

Представителям малого бизнеса было предложено оценить степень важности внутренних трудностей, решение которых зависит от них самих [3]. Можно сказать, что современного предпринимателя мало волнует внутренняя иерархия, распределение обязанностей между руководителями разного уровня и умение делегировать полномочия. На первом месте по значимости для руководителей стоит профессиональная крепкая команда, отлично знающая реалии рынка и способная производить конкурентоспособную продукцию (62,4 %). Затем Уровень профессионализма менеджеров – 56,0%, Знание реального рынка, умение предвидеть рыночную конъюнктуру – 53,6%, Конкурентоспособная продукция – 51,6%, Знание законодательства – 47,9%, Отношения с органами власти и влиятельными лицами – 30,2%, Отсутствие практики делегирования полномочий менеджерам более низкого звена, снижение централизации в принятии решений – 21,6%. Среди внешних проблем ранжирование выглядит следующим образом: Валютное регулирование в Республике Беларусь – 33,9%, Растущий уровень конкуренции на рынке – 17% Кредитные ставки со стороны банков и других финансовых организаций – 16,7% Государственная система проверок и административных санкций – 13,3% и т.д.

Малый бизнес вносит большой вклад в формирование материальной основы благосостояния и социальной стабильности всех индустриально развитых стран мира. Развитие малого бизнеса имеет большое значение для превращения экономики Беларуси в конкурентоспособную, использующую достижения научно-технического прогресса.

Список цитированных источников

1. О деятельности инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecoportal.gov.by/ru> – Дата доступа: 02.05.2014.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 – Минск, 2013 – С. 219 – 227.
3. Проблемы малого бизнеса в Республике Беларусь предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.by/> – Дата доступа: 02.05.2014.

УДК 330.322

Лось А.Н., Ярмошик В.С.

Научный руководитель: доцент Медведева Г.Б.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью работы является выявление проблем в развитии современного венчурного бизнеса в Республике Беларусь.

В современных условиях достижение устойчивого экономического развития возможно только за счет реализации инновационного потенциала. Одной из многих проблем, которые сопровождают данный процесс, является недостаток финансовых средств для инноваций. Эффективным механизмом, способным решить данную проблему и активизировать инновационную деятельность в реальном секторе экономики, является венчурное инвестирование.

Венчурная фирма (от англ. venture – рисковать) – коммерческая научно-техническая организация, специализирующаяся на создании, освоении в производстве и внедрении новых видов продукции, применении новых технологий на основе использования венчурного (рискового) капитала.

Венчурные фирмы (рисковые фирмы), как правило, небольшие по размеру, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты. Они создаются с целью апробации, доработки и доведения до промышленной реализации «рисковых» инноваций. Данные организации характеризуются высокой активностью, которая объясняется прямой личной заинтересованностью работников фирмы и партнеров по венчурному бизнесу в успешной коммерческой реализации разработанных идей, технологий, изобретений с наименьшим риском и минимальными затратами времени и средств.

Венчурный бизнес является рискованным научно-технический или технологический бизнес. Он имеет особое значение в процессах создания эффективной и конкурентоспособной современной экономики. Как показывает мировой опыт, развитый венчурный технологический бизнес является тем базовым сектором постиндустриальной и новой экономикой, который определяет способность страны удерживать конкурентоспособные мировые позиции в передовых технологиях, позволяет обеспечить эффективное развитие ее регионов.

Впервые венчурный бизнес начал формироваться правительством в США в 1950-х годах. С этой целью был создан специальный институт — SBA (Small Business Administration) и принят специальный закон об инвестициях в малый бизнес. Государство начало осуществлять льготное кредитование малого бизнеса. В случае одобрения со стороны SBA какого-либо проекта государство предоставляло льготный кредит под него.

Венчурные инвестиции могут определяться как форма прямых инвестиций, предоставляемых профессиональными инвесторами в качестве участия в менеджменте и акционерном капитале небольших компаний, находящихся на ранних стадиях развития и демонстрирующих значительный потенциал роста. В европейских странах, помимо инвестиций в высокие технологии, венчурными признаются инвестиции в объекты с невысокой степенью новизны, имеющие большой потенциал коммерческого успеха.

Венчурные инвестиции относятся к самым рискованным инвестициям, но риск компенсируется высокой нормой доходности. Венчурное финансирование является важным элементом корпоративных стратегий и направлено на небольшие инновационные компании. Партнерство малого бизнеса и крупных предприятий является взаимовыгодным. Небольшие фирмы могут самостоятельно разрабатывать технологии, определять возможности рынка, быстро получать прибыль от коммерциализации инновационных идей. Крупный бизнес, используя сотрудничество, получает доступ к развивающимся рынкам и передовым технологиям.

Инвестирование в венчурный бизнес имеет свои особенности: финансовые средства вкладываются без материального обеспечения и гарантий и предполагают доленое участие инвестора в уставном капитале.

Для успешного создания и функционирования венчурной фирмы необходимо наличие нескольких условий: инновация, общественная потребность в ней, квалифицированные кадры (инженеры, ученые, менеджеры), способные довести идею до производства, и венчурный капитал. Поэтому венчурные

фирмы имеют временный характер и в современных условиях чаще всего возникают как организационная форма взаимодействия крупного и малого бизнеса. Преимущества венчурного бизнеса: гибкость, подвижность, быстрая адаптация в короткие сроки добавляются устойчивостью на рынке и финансовыми возможностями крупного бизнеса.

