

ный этап (1986-1987 гг.), когда в 1986 г. в СССР был принят закон "Об индивидуальной трудовой деятельности" и стали активно развиваться центры научно-технического творчества (НТТ) и временные творческие коллективы (ВТК), которые дали возможность реализоваться предпринимательскому потенциалу.

За последние десять с небольшим лет предпринимательство в республике прошло следующие основные этапы.

В целом, несмотря на то, что опыт становления и развития предпринимательства в Республике Беларусь имеет свои специфические черты, он свидетельствует о том, что малые и средние негосударственные предприятия - важный ресурс экономического роста, источник повышения производительности труда.

Одним из приоритетов экономической политики РБ является поддержка субъектов малого предпринимательства, в том числе предпринимателей без образования юридического лица. В частности, государством предусматривается оказание финансовой поддержки безработным, решившим заниматься предпринимательской деятельностью. Однако начало деятельности и формирование постоянного источника доходов данной категории работающих - это не одно и то же. Устойчивость начатого дела зависит не только от способностей его участников, но и от финансово-кредитной политики и налоговой среды, в которой осуществляется данная экономическая деятельность. Так, например, доходы от валютных операций, связанных с получением курсовой

разницы; проценты по вкладам и другие доходы, которые до сих пор не облагаются налогом в развитых странах, подлежат налогообложению в Республике Беларусь.

В последнее время наблюдается концентрация субъектов малого предпринимательства в коммерческой сфере, а не в производстве. Объясняется это большей сложностью организации производственной деятельности, чем других сфер бизнеса, большим объемом необходимого начального капитала, большей длительностью срока оборота средств по сравнению, например, с торговлей, что в условиях гиперинфляции сводит на нет усилия предпринимателей. Существование в некоторых случаях неравных условий для частного и государственного секторов экономики приводит к возникновению значительных проблем с материально-техническим обеспечением в связи с приоритетом в этой области государственных предприятий (выделение квот, лимитов, дотаций).

С целью активизации привлечения инвестиций и для поддержки предпринимательства на территории Беларуси созданы свободные экономические зоны (СЭЗ).

Созданию в Беларуси ИП и СП, привлечению прямых иностранных инвестиций способствует ее географическое положение (как небольшого трансграничного государства между промышленно развитыми странами Евросоюза и богатой ресурсами Россией), а также структура национальной промышленности и экспорта с высокой долей машиностроительной продукции.

УДК 334.732

СОЗДАНИЕ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Журкевич М.В., Алексеев Ю.Г.

*Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

Для создания и развития малого и среднего предпринимательства чрезвычайно важна финансовая поддержка на начальном этапе. Банки отказываются кредитовать многие предприятия, находящиеся на начальном этапе развития, относя их к высокорисковым вложениям. Специалисты венчурных фондов, банков, крупных компаний, успешные бизнес ангелы отмечают следующие проблемы: недостаточно развит сервис по сведению проектных команд с потенциальными инвесторами, нет системы привлечения денежных средств физических лиц для целевого финансирования конкретных инновационных проектов.

Одним из выходов из ситуации является создание краудфандинговых платформ. Это позволит использовать технологии для облегчения движения капитала и других ресурсов для созда-

ния предприятий малого бизнеса, в том числе в тех случаях, когда банки отказывают в кредитовании. Суть краудфандинговой платформы в том, что она позволяет размещать ваши идеи реализации коммерческого предприятия онлайн, а затем обеспечивает инвесторам возможность приобретать акции или доли в создающейся компании. Платформа является посредником между предпринимателями и инвесторами. Еще одно преимущество краудфандинга по сравнению с традиционными займами это возможность предпринимателей оценить общественный интерес к своей продукции. Краудфандинговая платформа – Интернет сервис по сбору средств на коммерческие и благотворительные цели. [1]

Цели для сбора средств могут быть совершенно разными, например поддержка со стороны поклонников музыкальной группы; под-

держка политических кампаний; финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, создание свободного программного обеспечения. Взамен люди получают моральное удовлетворение, подарки, упоминание в списке авторов, доступ к дополнительным материалам, право решать судьбу проекта.

