венчурной компании, по этапам финансирования фирмы, по источникам финансирования
Срочность инвестиций	кратко- и долгосрочные	долгосрочные (3 – 7 лет)
Стороны	1) инициаторы (авторы) проекта, или фандрайзеры (англ. fundraisers); 2) физические и/или юридические лица (англ. funders), осуществляющие перечисление денежных средств в поддержку какого-либо проекта; 3) краудфандинговая платформа, которая выступает посредником между вышеуказанными участниками [7]	1) авторы проекта 2) венчурные инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные фонды)

Составлено автором на основе [3, 4, 6, 7].

Как видно из таблицы 1, краудфандинг появился значительно позже венчурного финансирования и в настоящее время имеет множество разновидностей. Значительным отличием сравниваемых альтернативных способов финансирования являются стороны (участники) инвестирования, а также срочность инвестиций, степень риска и сам процесс инвестирования.

Процесс краудфандинга следующий: перевод денежных средств лиц, поддержавших краудпроект, на транзитные или условные (в т. ч. эскроу) счета, зачисление денег на счет инициатора проекта или их возврат спонсорам в случае недостаточности собранной суммы для реализации проекта [3]. В отличие от краудфандинга, венчурное финансирование имеет следующие варианты инвестирования:

- финансирование венчурных проектов через покупку акций/ долей и целевые займы;
- передача оборудования, необходимого для венчурного проекта;
- приобретение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, результаты научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и их последующая передача исполнителям венчурных проектов;
- оказание управленческих, консультационных и иных услуг исполнителям венчурных проектов [7].

Краудфандинг очень распространен в творческих кругах. Таким способом собирают деньги на свои проекты музыканты, художники, разработчики игр. Самой известной площадкой для краудфандинга является Kickstarter.com [3].

Краудлендинг и краудинвестинг одни авторы относят к разновидностям краудфандинга [3], другие же – к самостоятельным формам краудфинансирования [6]. Под краудлендингом следует понимать предоставление заемных средств одним физическим или юридическим лицом другому через специализированные кредитные интернет-площадки без прямого посредничества со стороны банка или других традиционных финансовых учреждений [5]. Существует два вида краудлендинга:

- p2p-кредитование («peertopeer» – «равный равному») – физическое лицо кредитует физическое лицо;
- p2b-кредитование («peertobusiness») – физическое лицо кредитует компанию (юридическое лицо) [6].

Краудлендинг очень удобен для бизнеса. Ведь предприниматель получает деньги без залога и с процентной ставкой ниже банковской. Одной из самых популярных площадок для краудлендинга за рубежом является Lendingclub.com [6].

Краудинвестинг же сочетает в себе плюсы и от краудлендинга, и от венчурного инвестирования. Получается, что за счет распределения необходимого для компании «кредита» между несколькими инвесторами (донорами), повышается шанс сбора конечной суммы. Известной мировой площадкой для краудинвестинга является Crowdcube.com [6].

Несмотря на разные определения, между краудлендингом и краудинвестингом очень тонкая грань. На просторах русскоговорящего интернета происходит очень большая путаница этих двух направлений инвестирования. Возможно, скоро термины «краудлендинг» и «краудинвестинг» станут взаимозаменяемыми [6].

Таким образом, краудфандинг является эффективным способом привлечения средств с использованием информационных технологий для реализации коммерческих и некоммерческих проектов, однако уступает венчурному финансированию по степени риска и размеру прибыли в случае успешной реализации проекта.

В настоящее время в Республике Беларусь успешно развиваются описанные выше альтернативные способы финансирования. С апреля 2015 года в стране действует краудфандинговая площадка Ulej.by. В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarterc моделью «Все-или-Ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. Стоит отметить, что все деньги, собранные на проекты Ulej.by – это деньги, собранные на основании договоров дарения, сумма которых при превышении 4 947 рублей облагается подоходным налогом 13%. Все собранные при помощи краудфандинговой площадки средства хранятся на временном счете проекта в ОАО «Белгазпромбанк» в течение всего срока

краудфандинговой кампании. Общая комиссия Уля, банка и платежной системы составляет 10%. Комиссия берется только с успешно профинансированных проектов[8].

