

## ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А. А. Яновский

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический  
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Л. М. Лапицкая

В современных условиях рыночной экономики деятельность любого предприятия должна быть направлена на систематическое и долгосрочное повышение его стоимости в интересах собственников, в противном случае организация со временем потеряет свою конкурентоспособность, привлекательность и в конечном итоге может обанкротиться, поэтому предприятию необходимо постоянное развитие.

Долгосрочный рост стоимости предприятия обеспечивают инвестиционные проекты, целью которых могут быть обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объема производственной деятельности, освоение новых видов деятельности и т. п. Другими словами, рыночная экономика предполагает осуществление предприятиями инвестиционной деятельности. Эффективная инвестиционная деятельность на предприятиях предполагает комплексное решение взаимосвязанных проблем – повышение эффективности текущей хозяйственной деятельности и повышение эффективности инвестиционно-финансовой деятельности.

При анализе структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий все источники делят на три основные группы:

- собственные;
- привлеченные;
- заемные.

При этом собственные средства предприятия выступают как внутренние, а привлеченные и заемные средства – как внешние источники финансирования инвестиций.

Собственные средства включают: чистую прибыль от финансово-хозяйственной деятельности предприятия; страховые возмещения убытков, вызванных потерей имущества; средства от продажи основных средств и нематериальных активов; иммобилизацию излишков оборотных средств и др. Эти источники выступают основой формируемых предприятием инвестиционных ресурсов. На практике лишь при их недостаточности предприятия прибегают к использованию привлеченных и заемных источников.

Мобилизация привлеченных средств позволяет существенно увеличить масштабы инвестиционной деятельности, а привлечение заемных средств – при определенных условиях дает возможность получить эффект финансового рычага.

Привлеченные средства предоставляются *на постоянной основе*, т. е. могут практически не возвращаться их владельцам, по ним может осуществляться выплата владельцам этих средств дохода.

Заемные средства представляют собой средства, используемые организацией, но не принадлежащие ей, полученные на основе принципов возвратности, срочности и платности с оформлением соответствующих договоров и соглашений (кредитных, лизинговых, факторинговых).

Указанные отличительные характеристики привлеченных и заемных средств определяют и различные способы их участия в формировании инвестируемого капитала предприятия. Так, привлеченные средства вместе с собственными источниками образуют собственный капитал предприятия. Заемные источники финансирования ин-

вестиционной деятельности, подлежащие возврату с уплатой процента в определенный срок, выступают как обязательства предприятия и образуют его заемный капитал [1].

Важную роль в нашей стране играют инновационные фонды, которые, по сути, основаны на *смешанной форме финансирования*. Инновационные фонды формируются за счет средств организаций и предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, средств банков, страховых компаний и иных финансовых институтов. В создании и деятельности инновационных фондов могут принимать участие заинтересованные государственные органы и государственные высокобюджетные фонды. Основной целью инновационных фондов обычно является концентрация средств на приоритетных направлениях инновационной деятельности для финансовой поддержки перспективных инноваций. Как правило, инновационные фонды предоставляют прошедшим независимую экспертизу и конкурсный отбор инновационным проектам финансовые средства на возвратной или безвозвратной основе. Кроме этого, инновационные фонды часто выполняют функции поручителей и гарантов по обязательствам инновационных предприятий.

При финансировании инновационных проектов, реализация которых связана с высоким уровнем финансового риска и неопределенностью коммерческого результата, инновационные предприятия могут использовать различные формы кооперации, включая *венчурное финансирование*, а также заключение партнерских соглашений на всех стадиях разработки, освоения и внедрения инноваций.

Понятие «венчур» происходит от английского слова «venture», которое в экономическом контексте переводится как «рискованная затея, рискованное предприятие». Соответственно, под венчурным финансированием в инвестиционном менеджменте понимают вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале [2].

Как правило, объектами подобного финансирования являются новые, находящиеся на ранней стадии реализации или исследования наукоемкие и высокотехнологичные проекты, конструкторские разработки, изобретения или даже «голые» идеи, конечные результаты которых трудно прогнозировать.

Поскольку большинство таких проектов в начальный момент времени неликвидны и не имеют материального обеспечения, их инициаторам сложно получить средства на реализацию из традиционных источников. Принимая на себя высокие риски, венчурные инвесторы рассчитывают на получение адекватной доходности (на развитых рынках венчурные инвесторы ищут возможность получить прибыль в 3–5 раз выше, чем по безрисковым вложениям).

Существует два основных типа источников подобного финансирования:

- венчурные инвестиционные фонды (venturingfund), осуществляющие высокие вложения в проекты фирм и отдельных предпринимателей;
- индивидуальные инвесторы или бизнес-ангелы (business angel), т. е. физические лица, которые достигли определенного уровня благосостояния и способны вкладывать личные средства в проекты с высоким потенциалом роста.

Таким образом, эффективная деятельность организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности и масштабами инвестиционной деятельности. От того, насколько правильно и точно руководство фирмы сможет определить источники финансирования их инвестиционной деятельности, выбрать подходящую форму финансирования инвестиционной деятельности, будет зависеть эффективность деятельности организации в дол-

## **Секция VI. Корпоративное управление и инновационная деятельность 367**

госрочном периоде. Формы источников неизбежно отражаются на характере управления организацией, связанной с ликвидностью и рентабельностью. А соотношение собственных и заемных источников во многом определяет отношения с субъектами экономических отношений, в которые вступает организация в процессе своей деятельности.

### **Л и т е р а т у р а**

1. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента : учебник : в 2 т. Т. 1 / И. А. Бланк. – Киев : Ника-центр, 2001. – Режим доступа: [http://www.deyatele.narod.ru/page/#\\_ftn1](http://www.deyatele.narod.ru/page/#_ftn1).
2. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент : учеб. пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель. – М., 2011. – 500 с.