

направления оптимизации способствуют снижению среднего уровня риска совокупного кредитного портфеля банков. В то же время третий вариант обеспечивает максимизацию доходности, однако при этом увеличивается и уровень риска.

Таким образом, существуют многочисленные направления оптимизации структуры кредитного портфеля совокупного кредитного портфеля. Реализация некоторых из них невозможна, поскольку вызовет негативные последствия для экономики и потребует полного изменения экономического курса. Некоторые варианты обеспечат получение высокого уровня доходности, другие – приемлемый уровень риска. Важно определить параметры оптимизации, необходимые как экономике, так и коммерческим банкам в конкретный период времени.

Мы считаем, что на современном этапе развития банковской системы является оптимальным достижение сбалансированности уровня риска и уровня доходности совокупного кредитного портфеля банков, поэтому наиболее приемлемым является второй вариант четвертого направления оптимизации. Его применение на практике позволит сделать совокупный корпоративный кредитный портфель банков Республики Беларусь более качественным и сбалансированным. При этом средний уровень доходности уменьшится лишь на 8%, в то время как средний уровень риска снизить примерно на 75%.

#### **Список цитированных источников**

1. Банковское дело: учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г.Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2009. – 400 с.
2. Бюллетень банковской статистики № 3 (141), 2011; № 1 (127), 2010 г.; № 2 (116), 2009 г.; № 1(103), 2008 г.; № 2 (92), 2007 г.; № 1 (79), 2006 г.; №2 (68), 2005 // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2001. – Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/bulletin/> – Дата доступа: 05.09.2011.
3. Финансы Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет РБ; редкол.: Е.И. Кухаревич, Е.М. Палковская, С.П. Панкевич, Т.В. Мудрак, М.С. Подомацко. – Минск: Б.и., 2010. – 612 с.

**УДК 693.22.004.18**

**Харитоник Д.Д.**

**Научный руководитель: к.э.н., профессор Обухова И.И.**

**Брестский государственный технический университет, г. Брест**

### **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА**

Целью настоящей работы является разработка алгоритма создания венчурного предприятия. В венчурный бизнес деньги вкладываются без какого-либо материального обеспечения и гарантии окупаемости, поэтому он сопряжен со значительными рисками. Как правило, венчурным бизнесом в развитых странах занимаются мелкие фирмы, не боящиеся риска. На долю таких высокотехнических фирм в мире приходится более 85% объема средств рискованного финансирования.

В Республике Беларусь венчурный бизнес только начинает развиваться. Для того чтобы разработать модель создания венчурного предприятия с учетом условий нашей страны, необходимо, прежде всего, четко определиться с понятием инноваций.

В терминологических словарях инновация определяется как внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или выпуск новой продукции, востребованной рынком. Инновационное развитие сельского хозяйства, которое в Беларуси является одной из ведущих сфер общественного производства, предполагает создание генетически модифицированных организмов, таких, как картофель, лен или виноград, промышленное выращивание которого объявлено одной из приоритетных задач в 2013 году.

В связи с этим в Республике Беларусь утверждена Государственная программа «Инновационные биотехнологии», согласно которой в 2012 году было предусмотрено финансирование инновационного проекта стоимостью 340 млн. рублей по выращиванию и испытанию на экспериментальном поле трансгенного картофеля, рапса и льна. Однако реализация этих проектов в условиях ограниченности финансовых ресурсов идет крайне медленно, что не позволяет в полной мере обеспечить инновационное развитие сельского хозяйства.

Мы предлагаем решить данную проблему путем создания организационных условий для развития малого венчурного бизнеса. В качестве методологической основы нашего исследования используем положения «Пошагового руководства для венчурного предпринимателя» [1]. Учитывая особенности экономики Республики Беларусь, считаем целесообразным из описанных в пособии 10-ти ступеней к успеху стартового бизнеса выделить 8 этапов для его обоснования:

1. Постановка целей и задач создаваемого венчурного предприятия.
2. Определение отраслевого сегмента рынка для нового продукта и разработка маркетинговой стратегии.
3. Составление карты развития бизнеса и написание венчурного плана.
4. Расчет стоимости бизнеса и выбор способов его финансирования на разных этапах.
5. Создание начальной команды из учредителей, советников и других заинтересованных лиц.
6. Разработка стартового бизнес-плана для привлечения инвесторов.
7. Привлечение первоначального капитала и создание управленческой команды.
8. Начало бизнес-операций, корректировка и актуализация бизнес-плана.