Интересный и правильно преподнесенный проект, без проблем может набрать аудиторию в 10 тысяч человек за пару дней. Ведь механизм очень прост, достаточно несколько раз нажать кнопку мыши, ввести данные кредитной карты и отправить свой взнос. Наибольший вклад краудфандинга в развитие бизнеса заключается в поддержке стартапов. выход на рынок и продвижение.

Инициаторы проектов и инвесторы отмечают следующие проблемы: недостаточно развит сервис по сведению проектных команд с потенциальными инвесторами, существующие финансовые инструменты поддержки малого бизнеса не соответствуют его реальным потребностям, ограничены возможности начинающих инноваторов привлечь стартовый капитал, получить гранты, займы и кредиты. Создание краудфандинговой платформы потенциально обеспечивает возможность привлечения инвестиций в инновационные проекты.

Краудфандинговая платформа привлечения инвестиционных средств – качественно новый инфраструктурный элемент инновационной инфраструктуры, способствующий: увеличению реализации инновационных проектов, обеспечению качественного менеджмента на стадии привлечения инвестиций для инновационных проектов, упрощению вовлечения представителей научно-технического сектора, высших учебных заведений и потенциальных инвесторов в процесс коммерциализации разработок и инновационных идей. стимулированию инвестиций в инновационные сферы экономики.

Прямыми задачами краудфандинговой платформы являются проведение постоянной кампании по сбору средств на коммерческие проекты и информационное обеспечение участников инвестиционной деятельности. К долгосрочным задачам можно отнести систематизация и анализ инновационной деятельности, создание баз данных инвесторов и проектов с возможностью статистического анализа рыночных предпочтений.

Краудфандинговая платформа представляет собой Интернет сайт с подключенными платежными системами, дающая возможность пользователям разместить свои проекты и собрать необходимые средства на их реализацию.

Первым направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как комплекса мероприятий по отбору, оценке и подго-

товке инновационных проектов и компаний к инвестированию (до инвестиционной стадии). Сюда можно отнести прием и сопровождение заявок на инвестирование проектов, привлечение инвестиций, а также юридическое сопровождение сделок.

Вторым направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как базы данных, содержащая информацию о участниках инновационных процессов (юридических и физических лицах, инновационных проектах, заявках инициаторов проектов на привлечение инвестиций, заявках-предложениях инвесторов на финансирование проектов).

И третьим направлением краудфандинговой платформы является ее деятельность как сервиса, который позволяет клиентам ознакомиться с проектами и найти перспективный и эффективный проект для финансовых вложений, проводить кампании по сбору средств на коммерческие проекты.

Основные направления оказываемых услуг краудфандинговой платформы является содействие в привлечении инвестиционных ресурсов (оказание помощи в проведении экспертизы проекта, оценка проекта; помощь в поиске и привлечении стратегических партнеров и инвесторов) и помощь в установлении контактов и заключении хозяйственных сделок.

Также платформой могут оказываться услуги по экспертной оценке эффективности проекта, предварительной оценке стоимости бизнеса, подготовке и сопровождению основных условий инвестиционной сделки, инвестированию проектов, подбору проектов, технологий для заказчиков и инвесторов, подготовке документов для регистрации предприятия, подготовке договоров, внутренних документов фирмы, электронному документообороту.

Для инвесторов может использоваться две модели финансирования: акционирования и микрокредитования конкретных проектов.

Процедуры, связанные с акциями, сложны для небольших краудфандинговых проектов. Чтобы избежать излишних трудностей платформы используют несколько моделей.

Модель сотрудничества. Потенциальных спонсоров привлекают как членов закрытого инвестиционного клуба, а предложение не делается публично.

