

В. К. Егорова
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь

**КОММУНИКАТИВНЫЙ КОНТЕКСТ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ:
МИРОВОЙ ОПЫТ, ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ**

V. Egorova
Vitebsk State Technological University, Vitebsk, Republic of Belarus

**COMMUNICATIVE CONTEXT OF VENTURE FINANCING:
WORLD EXPERIENCE, DOMESTIC PROBLEMS**

В статье раскрывается экономическая сущность венчурного финансирования - долгосрочных высокорисковых инвестиций частного капитала. Актуальность развития венчурного финансирования в Беларуси объясняется его потенциальным значением для инновационного развития нашего государства.

The article reveals the economic essence of venture financing - long-term high-risk investments of private capital. The relevance of the development of venture financing in Belarus is explained by its potential significance for the innovative development of our state.

Связующим звеном между инновационными открытиями, разработками в области высоких технологий и их внедрением является механизм венчурного бизнеса. Особенностью венчурных инвестиций является то, что они обычно предназначаются для запуска, роста, развития той или иной компании, деятельность которой носит хотя бы небольшой оттенок оригинальности, уникальности, т. е., грубо говоря, при венчурном финансировании средства вкладываются в реализацию какой-либо новой идеи, работоспособность которой еще не была доказана рынком. В связи с этим венчурные инвестиции предполагают достаточно высокий риск потери капитала инвестором; в то же время, в случае благоприятного развития событий, – позволяют рассчитывать на внушительные размеры прибыли. Чаще всего венчурные инвестиции привлекаются с целью развития различных инновационных технологий, новых методов освоения рынка и т. п. Т. е. венчурные инвестиции обычно становятся актуальными там, где имеет место некий эксперимент, некая доля риска (связанная с возможностью неудачной реализации задуманной идеи). Соответственно, венчурные инвестиции, как правило, являются долгосрочными, ведь они привлекаются с целью – «изобрести», создать и раскрутить тот или иной проект, который впоследствии (как думают его создатели) может заполнить какую-либо новую нишу в рынке и принести солидную прибыль.

До Второй мировой войны инвестиции в форме венчурного капитала в США были главным образом сферой влияния состоятельных частных лиц и обеспеченных семей. Одним из первых шагов к управляемой на профессиональной основе венчурной индустрии стал Закон «Об инвестициях в малый бизнес» 1958 года [1, с.16]. Этот закон позволял Агентству по делам малого бизнеса США лицензировать частные компании, инвестирующие в малый бизнес (КИМБы), с целью упростить процесс финансирования и руководства малыми предприятиями США. В данном законе затрагивались вопросы, поднятые в докладе Совета Федеральной Резервной Системы США к Конгрессу. В этом докладе подчеркивалось, что на рынке капиталов для долгосрочного финансирования малого бизнеса, нацеленного на развитие, существовал большой пробел. Главной задачей программы КИМБ была и на сегодняшний момент остается упрощение процесса привлечения капитала через экономическую систему, с целью финансирования небольших новаторских компаний для того, чтобы стимулировать развитие экономики США.

В целом венчурный капитал тесно связан с технологически новаторскими предприятиями, главным образом предприятиями Соединенных Штатов. В связи со структурными ограничениями, наложенными на американские банки в 1930-х гг., в США не было индустрии

частных торговых банков [1, с.14]. Эта ситуация была довольно уникальна для развитых стран. Финансовое законодательство США нуждалось в доработке из-за неспособности подержать какой-либо торговый банк, кроме тех, которыми управляет Конгресс в форме проектов, финансируемых из федерального бюджета. Банки, управляемые Конгрессом, были крупные по размерам, выполняли политические задачи и, в связи с этим, слишком сильно концентрировались на национальной обороне, жилищном хозяйстве и на таких областях со специализированными технологиями, как исследования в космосе, сельском хозяйстве и авиакосмической промышленности. Работа американских инвестиционных банков ограничивалась лишь осуществлением сделок по слиянию и поглощению компаний, выпуском долевых и долговых ценных бумаг, и, часто, сделками, связанными с распадом промышленных концернов с целью получить доступ к их пенсионным фондам, либо с целью распродать их инфраструктурный капитал, получив при этом большие доходы.

Недоработки законодательства в этой области были подвергнуты серьёзной критике. К тому же эта промышленная политика отличалась от политики других промышленно развитых стран, в особенности Германии и Японии, которые в этот период укрепляли свои позиции на мировых рынках автомобилестроения и бытовой электроники. Однако, в отличие от США, эти страны становились более зависимыми от центрального банка и от оценок всемирно известных ученых, чем от распыленного метода расстановки приоритетов правительством и частными инвесторами.

