

## ЛІТЕРАТУРА

1. Бутинець Ф.Ф., Александрова М.М., Барановська Т.В., Буравков Г.А., Валько В.Г. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті: навч. посібник / ред. Ф.Ф. Бутинець, М.М. Шигун. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – 352с.

*И. Кульчаковская,  
магистрант факультета экономики и менеджмента  
Научный руководитель: Е. А. Мартынюк,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Международный гуманитарный университет*

### **РОЛЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Финансирование инновационной деятельности в Украине представляет собой сложный многостадийный процесс, в котором принимает участие множество субъектов, организаций и институтов. Роль каждого из них изменяется в соответствии со стадией развития инновационного проекта или фирмы. Между этими элементами выстраиваются отношения по поводу получения необходимых финансовых ресурсов и их предоставления, что приводит к формированию между ними определенных взаимосвязей, поддерживаемых посредством финансовых механизмов. Среди них можно выделить инновационные фирмы, стремящиеся получить необходимые финансовые ресурсы, компании, инвестиционные фонды, бизнес-ангелы, предоставляющие их, и государственные институты, создающие условия для их взаимодействия. Таким образом, финансирование инноваций осуществляется в рамках определенной системы, которую можно назвать системой финансирования инновационной деятельности [1, с. 100–104].

Широко признается, что инновации являются одним из основных факторов, обеспечивающих экономический рост и направленных на решение вызовов экологического и социального плана, и что инновации способствует созданию условий для устойчивого развития региона и страны.

Однако привлечение финансовых средств на инновационную деятельность сопряжено со значительными трудностями. Кроме того, для эффективной поддержки инновационной деятельности требуются не только дополнительные финансовые ресурсы. Необходимо также наличие специализированных финансовых посредников, способных предоставлять не только финансовые ресурсы, но также экспертизу по вопросам управления и по техническим вопросам.

Формирование и развитие инфраструктуры финансирования для поддержки инновационных мероприятий на ранних этапах является сложным процессом, зависящим от многих благоприятных условий и требующим эффективного распределения и восстановления капитала.

Эти вопросы занимают видное место в разработке программ по улучшению экономики малых и средних предприятий, созданию благоприятных усло-

вий для эффективного финансового посредничества в интересах поддержки процесса инновационного развития.

В настоящее время широко признается, что предпринимательская деятельность и инновации лежат в основе экономического роста и позволяют создавать новые рабочие места расширять инфраструктуру бизнеса и в частности, малые фирмы являются основным источником инновационной деятельности, и обычно на них приходится создание подавляющего большинства новых рабочих мест.

В мире современного бизнеса существует такое же разнообразие частных инвесторов, как и предпринимателей. Они различаются по степени компетенции в определенной отрасли, опыту в бизнесе и, самое главное, способностью эффективно работать с твоей фирмой. Успешные частные инвесторы, например, бизнес-ангелы, принимают решение о проведении инвестиций, основываясь на четырех базовых критериях: менеджмент, рынок, продукт и возможность финансирования. Они оценивают каждый критерий с точки зрения уменьшения своего риска и увеличения своей прибыли.

Неформальные инвесторы, инкубаторы, программы коммерциализации технических достижений и другие учреждения, обслуживающие данный этап, играют исключительно важную роль в этом процессе инвестирования инновационных предприятий.

Неформальный рынок венчурного капитала, состоит из индивидуальных инвесторов, напрямую инвестирующих свои личные финансовые ресурсы в новые и растущие малые фирмы. Их принято называть «неформальными инвесторами», или «бизнес-ангелами» (business angels). Однако пока, невозможно дать точные оценки объемов инвестирования в конкретных странах, поскольку основной источник информации о деятельности бизнес-ангелов – это социологические исследования, на основе которых, сложно построить совокупные статистические показатели [2, с. 10–12].

Бизнес-ангелы – это, как правило, профессионалы среднего и старшего возраста, высоко образованные, главным образом в области делового администрирования или инженерных и естественнонаучных дисциплин.

У подавляющего большинства из них есть опыт работы в бизнесе: одни являются удачливыми предпринимателями, другие – высокооплачиваемыми специалистами в области бизнеса (бухгалтерами, консультантами, юристами и т.д.) или занимают высшие должности в крупных компаниях [3, с. 44–51].

