

тем, конкуренция на товарных рынках заставляет поставщиков идти на более гибкие взаимоотношения с покупателями. Снижение цен, улучшение качества, расширение товарной номенклатуры, особые условия доставки – это лишь некоторые из мероприятий к которым вынужден прибегнуть поставщик в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду можно отнести предоставление поставщиками отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги - товарный кредит. Сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные процессы построения продаж в кредит (кому продавать, как отслеживать приход платежей – осуществлять управление дебиторской задолженностью, что делать, если покупатель не платит и т.д.). Именно для решения этих проблем служит факторинг [1].

В настоящее время существует ряд вопросов относительно процентной ставки по факторингу, суммы финансирования со стороны банка-фактора и срока предоставления отсрочки платежа.

Поставленная автором цель работы заключалась в разработке методики по уточнению и обоснованию по определению размера, срока и платы по факторингу. Уточняющими показателями служат финансовые коэффициенты предприятия-продавца, что не противоречит нормативно-законодательным документам в области факторинга, функционирующим в Республике Беларусь в настоящее время.

Практическая значимость результатов исследования состоит в том, что активизация факторинга окажет положительное влияние на финансовый результат банка по причине увеличения количества клиентов, для предприятия – использование факторинга является наиболее выгодным способом оперативного снижения дебиторской задолженности и увеличения финансового результата по сравнению с банковским кредитом.

Научная значимость работы заключена в разработке уточняющей методики по определению основных составляющих факторинговой сделки.

Социальная значимость обусловлена направленностью исследований на снижение дебиторской задолженности субъектов хозяйствования.

Библиографические ссылки

1. О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга) : Указ Президент Респ. Беларусь от 23 ноября 2015 года № 471 : в ред. с изменениями от 07.02.2019. URL: [http://kodeksy-by.com/norm_akt/ source-ПрезидентРБ/type-Указ/471-23.11.2015.htm](http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-ПрезидентРБ/type-Указ/471-23.11.2015.htm) (дата обращения: 25.02.2019).

©БГЭУ

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. П. ШИШМИНЦЕВА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – А. К. ХОДАС, КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ

В статье представлены основные тезисы и выводы по работе «венчурные инвестиции как инструмент финансирования предприятий», в которой проведен анализ венчурной экосистемы республики Беларусь и на основе изучения зарубежного опыта разработаны мероприятия по её совершенствованию.

Ключевые слова: венчурное финансирование, бизнес-ангелы, стартап.

Конкурентоспособность страны на международной арене – один из важнейших факторов, реализация которого требует механизмов финансирования, позволяющих коммерциализировать результаты исследований и разработок. Одним из инструментов обеспечения данного механизма выступает венчурное финансирование, под которым понимают рискованные долгосрочные инвестиции в капитал создаваемых инновационных компаний (проектов), способствующие развитию и расширению бизнеса, в обмен на долю в уставном капитале или пакет акций с целью дальнейшей их перепродажи.

Основными источниками венчурного финансирования являются венчурные фонды и бизнес-ангелы. Венчурные фонды представляют собой инвестиционные фонды, осуществляющие инвестиции в акционерный капитал инновационных компаний на разных стадиях роста. Бизнес-ангелы – это независимые частные инвесторы (физические или юридические лица), инвестирующие свой капитал в небольшие инновационные и высокотехнологичные компании (проекты) на ранних стадиях их развития.

По данным PitchBook, на конец 2019 года объем мирового венчурного капитала составил \$213 млрд, а количество завершённых сделок – 15 564, что выше показателей 2018 года на 2,8 % и 9,2 % соответственно [1]. Незначительный рост показателей объясняется изменением фокуса венчурных инвесторов в пользу зрелых компаний во избежание серьёзных потерь. Наиболее привлекатель-

ными областями в мире для инвесторов являются «гейминг», кибербезопасность, облачные и финансовые технологии, стриминг, сектор медицины.

Венчурная экосистема Республики Беларусь представлена такими венчурными фондами, как RBFVentures, VulbaVentures, «Зубр Капитал». Кроме того, поддержку белорусскому венчурному бизнесу оказывают зарубежные венчурные фонды VPCapital и Naexus, в портфель которых входят белорусские проекты Vanuba, MSQRD, FloHealth и иные проекты. В Республике Беларусь с апреля 2018 года действует Ассоциация бизнес-ангелов Angels BAND. Она функционирует и динамично развивается при поддержке Агентства США по международному развитию USAID. На начало апреля 2020 года в Ассоциацию бизнес-ангелов Angels BAND входило 90 человек [2]. В марте 2019 года Angels BAND вступила в Европейскую сеть бизнес-ангелов (EBAN).

Для активизации и стимулирования венчурной деятельности в Республике Беларусь можно предложить ряд мероприятий: увеличение количества бизнес-инкубаторский и бизнес-акселераторских программ, в том числе и в высших учебных заведениях; внедрение в Законодательство Республики Беларусь концепций английского права; сотрудничество с иностранными венчурными фондами и бизнес-ангелами.

Библиографические ссылки

1. I Venture Monitor 4Q 2019 [Electronic resource] // PitchBook. 2020. URL: https://files.pitchbook.com/website/files/pdf/4Q_2019_PitchBook_NVCA_Venture_Monitor.pdf (date of access: 21.05.2020).
2. Бизнес-ангелы «AngelsBAND» [Электронный ресурс]. URL: <https://angelsband.by/page2274728.html#angels> (дата обращения: 21.05.2020).