

*O. Rodevich, PhD student  
O.Rodevich@mail.ru  
BSEU (Minsk)*

## **FRAMEWORK CONDITIONS FOR FINANCING INNOVATIVE ACTIVITIES**

Many enterprises are engaged in technology-intensive activities. Often enough, the initial commercial applications of a scientific discovery are not successful and innovative firms fail in their efforts. Obstacles to the development of enterprises are manifested in the lack of financial resources in the suitable amounts or on the appropriate terms. Access to finance is an essential element of innovation systems.

There are three stages in the innovation process. In the first phase, innovation entails developing new ideas or adapting new technologies in novel ways. In the second, firms implement and commercialize these ideas. And in the third, they realize the benefits from innovation by changes in market shares and increased profitability. Each stage of development requires its own blend of financing vehicles.

Innovative firms located in countries where the equity market is not well developed have to rely on bank financing. This is especially relevant for some developed and less developed countries where firms do not have the luxury of angel investors and venture capitalists to fund projects. Angel investors and venture capital firms are selective. In most countries venture capital investment tends to be concentrated in the less-risky later stages of expansion than in the early stages.

In Belarus the economy is characterized by the traditional industrial sectors, which historically have accounted for the bulk of economic activity and have been dominated by large State-owned enterprises; and the emerging innovative and high-tech sectors on the other, led principally by private enterprises. There are also non-tech innovative firms. Most of the output of such firms is typically intended for export and not for the domestic market. The banking sector focuses on financing the large state-owned sector. Having a skilled workforce that can generate new ideas and technologies and bring them to the market is now considered to be a requirement of a modern national innovation strategy.

Companies typically need external capital to support their expansion. Private equity and other forms of risk capital can help meet part of this demand, provided the appropriate framework conditions for investment are in place. The general framework conditions include: sound macroeconomic policy, appropriate competition policy, well-functioning product and labor markets, openness to international trade and investment, innovation-friendly tax systems, financial systems that enable resources to flow to innovative activities, and conditions that enable experimentation and growth among innovative firms.

Framework conditions are necessary components of a sound business environment and can play an important role in determining rates of return on investment and the overall volume of investment. They also determine the types of financial instruments that will be designed and used, and which type of investor (e.g. banks, institutional investors, companies) will provide the funding.

Some general conclusions highlighting areas where public policy can facilitate the growth of the risk capital sector are as follows:

- a favorable overall economic and institutional framework for entrepreneurship and innovation is the foundation of risk capital.
- the legal and institutional infrastructure must include appropriate vehicles for venture capital.
- an active community of investors with flexibility to invest in risk capital is an important component of the risk capital market.
- public financial support for newer and high technology companies should not distort incentives.

- tax policy should be constructed so as to allow investors in new enterprises to earn reasonable risk-adjusted returns.

### Reference

1. Private-public venture capital funds for innovative projects in Belarus. Draft Outline on developing a roadmap for Belarus, Stephen Lumpkin, 13 February 2020, Minsk.

*Е.С. Романова, канд. экон. наук, доцент  
rom\_hel@mail.ru  
БГЭУ (Минск)*

## ОПЕРАТИВНЫЙ (ОПЕРАЦИОННЫЙ) ЛИЗИНГ: СУЩНОСТЬ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции. Однако общепринятым в мировой практике является выделение в структуре лизинговых отношений операций финансового и операционного лизинга.

Большинство лизинговых сделок приходится на финансовый лизинг. В 2018 г. в России доля таких сделок составляла 79 %, в странах Европейского Союза — 50–65, в Республике Беларусь — 99,97. Финансовый лизинг характеризуется продолжительным периодом лизингового договора (сопоставимым с периодом полной амортизации), погашением при этом не менее  $\frac{3}{4}$  стоимости предмета лизинга с дальнейшим переходом права собственности на него к лизингополучателю. При помощи финансового лизинга компании без существенных финансовых заимствований приобретают новое оборудование, технику, автомобили, решая тем самым проблемы технологического перевооружения и коммерческой эффективности.

Широкое использование финансового лизинга характерно для начальных этапов развития лизинга в периоды экономического роста. По мере стабилизации экономики и развития лизинговой индустрии интересы арендаторов переориентируются к другой форме лизинга — оперативной. Так, например, в Российской Федерации доля оперативного лизинга за четыре последних года возросла с 5 до 21 %, в отдельных странах Европейского Союза — достигла 50 %.

Оперативный лизинг заключается на меньший срок, чем амортизационный период арендуемого имущества, и предусматривает возврат объекта лизинга владельцу по окончании срока действия контракта. В сделках с оперативным лизингом лизингодатель сам несет все риски, связанные с владением и эксплуатацией объекта лизинга. Как правило, техническое обслуживание, ремонт, страхование и другие обязательства в этом случае он принимает на себя. Чаще всего предметом договора оперативного лизинга является строительная техника, транспорт, сложные виды информационного оборудования.

В настоящее время в Республике Беларусь рынок оперативного лизинга практически не развит. Его доля в общем объеме сделок составляет менее 1 % и развивается исключительно в сегменте легкового и малого коммерческого транспорта. Это связано с тем, что в нашей республике по-прежнему преобладает спрос на деньги, в то время как оперативный лизинг развивается в условиях спроса на оборудование и является, по сути, бизнесом по оказанию сервисных услуг. Белорусские же лизингополучатели, как и ранее, рассматривают лизинг как растянутую во времени покупку и пытаются сэкономить, все функции по обслуживанию арендованного имущества выполняя самостоятельно.

Желание минимизировать свои затраты (а платежи по оперативному лизингу безусловно превышают платежи по финансовому за счет высокой рискованной премии) мешает