Еще одной краудфандинговой площадкой, работающей на белорусском рынке, является Talaka.by. Площадка была запущена в 2013 году. Talaka.by – это платформа для сбора команды проекта. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта.

Автор проекта описывает, что он хочет сделать или создать; указывает какого рода помощь ему нужна. Если проект цепляет людей, то они предлагают помощь в выполнении задач; участвуют в финансировании проекта с помощью Талакошт.

Главная движущая сила проектов – цель, которая улучшает жизнь людей. Авторы предлагают дополнительное поощрение для помощников и спонсоров, чтобы отметить их вклад.

Каждый автор проекта сам определяет, его проект некоммерческий или коммерческий, предусматривает ли поощрение спонсоров или он благотворительный, с какой скоростью и в какой последовательности реализовывать проект. Главное требование к авторам – честно и открыто держать в курсе сообщество о ходе проекта.

Еще одна белорусская площадка Maesens.by была запущена в октябре 2011 года. По сути это благотворительный аукцион встреч, где можно выставить встречу с собой на аукцион или выиграть встречу со знаменитостью, специалистом в какой-либо сфере или просто интересным человеком. Деньги, вырученные от продажи лота, идут на поддержку благотворительных и некоммерческих организаций, инициативных групп социально-культурных проектов, волонтерских групп, благотворительных мероприятий и акций.

Венчурное финансирование как альтернативный источник финансирования новых и существующих компаний заинтересовывает сегодня все большее число предпринимателей и бизнесменов как на постсоветском пространстве, так и в Республике Беларусь.

Развитие венчурного финансирования в нашей стране началось еще в 2009 году, однако на сегодняшний день в Беларуси не существует ни одного официального фонда венчурного инвестирования с законодательной точки зрения. При этом на территории страны функционируют инвестиционные фонды, которые можно отнести к венчурным [7].

Принцип работы венчурного финансирования в Беларуси строится исходя из западных стандартов: высокая доходность –15-30 % годовых; долгосрочный характер инвестиций; возможность диверсификации деятельности; инвестирование в научные разработки; потенциально новые рабочие места. Это основные плюсы венчурной деятельности, как в Беларуси, так и в других странах. Проблемными местами венчурной деятельности можно назвать недостаток профессионалов в данной сфере; низкую ликвидность; трудно анализируемые цели инвестиций.

Ярким примером реализации механизмов венчурного финансирования в нашей стране является Flo – самое известное мобильное приложение для женского здоровья, которому удалось в 2018 году привлечь 12 млн. долларов инвестиций, а оценка компании достигла 200 млн долларов. С момента запуска в октябре 2015 года приложению Flo удалось стать продуктом, которым пользуются более 100 миллионов женщин по всему миру.

На сегодняшний день перед Республикой Беларусь стоит задача экономического роста, основанного на инновациях, который способен перевести экономику страны на иной, более высокий уровень развития.

На данный момент существует ряд проблем в данной области. Очень мало на данном этапе технологических разработок. Из всех проектов лишь 5-7 % являются наукоемкими и прорывными технологиями. Большая часть всех стартапов нацелена на белорусский рынок. Вместе с тем, его емкость достаточно невелика. Поэтому очень важны проекты с возможностью выхода белорусских продуктов на мировой рынок, завоевания своей ниши в международном разделении труда за счет экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости [1].