В Беларуси венчурное финансирование зародилось относительно недавно, тогда как в США в 50-х годах прошлого столетия были созданы первые венчурные компании. В качестве предпосылок для создания в Беларуси венчурных фондов выступают активно развивающееся в республике стартап-движение, генерирующее в среднем несколько сотен бизнес-проектов в год, в том числе и инновационных, а также появление частных инвесторов в виде бизнес-ангелов [2].

В стране, ориентированной на инновационное развитие, необходимо быстрыми темпами создавать и развивать венчурное финансирование. Для этого наиболее предпочтительной с точки зрения эффективности – по отдаче от вложений и срокам – представляется реализация классической схемы государственного фонда венчурных фондов на базе израильской модели *Yozma*. Помимо израильского опыта, изучаются механизмы венчурного финансирования России, Казахстана, Китая [3]. При формировании системы венчурного финансирования предполагается активно привлекать частный капитал, в том числе и зарубежных инвесторов, которым для работы на белорусском рынке достаточно получить аккредитацию в Государственном комитете по науке и технологиям.

К плюсам венчурного финансирования относят возможность получения «длинных» денег на выгодных условиях, а также личную заинтересованность инвестора в успешном завершении проекта. Среди минусов можно отметить сложность в нахождении своего венчурного инвестора, необходимость полного раскрытия информации по стартапу, риск выхода вкладчика из проекта в любой момент, возможность вмешательства инвестора в процесс управления компанией.

Принцип работы венчурного финансирования в Беларуси строится исходя из западных стандартов: высокая доходность - 15–30 % годовых; долгосрочный характер инвестиций; возможность диверсификации деятельности; инвестирование в научные разработки; потенциально новые рабочие места. К плюсам венчурного финансирования относят возможность получения «длинных» денег на выгодных условиях, а также личную заинтересованность инвестора в успешном завершении проекта. Среди минусов можно отметить сложность в нахождении своего венчурного инвестора, необходимость полного раскрытия информации по стартапу, риск выхода вкладчика из проекта в любой момент, возможность вмешательства инвестора в процесс управления компанией.

Как правило, крупнейшими инвесторами в Венчурном фонде (инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами)) являются пенсионные фонды (их доля порядка 25 %), банки (10 %), страховые организации

(10 %), корпоративные инвесторы (3 %), государство (5%), частные инвесторы (3 %), дарственные фонды или некоммерческие фонды (3 %), инвестиционные посредники (15 %) [4].

По оценкам специалистов, в среднем для поиска инвестора для одного венчурного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5–7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1–2 его проинвестируют. Таким образом, для того чтобы реализовать хотя бы 20 проектов в год, необходимо не менее 1000 бизнес-инвесторов [4].

В Беларуси существует ряд проблем в области развития венчурного бизнеса: достаточно тяжелое налоговое бремя для вновь созданных предприятий, ограничения в инвестирование в рискованные проекты, неотлаженная судебная система, проблема с защитой прав на интеллектуальную собственность, а также неразвитая инфраструктура (бизнес инкубаторы, инновационные центры, пенсионные и страховые фонды). В настоящее время в Беларуси не создано ни одного венчурного фонда. Однако их создание – это лишь вопрос времени. Очень мало на данном этапе технологических разработок. Из всех проектов лишь 5–7 % являются наукоемкими и прорывными технологиями. Большая часть всех стартапов нацелена на белорусский рынок. Вместе с тем, его емкость достаточно невелика. Поэтому очень важны проекты с возможностью выхода белорусских продуктов на мировой рынок, завоевания своей ниши в международном разделении труда за счет экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции с высокой долей добавленной стоимости.

В Беларуси есть желающие вложить деньги в стартапы и имеются проекты для инвестирования. Но есть и препятствия, мешающие этим процессам. К такому выводу пришла группа компаний Belbiz, которая при поддержке Агентства США по международному развитию в рамках проекта AID Venture оценила заинтересованность бизнеса в венчурном финансировании в нашей стране.

