

Литература

1. Экономист. – №3. – 2008. – С. 64–72.
2. Маркетинг и маркетинговые исследования. – №4. – 2008. – С. 326–336.
3. Проблемы теории и практики управления. – №2. – 2008. – С. 8–22.
4. Стратегическое планирование. – №2. – 2008. – С. 19–27.
5. Стратегическое планирование. – №1. – 2008. – С.55–59.
6. Международный журнал. Проблемы теории и практики управления. – №5. – 2004 – С. 112–118.
7. Менеджмент в России и за рубежом. – №5. – 2003. – С. 26–37.

УДК 330.147

Петровская Ю.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Дроздович Л.И.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Венчурное финансирование инновационных проектов, связанных с большим риском, является наиболее эффективной и все более распространенной в настоящее время формой интенсификации инновационной деятельности в условиях рыночной экономики. Венчурный капитал как альтернативный источник финансирования частного инновационного бизнеса зародился в США в середине 1950-х годов, а затем распространился и в Европе.

Венчурная деятельность направлена на временное объединение капиталов нескольких юридических и (или) физических лиц для создания небольших, но весьма мобильных и эффективных предприятий по доводке и коммерческой реализации отдельных инновационных проектов. После успешного завершения таких проектов эти предприятия либо поглощаются более крупными фирмами, либо путем продажи лицензий на разработанные инновационные продукты укрепляют свои финансовые позиции и на этой основе разворачивают предпринимательскую деятельность по созданию собственного производства. Сущность венчурной деятельности в инновационной сфере заключается в риске привлечения частного капитала к взаимодействию с предпринимателями, имеющими организационный и интеллектуальный потенциал, с целью возможного получения прибыли от реализации инновационных идей и их дальнейшей коммерциализации без каких-либо гарантий на успех. Поэтому венчурный капитал чаще всего направляется в отрасли наукоемкой продукции, на которую уже есть или формируется высокий спрос, приносящий наибольшую прибыль.

Практика показывает, что 20 % начатых проектов убыточны, 60% - окупаются и только 1 – 2 из каждых 10 начатых проектов дают действительно значительные результаты, ради которых и существует венчурный бизнес. Благодаря таким успешно реализованным проектам, обеспечивается в среднем высокая норма прибыли инвесторов. В целях снижения риска инвесторы венчурного капитала иногда идут на совместное финансирование каких-то крупных и перспективных предпринимательских или инновационных проектов.

Традиционными источниками формирования венчурных инвестиционных фондов являются свободные капиталы частных инвесторов, инвестиционные институты, страховые компании, различные правительственные агентства и международные организации. В разных странах отличия в структуре источников венчурного капитала являются следствием особенностей законодательства и укоренившимися в финансовой сфере нормами. В США – это прежде всего пенсионные фонды, они стали самым стабильным источником рискованного капитала в США. Среди источников венчурного капитала важное место занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании и различные фонды. Также немалая доля средств в американские венчурные фонды поступает от зарубежных инвесторов (ежегодно 15 – 25 %). Особую роль в венчурном бизнесе США играют физические лица, обладающие свободным капиталом.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Характерной особенностью стран Западной Европы по сравнению с США является более высокий удельный вес банковских структур в формировании венчурного капитала. Например, в Германии на долю банков приходится более половины всего работающего в стране рискованного капитала.

В России абсолютное большинство венчурных фондов, действующих в настоящее время, являются финансовыми институтами с полным или частичным иностранным капиталом. Прежде всего, это региональные венчурные фонды и фонды прямого инвестирования малых предприятий. Несколько венчурных фондов образовано за счет средств правительств иностранных государств. Другие венчурные фонды сформированы иностранными негосударственными

корпорациями и частными инвесторами. Деятельность некоторых венчурных фондов имеет свою специфику: часть средств они вкладывают в обычные, а не рискованные инновационные проекты; часть фондов создана для продвижения иностранных товаров на российский рынок; некоторые фонды созданы для заимствования российских технологий.

Несмотря на наличие в Республике Беларусь достаточного научно-технологического потенциала, который создает хорошие предпосылки для развития венчурного предпринимательства и формирования венчурной индустрии, национальная венчурная система едва ли находится даже в зачаточном состоянии. Отсутствует нормативно-правовая база деятельности венчурных предприятий и институтов, а также соответствующая инфраструктура. В этом отношении Республика Беларусь значительно отстала от других стран. Основные причины неразвитости венчурного предпринимательства в Республике Беларусь следующие:

- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора;
- недостаточная государственная поддержка венчурного предпринимательства;
- правовые пробелы (отсутствие законодательства, регулирующего деятельность венчурных предприятий, фондов, институтов, инфраструктуры);
- недостаточное количество квалифицированных кадров, необходимых для управления венчурными предприятиями, фондами и иными венчурными институтами, низкий уровень инвестиционной и инновационной культуры предпринимателей;
- не стимулирующая создание венчурных предприятий и институтов налоговая среда;
- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере Республики Беларусь новых и развитие существующих малых быстрорастущих высокотехнологических предприятий, способных стать привлекательными объектами для прямого (венчурного) инвестирования;
- неразвитость фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий, и в силу этого низкая ликвидность венчурных инвестиций;
- низкая капитализация страхового и банковского сектора.

На начальном этапе ключевым механизмом привлечения частного капитала в отечественную венчурную индустрию является создание венчурных фондов с прямым долевым государственным участием, то есть деление в венчурных фондах должно происходить – 40 % частного капитала и 60 % средств государственных структур. Государственные средства, инвестируемые в венчурные фонды, будут снижать риски частных инвесторов, входящих в эти фонды, играть роль катализатора и агитатора в привлечении частных средств в венчурную индустрию страны. Благодаря подобному делению, инвестор поймет, что эти 60 % являются гарантией его капиталовложений, потому что его собственные вложения меньше вложений государственных органов. Такая форма государственного содействия на начальной стадии становления венчурной индустрии показала свою эффективность практически во всех странах.

Венчурный капитал является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности, и поэтому создание национальной инновационной структуры становится важнейшей составляющей научно-технического и экономического развития Республики Беларусь.

УДК 339.9

Дулуб А.Ю.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кивачук В.С.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

ИНТЕГРАЦИЯ И ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ: ВЫГОДЫ И ПОТЕРИ

Актуальность

Об этой структуре политики России, Беларуси и Казахстана говорят уже с 1995 года. Таможенные союзы создаются для объединения государств примерно с одинаковым уровнем развития экономик против стран, которые имеют перед ними преимущества на международных товарных рынках. Например, Китай производит дешевые товары. Если дать китайским производителям полную свободу по продаже своих товаров на белорусском рынке, то наша легкая промышленность разорится. Поэтому страны, опасаящиеся конкурентов, объединяются в единый таможенный союз и защищают своих производителей таможенными пошлинами, транспортными тарифами, а также помогают им денежными субсидиями. Такая структура уже имела место быть на территории России, Беларуси и Казахстана – это СССР, когда по территории всех союзных государств беспрепятственно ходили произведенные в них товары. Таким образом, мы постепенно возвращаемся к тому, что уже когда-то было.