На основе исследованного в статье материала можно сделать следующие выводы:

1. Венчурное финансирование – это долгосрочные высокорисковые инвестиции частного капитала в акционерный капитал вновь создаваемых малых высокотехнологичных перспективных компаний (или хорошо уже зарекомендовавших себя венчурных предприятий), ориентированных на разработку и производство наукоемких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.
2. Краудфандинг подразумевает привлечение денежных средств от большого количества пользователей посредством специализированной интернет-платформы.
3. Краудфандинг появился значительно позже венчурного финансирования и в настоящее время имеет множество разновидностей. Значительными отличиями также является дополнительная сторона краудфандинга – краудфандинговая платформа, которая выступает посредником между авторами проекта и лицами, осуществляющими перечисление денежных средств в поддержку какого-либо проекта, а также срочность инвестиций, степень риска и сам процесс инвестирования.
4. Актуальность развития альтернативных способов финансирования в Беларуси объясняется его потенциальным значением для инновационного развития нашего государства.
5. Для развития альтернативных способов финансирования необходимо нормативное регулирование и механизмы защиты прав участников соответствующих отношений. В этой связи особо важно анализировать имеющийся мировой опыт, учитывать макроэкономическую ситуацию в стране, корректировать слабые стороны и наращивать позитивные сдвиги: активно развивать передовые отрасли промышленности, увеличить занятость высококвалифицированных кадров, а также обеспечить для белорусской экономики дополнительный приток инвестиций.

1. Венчурное финансирование: что мешает его развитию [Электронный ресурс] /Экономическая газета, 28.02.2017. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/venchurnoe-finansirovanie-chto-meshaet-ego-razvitiyu?highlight=венчурное+финансирование+что+мешает+его+развитию>. – Дата доступа: 19.02.2020.
2. Венчурный бизнес: определение, суть и примеры [Электронный ресурс] /Бизнес-портал «Фабрика манимейкеров». – Режим доступа: <https://moneymakerfactory.ru/spravochnik/venchurnyy-biznes/>. – Дата доступа: 21.02.2020.
3. Голикова, А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга / А. Голикова // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 9 (674). – С. 33–43.
4. Дашкевич Т. В. Венчурная индустрия в Республике Беларусь как один из компонентов инновационного развития страны // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та. 2010. №3. С. 58–65.
5. История развития и особенности венчурного инвестирования в странах мира [Электронный ресурс] /Мировая экономика, финансы и инвестиции. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru/articles/venture/ventinv.htm>. – Дата доступа: 25.02.2020.
6. Краудфандинг, краудлендинг, краудинвестинг. Как выбрать нужную «толпу» / Агентство новостей Telegraf.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/finance/66472-kraudfanding-kraudlending-kraudinvesting-kak-vybrat-nuzhnyu-tolpu>. Дата доступа: 26.02.2020.
7. Некрашевич, К. Венчурное финансирование как способ привлечения иностранных инвестиций / К. Некрашевич // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 8 (673). – С. 45–52.
8. Улей – это краудфандинг / Краудфандинговая платформа Ulej.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulej.by/>. Дата доступа: 26.02.2020.

## **АНАЛИЗ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Сомова Е. А. (ВГТУ, г. Витебск)*

*Научный руководитель: Советникова О. П., к.э.н., доцент.*

В условиях рыночной экономики, как показывает опыт экономически развитых государств, устойчивое социально-экономическое развитие напрямую зависит от уровня активности малого и среднего предпринимательства. Данный сектор экономики является достаточно мобильным и легко адаптируется к часто изменяющимся рыночным условиям, поэтому развитие малого предпринимательства является фундаментом для возникновения условий интенсивного экономического роста. Республика Беларусь в данном аспекте не является исключением, и вопросы экономического роста и источников его обеспечения как никогда актуальны сегодня.

В соответствии со ст. 3 Закона Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. (с изменениями и дополнениями) № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» к субъектам малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели, зарегистрированные в Республике Беларусь;
- микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;
- малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

Развитие индивидуального и малого предпринимательства в нашей стране является одним из национальных приоритетов экономики, что подтверждается динамикой основных показателей субъектов малого предпринимательства, представленной на рисунке 1.