По данным исследования, в рамках которого были опрошены 300 стартапов, инвесторов и субъектов поддержки предпринимательства, белорусский бизнес заинтересован во вложении капитала в новые проекты. Более 40 % опрошенных инвесторов планируют вложить около 500 тыс. USD в ближайшие годы в технологические стартапы. Таким образом, при нынешнем уровне активности белорусские инвестиции в них могут превысить 100 млн USD в год. В то же время почти 3/4 белорусских стартапов готовы привлекать такие инвестиции, и только 4 % утверждают, что обойдутся без внешних вложений. За последние 3 года около половины опрошенных инвесторов осуществили по 5 сделок с технологическими стартапами, а 84 % проектов привлекли инвестиции до 500 тыс. USD. При этом 77 % стартапов получили деньги на стадии создания прототипа продуктов и выхода на рынок. Бизнес-ангелы помогли 60 % стартапам на ранней стадии. Некоторым помешало привлечь средства отсутствие знаний и опыта [5].

Большинство респондентов уверено, что развитие венчурного финансирования в Беларуси тормозится из-за отсутствия в законодательстве распространенных в мировой практике инструментов структурирования сделок (79 %), неясности с применением подобных инструментов, гарантирующих права инвестора (75 %), и судебной практики в этой сфере (79 %). Потому неудивительно, что венчурные инвесторы выбирают другие страны: ради более развитого корпоративного законодательства и эффективных механизмов выхода из венчурных проектов (79%), более предсказуемой и внушающей доверие судебной системы (57%), более удобной системы налогообложения (46%). Так, 41% опрошенных считают привлекательными для своего бизнеса США и Кипр, 35% выбрали бы Израиль, 28% – Эстонию, 16% – Великобританию [5]. По мнению авторов исследования, развернуть потоки капитала в сторону Беларуси можно, если ввести в отечественное законодательство широко используемые в мировой практике инструменты структурирования венчурных сделок, институты коллективного инвестирования, провести декриминализацию деловой ответственности и внедрить налоговые стимулы.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Венчурное финансирование – это долгосрочные (5–7 лет) высокорисковые инвестиции частного капитала во вновь создаваемые малые высокотехнологичные перспективные ком-

пании, ориентированные на разработку и производство наукоёмких продуктов, для их развития и расширения, с целью получения прибыли от прироста стоимости вложенных средств.

2. Главными предпосылками возникновения и развития современного венчурного бизнеса являются высокий коммерческий потенциал инновационных разработок; развитый рынок ценных бумаг, позволяющий реализовать финансовые технологии выхода из инвестиций; высокая емкость и платежеспособность потребительских рынков продукции компаний с венчурным капиталом.

3. Развитию венчурного финансирования в Беларуси препятствуют следующие факторы: отсутствие в законодательстве распространенных в мировой практике инструментов структурирования сделок; противоречия в практике применения подобных инструментов; отсутствие гарантий прав инвестора; негативная судебная практика в данной сфере.

4. Стимулирование развития венчурного финансирования в Беларуси возможно путем введения в отечественное законодательство широко используемых в мировой практике инструментов структурирования венчурных сделок, институтов коллективного инвестирования, проведения декриминализации деловой ответственности и внедрения налоговых стимулов.

5. Для успешной организационно-правовой и экономической реализации проекта по формированию венчурных инвестиций в стране необходимо активное развитие передовых отраслей промышленности, рост занятости высококвалифицированных кадров, а также обеспечение для белорусской экономики дополнительного притока инвестиций.

Литература

1. Осокина, И. Проблемы финансирования инновационных проектов в научно-технической сфере / И. Осокина // Общество и экономика. – 2009. – №9. – С.14-18.

2. Бухгалтерский интернет-портал [Электронный ресурс] / В систему венчурного финансирования планируется привлекать частный капитал. – Режим доступа: <http://www.gb.by>. - Дата доступа: 16.10.2019.

3. Хилл, Б. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Б. Хилл, Д. Пауэр. – Москва: Эксмо, 2008. – 85 с.

4. Мировая экономика, финансы и инвестиции [Электронный ресурс] / История развития и особенности венчурного инвестирования в странах мира. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru>. - Дата доступа: 28.10.2019.

5. Экономическая газета, 28.02.2017. Венчурное финансирование: что мешает его развитию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/venchurnoe-finansirovanie-chto-meshaet-ego-razvitiyu>. – Дата доступа: 12.10.2019.

В. А. Журавлев

**Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь**

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

V. Zhuravlev

**Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk,
Republic of Belarus**

AUTOMATION BUSINESS-PROCESSES IN DIGITAL ECONOMY

В статье рассматриваются вопросы создания ИТ-систем для управления бизнес-процессами на предприятиях и в организациях.

The creation of IT-systems to manage business processes in enterprises and organizations is considered.