В США среди бизнес-ангелов высока доля ушедших в отставку профессионалов, но в то же время в последние годы растет число активно действующих бизнесменов, желающих инвестировать свои средства в новые рискованные фирмы. Бизнес-ангелами могут быть инвесторы, предоставляющие венчурный капитал единожды в жизни, чтобы помочь друзьям начать бизнес, но среди них есть также и те, кто постоянно ищет возможности для выгодных венчурных инвестиций и часто осуществляют их.

Бизнес-ангелы – это богатые люди, которые покупают акции перспективных предприятий. Помимо капитала они также приносят в предприятие полезные для предпринимателя опыт ведения бизнеса и деловые связи. Эти инвесто-

ры предоставляют основную часть инновационного и стартового капитала высокотехнологичных и динамичных предприятий.

На данный момент стартапы в Украине инвестирует около 30 бизнес-ангелов [4, с. 30].

Если в Европе и Америке, ангелы вкладывают от \$50 до \$100 тыс. и не боятся говорить об этом и обсуждать проекты со СМИ, то в Украине все происходит с точностью до наоборот.

Бизнес-ангелы являются важнейшим классом инвесторов, заполняющим разрыв между первоначальными вложениями собственников компаний с последующими источниками финансирования, такими как традиционный венчурный капитал, банковское финансирование, размещение акций на бирже и т.д.

Они получили свое название потому, что мало кто кроме них решается вкладывать деньги в рискованные проекты, которые не имеют достаточного обеспечения. Иногда решение о финансировании бизнес-ангел принимает на основании положительного впечатления о предпринимателе и уверенности в реализации проекта. И задача предпринимателей, желающих привлечь инвестиции в свой проект, – создать такую уверенность у бизнес-ангела.

В основном бизнес-ангелы приобретают миноритарный (неконтролирующий) пакет акций (долей) компаний, так как они заинтересованы в том, чтобы предприниматель был достаточно мотивирован, чтобы реализовать свой проект. Чтобы обеспечить контроль над своими инвестициями они редко покупают меньше, чем блокирующий пакет [8, с. 35–41].

Размер инвестиций бизнес-ангелов находится в пределах от 20 тыс. до нескольких миллионов долларов и обычно составляет 5-20 % имеющихся у них средств. Бизнес-ангелы совершают несколько инвестиций, тем самым, распределяя свои вложения и снижая риск. Примерно треть инвестиций осуществляется путем вовлечения двух или более бизнес-ангелов. Таким образом, могут быть профинансированы более крупные проекты и снижен риск для инвесторов [9, с. 176].

После того, как бизнес-ангелы инвестируют средства в компанию, доверие к ней повышается и становится проще привлечь дополнительное финансирование из других источников. И бизнес-ангелы часто пользуются этим, например, предоставляя свои гарантии для получения банковских кредитов.

Инвестиции в инновации на начальных стадиях – чрезвычайно выгодный бизнес, поэтому, бизнес-ангелов побуждает, прежде всего, значительная финансовая выгода. Вторая причина, мотивирующая инвесторов – это удовольствие, испытываемое от участия в управлении выращиваемой компанией и помощь начинающим предпринимателям.

Бизнес-ангелы заполняют пробел в финансировании, вкладывая средства именно в те области, которые не являются привлекательными для других инвесторов.

#### *Недостатки и преимущества бизнес-ангелов*

- Бизнес-ангелы предпочитают финансировать венчурные фирмы на самых ранних стадиях их развития. Бизнес-ангелы являются основным источником внешних финансовых ресурсов для вновь созданных компаний с высоким потенциалом роста. Бизнес-ангелы не боятся финансировать высокотехнологич-

ные инновационные компании, несмотря на высокий риск невозврата вложенных средств.

- Бизнес-ангелы предоставляют небольшие суммы, необходимые для «старта» вновь созданного предприятия. Они заполняют пробел в финансировании, вкладывая средства именно в те области, которые не являются привлекательными для других инвесторов.

- Бизнес-ангелы инвестируют практически во все отрасли промышленности. Не зависимо от отрасли бизнес-ангелов привлекают компании с высоким потенциалом роста.

- При принятии финансовых решений бизнес-ангелы проявляют большую гибкость, чем фирмы венчурного капитала. У них другой подход к вопросам инвестирования: инвестиционные горизонты находятся дальше («терпеливые деньги»), процедуры выделения денежных средств значительно упрощены, ставки дохода намного ниже.

- Получение ссуды у бизнес-ангелов не предусматривает таких больших выплат по процентам, как у других инвесторов.