Применив данный пошаговый подход к обоснованию условного сельскохозяйственного предприятия, мы разработали модель, которая может быть положена в основу создания инструктивно-методических материалов по развитию венчурного бизнеса в Беларуси.

**На 1-й ступени** обоснования инновационного проекта по разработке и производству ГМО выделены *главные причины создания рассматриваемого бизнеса*:

- использование ГМО в сельском хозяйстве позволит вывести новые сорта растений, обладающие улучшенными свойствами;
- ГМО могут избавить мир от угрозы голода, так как с помощью генной модификации увеличивается урожайность и качество пищи;
- в мире уже созданы сорта, продукты из которых обладают высокой питательной ценностью и содержат повышенные количества незаменимых аминокислот и витаминов.

Главной целью инициаторов проекта венчурного бизнеса является получение дохода и прибыли, позволяющей в дальнейшем развивать и модернизировать предприятие.

**2-й шаг** позволил нам на основе маркетингового анализа рынка сельскохозяйственной продукции выбрать объект инноваций. Для этого мы проанализировали данные о динамике производства наиболее важной для нашей страны культуры – картофеля. В последние годы наблюдается снижение его производства по разным причинам, одной из которых являются потери от вредителей, которые достигают в среднем 30% от валового сбора картофеля.

Поэтому в качестве объекта инноваций мы выбрали производство генетически модифицированных сортов картофеля, устойчивых к колорадскому жуку. Для Беларуси вопрос выращивания ГМ-картофеля имеет большое значение, так как позволит увеличить урожай, обеспечить его сохранность, сэкономить средства по обработке посевов гербицидами, а также уменьшить затраты на амортизацию сельхозтехники и горюче-смазочные материалы.

На **3-м шаге** необходимо разработать карту развития бизнеса с учетом основных этапов жизненного цикла инноваций.

- I. Создание бизнеса.
- II. Опытное производство.
- III. Рост / расширение.

Применительно к особенностям и содержанию каждого этапа нами составлена карта развития бизнеса, позволяющая определить возможных инвесторов.