Мировая практика выработала два основных подхода к венчурному финансированию: формальный и неформальный.

Первый представлен, прежде всего, венчурными фондами, т.е. специализированной фирмой, аккумулирующей ресурсы различных инвесторов и предоставляющей их в обмен на пакет акций или посредством кредита. После реализации инновационного проекта компания продается на рынке, полученный доход делится между участниками в соответствии с заранее оговоренными условиями.

В развивающихся странах используется вторая схема: создается государственный фонд. Он осуществляет инвестиции в частные венчурные фонды и в венчурные проекты. Причем в качестве совладельцев в частные фонды за счет льготного финансирования привлекаются венчурные предприниматели из передовых стран.

По результатам некоторых исследований, неформальные частные инвестиции в молодые фирмы во много раз превысили формальные инвестиции, сделанные венчурными фондами. Наиболее распространенной организационной формой неформального инвестирования являются бизнес-ангелы. Неформальные частные инвесторы профинансировали 99,962% всех фирм, размер их инвестиций составил 91,8% от суммарного венчурного капитала, инвестированного в молодые фирмы в странах GEM. В США неформальные структуры в среднем инвестируют около 45 млрд. долл. в 50 000 молодых фирм ежегодно. Всего в США насчитывается около полумиллиона активных бизнес-ангелов. В Евросоюзе, по официальным оценкам, имеется около миллиона потенциальных бизнес-ангелов, готовых инвестировать от 10 до 20 млрд. евро. В среднем число молодых фирм, получивших инвестирование от бизнес-ангелов, в 30-40 раз превышает число фирм, получивших инвестиции от венчурных фондов [1].

В Республике Беларусь венчурное инвестирование как отрасль только начинает постепенно формироваться. Как с помощью частных инициатив, так и государственных. Первыми субъектами в процессе развития реальной венчурной индустрии страны стали так называемые Минские Стартап Уикенды (Minsk Startup Weekend). По итогам 2013 года было проведено уже десять мероприятий Minsk Startup Weekend.

Первый Minsk Startup Weekend прошел 4 и 5 декабря 2009 г. как тренинговый марафон (семинар) для предпринимателей, желающих опробовать возможности реализации своей идеи на практике перед потенциальными инвесторами.

Поддержку стартапам оказывает также «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН». Условия, на которых венчурные проекты могут быть профинансированы через БАВИН, стандартны для венчурной отрасли других стран. Еще одной крупной инициативой в развитии венчурного сектора является инвестиционная управляющая компания, зарегистрированная в марте 2011 г. Она работает в сегменте инновационных компаний и венчурного финансирования, помогающая создавать и продвигать перспективные стартапы. AVI выступает управляющей компанией бизнес-акселератора Fenox IT и

Инвестиционной компании VM Capital, занимающихся инвестированием в интернет-проекты [2].

Развиваются также более мелкие проекты, но в целом венчурная индустрия в Республике Беларусь имеет очень низкие темпы развития. Это связано с тем, что развитие венчура требует решения целого комплекса экономических, организационных, институциональных задач. Можно отметить некоторые: наличие серьезных материальных затрат, отсутствие развитой инфраструктуры, достаточного количества специалистов, интересных идей для новых проектов и другие.

Появившиеся новые субъекты венчурного финансирования в Беларуси – это крупный шаг в развитии инновационной инфраструктуры. Но необходимо обратить внимание в механизме венчурного финансирования на два момента: минимизация финансовых рисков и источники венчурного капитала. Что касается первого, то здесь следует ориентироваться на диверсификацию и поэтапное финансирование с четко проработанными критериями отбора проектов.

Источники венчурного капитала имеют национальные особенности, что определяется, прежде всего, законодательной основой (таковой в Беларуси нет). Основными инвесторами в мировой экономике являются: пенсионные фонды, страховые компании, благотворительные фонды, крупные корпорации, банки, государственные фонды. С учетом особенностей нашей экономики можно предположить, что круг возможных инвесторов будет ограничен. Данная проблема прежде всего макроэкономическая.

Особенностью венчурного бизнеса является очень высокий интеллектуальный и профессиональный уровень венчурных предпринимателей и менеджеров. Подобных профессионалов чрезвычайно сложно вырастить. Их знания и опыт лежат на пересечении фундаментальной и прикладной наук, инновационного менеджмента, знаний высокотехнологичных производств. Поэтому программы и проекты создания национального венчурного бизнеса должны быть комплексными и системными, решающими задачи полноценного финансирования, подготовки специалистов, создания инфраструктуры, системы безопасности и пр.

Задача региональных и национальных органов управления состоит в разработке комплекса организационно-экономических механизмов управления венчурной деятельностью. Это совершенствование нормативной правовой базы, сокращение административного вмешательства в деятельность субъектов инновационного предпринимательства; создание благоприятных условий для доступа фирм к финансовым, материально-техническим, информационным ресурсам, а также к научно-техническим разработкам, новым технологиям и другие.

Список цитированных источников

1. Бунчук, М. Неформальный рынок венчурного капитала: бизнес – ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.techbusiness.ru – Дата доступа: 12.04.2014.

2. Малышенкова, О. Человеческий капитал: венчурные проекты в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.belinstitute.eu – Дата доступа: 10.04.2014.