- Большинство бизнес-ангелов имеют богатый опыт предпринимательства, которым они щедро делятся, помогая вновь созданной компании встать на ноги. Бесплатная помощь и советы со стороны инвестора – профессионала бизнеса – бесценны для начинающего предпринимателя.

- Финансовый рынок бизнес-ангелов более широк географически по сравнению с рынком формальных инвестиционных фондов. Бизнес-ангелов можно найти повсюду.

- Инвестиции бизнес-ангелов играют роль рычага, поскольку вновь созданная фирма, получившая финансирование, становится более привлекательной для других инвесторов. Частные инвестиции увеличивают интерес инвестиционных фондов к таким компаниям.

- Бизнес-ангелы также предоставляют начинающим компаниям кредитные поручительства в дополнение к денежным средствам, которые они вкладывают лично.

Сети бизнес-ангелов создают своим участникам возможности подобрать проекты, для которых требуется профессиональная квалификация конкретных бизнес-ангелов. Некоторые сети бизнес-ангелов становятся эффективными платформами для подбора подходящих друг другу бизнес-ангелов и проектов, в рамках которых не только подбираются качественные проекты и подходящие знающие инвесторы, но также организуется профессиональное обучение инвесторов и предпринимателей в развитии и финансировании инновационной деятельности предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Коптева Е. П. Финансовый механизм стоимостно-ориентированной финансовой политики предприятия / Е. П. Коптева // Проблемы современной экономики (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. – С. 100–104.
2. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент / А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2005.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2011. – 51 с.

4. Березкин Ю. М. Два подхода к пониманию финансового механизма: учетно-финансовый и финансово-инженерный / Ю.М. Березкин // Известия ИГЭА. – 2012. – № 2 (82). – С. 30.
5. Клопотова Л.М., Веснина Л.С. Бизнес-ангелы в инновационной системе России / Л.М. Клопотова, Л.С. Веснина. // Вестник томского государственного университета. Экономика. – № 2 (22). – 2013. – С. 80–84.
6. Котельников В. Венчурное финансирование [Электронный ресурс] / В.Котельников. – 2007. – Режим доступа: [http:// congressprominvest.ru/loadfiles/files/21.pdf](http://congressprominvest.ru/loadfiles/files/21.pdf)
7. Бунчук М. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес-ангелы. Технологический бизнес №2 [Электронный ресурс] / М. Бунчук. – Режим доступа: [http:// www.techbusiness.ru/tb/archiv/number2/page02.htm](http://www.techbusiness.ru/tb/archiv/number2/page02.htm)
8. Макашева Н.П. О роли частного бизнеса в финансировании инновационной деятельности / Н.П. Макашева. // Проблемы учета и финансов. – 2013. – №2(10). – С. 34–41.
9. Мухамедьяров А. М. Методы оценки эффективности инноваций / А. М. Мухамедьяров // Инновационный менеджмент: учебное пособие. – 2008. – № 2. – С. 126.

*Ю. Михайлова,  
студентка IV курса  
факультета экономики и менеджмента  
Научный руководитель: Е. А. Мартынюк,  
кандидат экономических наук, доцент,  
Международный гуманитарный университет*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Переход общества к информационным технологиям (далее ИТ) и наукоемким технологиям вводит в оборот информационные ресурсы и повышает требования к квалификации работников. Ни одна сфера деятельности не может сегодня обойтись не только без производственных и сервисных технологий, предназначенных для производства продукции и услуг, но и без информационных технологий, обеспечивающих потребности в информации управленческих, производственных, снабженческих, торговых, сбытовых и других функциональных подразделений предприятия, ставших необходимым инструментарием менеджмента.

Информационные технологии дают возможность рационально управлять всеми видами ресурсов предприятия, работать предпринимателю-одиночке. Поскольку ресурсы всегда ограничены, ключевым фактором успеха является принятие правильного и своевременного управленческого решения о концентрации ресурсов для достижения сильнейшего эффекта. Именно предоставляемые посредством информационных технологий сведения позволяют осуществить концентрацию ресурсов в нужное время и нужном месте для решения главных задач. Знания, по замечанию Питера Друкера [2], не могут удлинить человеку руку, но помогают поднять человека на плечи предшественников. Организованные в систему знания повышают компетентность сотрудников и позволяют предприятию работать рациональнее, целенаправленно и экономно, более эффективно.