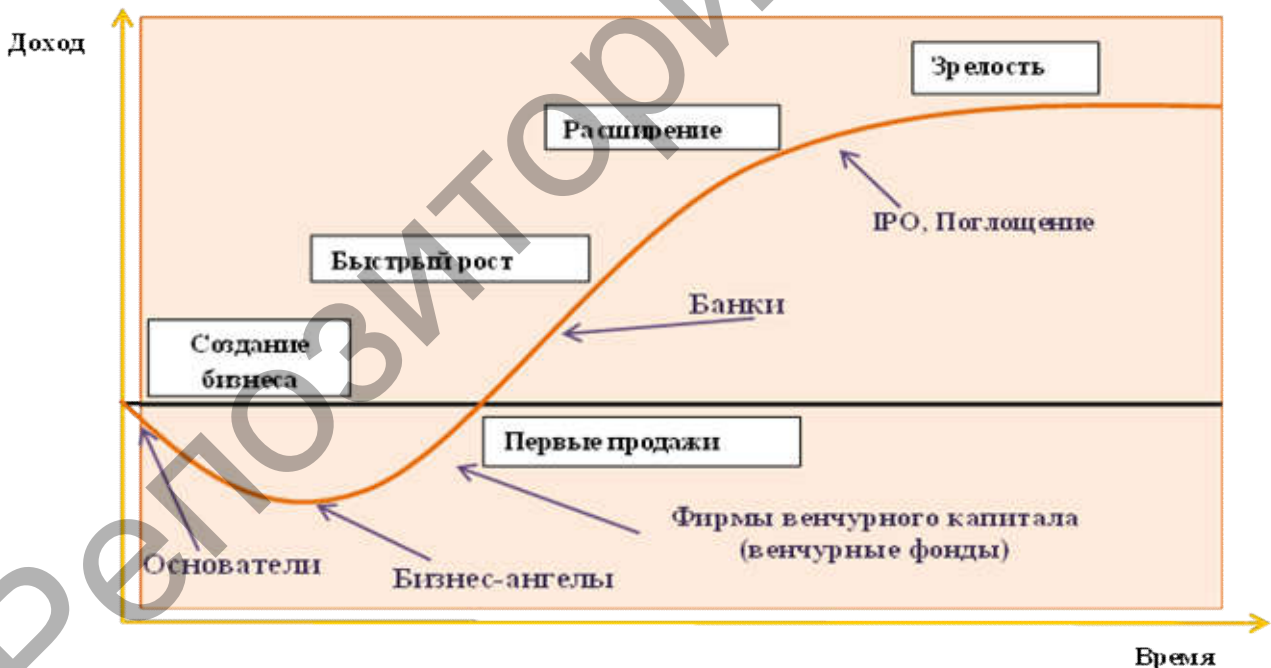


Рисунок 1 – Карта развития бизнеса

**4-й шаг** предполагает расчет финансовых показателей венчурного бизнеса в виде стоимости первоначальных капитальных вложений, которая в нашем случае составляет 80 000\$, и текущих предпринимательских расходов (20 000\$) по реализации условного инновационного проекта по созданию венчурного бизнеса. Общая стоимость проекта с учетом текущих затрат составит 100 тыс. \$, а срок его реализации, включая опытное производство – 3 года, что соответствует требованиям возврата венчурных инвестиций.

На основе изучения параметров проекта разрабатывается венчурный план. При этом составляются три модели прогноза развития бизнеса для хорошего, вероятного и худшего сценариев. Пред-

полагаемая схема инвестирования, привязанная к карте развития бизнеса по вероятному сценарию, представлена на рис. 2. Мы исходили из того, что венчурный капитал не может самостоятельно финансировать инновации, поэтому он должен стать частью целой цепи инвестиций. Для этого требуется построение непрерывной цепи инвестирования, от формирования стартового капитала до использования рынка ценных бумаг.

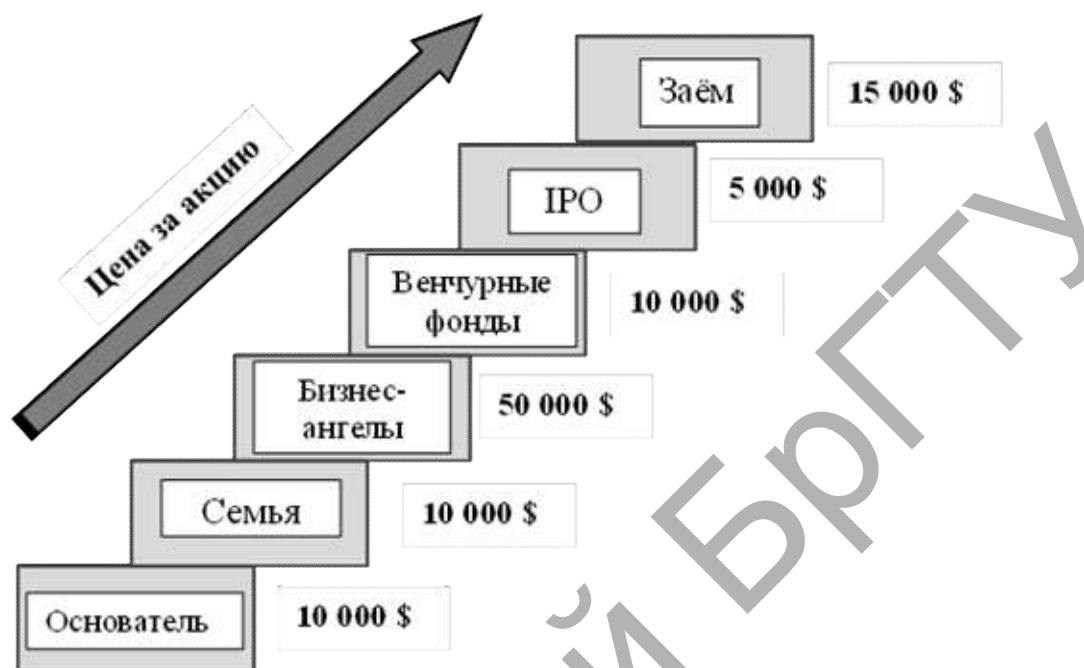


Рисунок 2 – Цепочка венчурного финансирования

Схема первоначального финансирования положена в основу **5-й ступени** обоснования бизнеса при формировании начальной команды. Согласно представленной на рисунке 2 цепочке, на 1-м этапе-стадии создания бизнеса – предполагается вложение собственных средств инициатора бизнеса (10 000 \$), средств его семьи или друзей (10 000 \$).