Клубная модель. Индивидуальные вклады объединяются и передаются юридическим организациям, которые инвестируют в проекты.

При использовании модели микрофинансирования физические лица предоставляют небольшие суммы инициаторам проектов в виде кредитов на согласованных сторонами условиях. Используются две основные модели.

Модель микрокредитования. Микрокредитование является предоставлением финансовых услуг клиентам с низкими доходами, которые не имеют доступа к банковским и сопутствующим услугам. Деньги собраны толпой и управляются посредником.

Модель кредитования «от одного к другому». Финансовая операция (заем), которая происходит непосредственно между физическими лицами без посредничества традиционных финансовых учреждений. Займодавец может одолжить небольшую сумму денег и какой-либо компании.

Краудфандинговая платформа – это, в первую очередь, виртуальная инвестиционная модель, главной целью которой является поиск средств под инновационные проекты.

В Республике Беларусь рынок краудфандинга совершенно не развит. Процесс создания такой платформы включает в себя 2 направления: маркетинговая и рекламная кампании.

Маркетинговая кампания. Планируется использовать опыт крупнейших платформ в мире, которые внедряют анализаторы статистики и рейтинги популярности для оценки эффективности своей работы.

Для привлечения постоянных пользователей и увеличения посещаемости сайта Краудфандинговой платформы разработана рекламная кампания, которая включает в себя выпуск и рассылка рекламных буклетов в организации инновационной инфраструктуры Республики Беларусь и других стран, регистрация в справочниках и каталогах сети Интернет, контекстная и баннерная реклама, размещение ссылок на внешних ресурсах, организация электронной почты и рассылки, написание, рассылка и размещение на других Интернет ресурсах пресс-релизов.

Таким образом создание краудфандинговой платформы позволит создать новый эффективный механизм коммерциализации научно-технических разработок, перспективных идей молодых ученых и поддержать начинающие инновационные проекты. Также национальная краудфандинговая платформа даст новый толчок в развитии национальной инновационной системы.

1. Двинских В.В., Шевченко Д.А. Краудфандинг для инвестиционных проектов: особенности построения сайта // Международный университет природы, общества и человека «Дубна». – 2011. – С.5.

УДК 658.5

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Иванцов П.И.

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь
Минск, Республика Беларусь*

Эффективное развитие экономики страны фокусируется в системе составляющих, по которым, в свою очередь, можно судить и о степени зрелости экономической системы в целом. Важнейшим в ряду таких составляющих общепринято считать развитие малого предпринимательства. Пороговой величиной, свидетельствующей о том, что в стране осуществилась критическая масса рыночных преобразований, созданы благоприятные условия для бизнеса, эффективного использования инвестиций, является состояние экономики, когда доля малого бизнеса достигает примерно 40% от общей численности занятых. В экономически развитых странах доля малого бизнеса в общем объеме ВВП, как правило, превышает 50%. Малое предпринимательство вносит значительный вклад в развитие экономики, а также в решение актуальных задач по привлечению инвестиций, развитию сферы услуг, созданию новых рабочих мест, формированию бюджета, а так же важным стимулом экономического роста. Последнее в значительной мере способствует формированию конкурентной среды,

установлению рыночного равновесия и, таким образом, играет большую роль в решении экономических и социальных задач в обществе. Поэтому государственная политика экономически развитых государств в сфере малого предпринимательства направлена на создание благоприятных условий для его развития. Переходный период к рыночным отношениям в Республике Беларусь характеризуется постоянным поиском регулирующей роли государства не только в формировании нормативно-правовой базы, а и в разработке экономического механизма создания новых организационных структур, которые могли бы значительно повысить как эффективность функционирующего народнохозяйственного комплекса страны, так и его экспортный потенциал, в том числе и в сфере приборостроения. Исходя из сущности и значимости малого бизнеса в развитии экономики Республики Беларусь государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим основным направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого пред-