

**Н. С. УШКОВА**

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **О. В. Арашкевич**

## **НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Венчурное инвестирование – это предоставление долгосрочного кредита (5-7 лет), начинающим свой старт компаниям, имеющим серьезный потенциал развития и деятельность которых зачастую носит инновационный характер. Необходимость создания венчурных фондов в современной инфраструктуре инноваций Республики Беларусь определяется, как показывает сравнение белорусской инновационной системы с инновационными системами развитых в технологическом отношении стран мира, наличием ряда проблем и преимуществ для будущих инвесторов.

В Республике Беларусь существует ряд негативных факторов для развития венчурного бизнеса. Попытаемся разобраться, что это за факторы и в чём их проблема.

Самой банальной и вместе с тем серьезной проблемой является отсутствие в Беларуси отрасли венчурного инвестирования. Так, в западных странах это целая индустрия, состоящая из венчурных фондов, бизнес-ангелов, изобретателей, инновационных менеджеров и т.д. При этом в нашей стране такая отрасль начинает постепенно формироваться. Как с помощью частных инициатив, так и государственных. Но нужно понимать, что для того, чтобы рынок сформировался, нужен не один десяток лет, поэтому чудес ждать пока не приходится.

Стоит пояснить, что понимается, под индустрией. У каждого венчурного проекта есть свой деловой цикл и определенная последовательность стадий развития и финансирования. Так, на первом этапе – когда есть только изобретение либо идея – инвестируют бизнес-ангелы (физические либо юридические лица, инвестирующие в проекты на ранней стадии). После эстафету принимают венчурные и инвестиционные фонды, финансовые и экспертные инвестиции, которые идут на расширение проекта и его масштабирование на новые рынки.

И всякий успешный венчурный проект, как правило, приобретает стратегическим инвестором (к примеру, крупные корпорации не могут развиваться за счет внутренних инноваций, а приобретают мелких сторонних разработчиков для использования их технологии либо устранения потенциально серьезного для них в будущем конкурента). Мечтой же любого инвестора является проведение успешного IPO (публичное предложение акций) на одной из западных фондовых биржах. В Республике Беларусь, войдя в проект на любой из этих стадий, ты не знаешь, сможешь ли ты «выйти» впоследствии из проекта и как это сделать, а главное, сколько времени это займет.

Следующей проблемой является, отсутствие в Беларуси необходимого и достаточного количества венчурных инвесторов. Хотя есть, конечно, и положительные

тенденции. Так в Беларуси появляется все большее количество бизнес-ангелов – а без них ни один венчурный проект не сможет существовать. Как правило, такие инвестиции считаются сверхрискованными, когда нет бизнеса, а есть только бизнес-идея. Исходя из практики работы со стартапами, в среднем для поиска инвестора для одного проекта необходимо, чтобы его оценило не менее 50 инвесторов, 5-7 из которых заинтересуются проектом и лишь 1-2 его проинвестируют. Таким образом, в идеале для такой страны как Беларусь нужно не менее 1 000 бизнес-ангелов [2].

Что касается венчурных фондов – их пока считанное количество в Беларуси, наиболее освященный в прессе венчурный фонд в IT-проекты, созданный в 2013 году. Однако их создание это лишь вопрос времени. Проблема в том, что проектов, которые могут интересовать венчурные фонды, то есть имеющие потенциальную мировую новизну и масштабируемость в Беларуси практически отсутствуют. Не говоря уже о том, что венчурные фонды не работают с бизнес-идеями, они работают с компаниями, показывающими хорошую динамику и имеющую какие-либо финансовые показатели.

Следующей проблемой является отсутствие новых прорывных технологий. Проектов с мировой новизной практически не встречается. То есть проекты, которые ориентированы лишь на импортозамещение неинтересны для венчурных инвесторов, так как не смогут принести большие прибыли, при этом предпринимательские риски по-прежнему велики.

И еще одной проблемой белорусских стартапов связанных с информационными технологиями является то, что большая часть нацелена на белорусский рынок, который слишком мал для успешного развития. Так, победителем 6-ого Минского Стартап-Уикенд в номинации «самый инновационный» был признан проект «Мобильные попутчики». Это сервис для поиска попутчиков при помощи обычного мобильного телефона, проект хорошо масштабируем и рассчитан, прежде всего, на рынки США и Европы [1, с. 117-119].

Но, пожалуй, главной проблемой является то, что в Беларуси совсем немного инициативных людей, стартаперов готовых рискнуть карьерой ради собственного дела. Очень мало предприимчивых и грамотных людей, а также адекватных изобретателей.

Так, одной из проблем является то, что у нас много изобретений, при этом не так много менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации данных разработок. Наши научные учреждения часто сталкиваются с полнейшим равнодушием к возможностям финансирования их разработок и отсутствием реальной инициативы для их реализации.

Ещё одной проблемой является то, что у нас не очень гибкое корпоративное законодательство. Так, к примеру, на данный момент исходя из имеющейся практики работы инвестор получает в обмен на инвестиции в размере 50 000-100 000 долл. США долю в компании 50-75 %, реже лишь – 25-30 %. Делается это все потому, что права миноритарных акционеров у нас практически не защищаются, поэтому меньше инвесторы не готовы брать – иначе будет риск того, что вследствие недостатка опыта основателя компания обанкротится. В США за такой же объем инвестиций инвестор, как правило, получает 5-15 %, то есть за основателем компании остается не только контрольный пакет, но и часть акций, которые могут быть переданы инвесторам следующего раунда финансирования – венчурным фондам, без ущерба потери контроля над компанией. В этом случае основатель проекта более мотивирован на успешное развитие компании, когда он может принимать решения по ее развитию [1, с. 121]. Акционерными соглашениями основатели и инвестор могут установить дополнительные обязанности друг к другу, помимо положений учредительных документов. Например, о недопустимости выхода из проекта в течение определенного времени и вывода из компании средств.

Наиболее значимой проблемой для белорусской экономики является то, что горизонт планирования белорусского бизнеса составляет максимум 3 года. На больший

срок с учетом нестабильности макроэкономической ситуации рассчитывать просто невозможно, поэтому проекты со сроком окупаемости больше 3 лет практически не рассматриваются.

Развитие венчурного инвестирования в Республике Беларусь является одним из приоритетных направлений государственной инвестиционной политики, необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Одной из важнейших составляющих венчурного инвестирования в экономике является поддержка малых, наукоемких предприятий, которые в дальнейшем развиваются и приносят большие прибыли как своим владельцам, так и экономике в целом.

#### Список используемой литературы

1 Войтов, И.В. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: науч.-метод. пособ. / И. В. Войтов [и др.]. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.

2 Белорусский инновационный фонд [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://bif.ac.by> (дата обращения: 17.01.2016).