**На 6-м шаге** с помощью разработанного стартового бизнес-плана решаются вопросы финансирования опытного производства. Так, 2-й этап инвестирования предполагается с привлечением «бизнес-ангелов», которые должны вложить 50 000 \$ в создаваемое предприятие. *Бизнес-ангелы* – богатые венчурные инвесторы, не боящиеся риска. Обычно это индивидуальные предприниматели, заработавшие значительный капитал и желающие использовать его с наибольшей выгодой.

С 2010 года в Республике Беларусь действует общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов БАВИН», сетевая структура которого помогает обеспечить источники стартового предпринимательского финансирования и оказывает помощь в управлении молодым бизнесом на начальных стадиях развития венчурных фирм. Цель деятельности «БАВИН» – прямое объединение обладателей капитала с носителями идей и поддержка проектов с большой перспективой роста. Инициаторы создания БАВИНа – ряд белорусских предпринимателей и собственников частных компаний из различных отраслей: IT, страхование, строительство, масс-медиа, логистика, энергетика, ритейл, производство и др. Изучив данные о членах БАВИН, мы предположили, что создаваемый нами проект в области новых биотехнологий может представить интерес для ряда бизнес-ангелов БАВИН: **Александр Карташов** – руководитель компании «Ункомбел», владелец ряда бизнесов в области поставок продукции энергетического назначения, автомобильных товаров, производства строительных конструкций, сельскохозяйственного производства; **Виктор Подгайский** – соучредитель компании «Чистый берег»; **Игорь Ковалев** – председатель правления Сообщества БАВИН, член Наблюдательного совета «Белорусский народный страховой пенсионный фонд», директор компании в сфере дeвeлoпмeнтa ЗАО «Спецпродмаш»; **Константин Леонов** – Country Manager компании «Hewlett Packard», занимается запуском новых бизнесов в сфере IT и коммуникационных технологий. Предложения об участии в финансировании нашего предприятия рассылаются данным лицам с характеристикой параметров венчурного бизнеса.

**7-я ступень** создания венчурного бизнеса предполагает вовлечение нами в процесс финансирования создаваемого предприятия банковских консорциумов, работающих совместно с Агентством венчурных инвестиций и Белорусским инвестиционным фондом.

**8-я ступень** требует инвестиций для осуществления бизнес-процесса в промышленных масштабах, развития и модернизации производства (III-й этап жизненного цикла инноваций). Для расширения венчурного бизнеса нами предусматривается размещение акций на бирже (5 000 \$), а также привлечение банковских кредитов в сумме 15 000 \$.

Приняв за методологическую основу нашего исследования описанный выше подход, предлагаем алгоритм разработки венчурного предприятия в выбранной нами сфере, актуальной для инновационного этапа развития экономики Республики Беларусь (рисунок 3).



Рисунок 3 – Алгоритм разработки венчурного предприятия

Данный алгоритм может быть использован не только в сфере сельскохозяйственных инноваций, но и в других отраслях при создании малых венчурных предприятий.

**Список цитированных источников**

1. Котельников, В. Пошаговое руководство для венчурного предпринимателя. – 2007.
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://faostat3.fao.org/home/index.html#HOME>
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bavin.by>

УДК 336,7 (476)

Щеглова А.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дём О.Д.

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск

**АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

На текущий момент банковская сфера является лидером в вопросах автоматизации по сравнению с другими белорусскими секторами экономики. Высокие темпы автоматизации данной сферы обусловлены, в первую очередь, высокой инвестиционной активностью банков по отношению к передовым технологиям. По экспертным оценкам, банки выделяют бюджет на автоматизацию примерно 8-10% от своей прибыли.

С каждым годом банковская сфера наращивает свой технологический потенциал. Однако негативные тенденции в экономике Беларуси в 2011 году оказали свое влияние и поставили под сомнение выполнение запланированного темпа развития. Белорусские банки столкнулись с рядом проблем – это пересмотр и урезание ИТ-бюджетов и задержка внедрения проектов ввиду отсутствия средств. В период жесткого контроля расходования бюджетов банки более рассудительно стали подходить к выбору информационных систем, особенно к долгосрочным инвестициям и связанными с ними рисками. Основными целями автоматизации стали достижение максимальной клиентопривлекательности и эффективности. Этим и определяется перспективность использования тех или иных ИТ-решений.

Основным трендом является развитие форм дистанционного банковского обслуживания, направленного как на обеспечение максимально удобного способа для оплаты сторонних услуг с целью оп-