

СТАНОВЛЕНИЕ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ

Среди важнейших источников финансирования венчурных компаний на начальных этапах их развития особое место занимают денежные средства индивидуальных венчурных инвесторов. Индивидуальный венчурный инвестор – это «физическое лицо, предоставляющее из личных средств средне- и долгосрочные инвестиции инновационным компаниям, имеющим высокий потенциал роста и находящимся на ранних этапах развития» [3, с. 9]. Индивидуальных инвесторов называют также неформальными инвесторами или «бизнес-ангелами» [6, с. 94].

Индивидуальные инвесторы – это профессионалы с опытом работы в бизнесе. Большинство из них – успешные предприниматели, меньшая часть представлена высокооплачиваемыми специалистами, занимающими высокие посты в крупных компаниях (топ-менеджеры, экономисты и т.п.). Согласно зарубежным исследованиям средний возраст индивидуальных инвесторов составляет 45–65 лет: 99% из них – мужчины. В мировой практике размер инвестиций «бизнес-ангелов» находится в пределах от 10 тысяч до нескольких миллионов долларов и обычно составляет 5–20% имеющихся у них средств [7, с. 30–31].

Немаловажно, что помимо вложения денежных средств инвестор делится с инвестируемым предприятием своим опытом в наборе профессионального персонала, в решении финансовых вопросов и т.п.

В белорусском законодательстве понятие венчурной организации впервые было введено Указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 г. №1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495». Данный Указ в редакции от 17 мая 2010 года является основным нормативным актом, регулирующим венчурное финансирование в стране. В нем определяются субъекты инновационной деятельности Республики Беларусь, основные направления их деятельности, механизмы их функционирования и др.

Наиболее перспективным направлением венчурного инвестирования в Беларуси являются ИТ-технологии. Так, согласно Декрету Президента №12 от 22 сентября 2005 г. «О Парке высоких технологий», действующему до 2020 г., резиденты Парка высоких технологий освобождаются от уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей в республиканский бюджет, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды, уплачиваемых с выручки от реализации товаров, налога на прибыль и НДС от реализации такой продукции, земельного налога на период строительства (до 3-х лет) и налога на недвижимость. Среди выгодных преференций можно отметить также освобождение от уплаты таможенных пошлин и НДС при ввозе товаров, необходимых для осуществления деятельности, и пониженный до 9% подоходный налог с работников [4].

Одним из успешных примеров последнего времени является компания Viaden Mobile, ставшая за 2 года лидером в странах СНГ по продуктам для iPhone и iPad (игры, софт и др.). Не менее популярным проектом, реализованном белорусскими специалистами, является приложение Viber, конкурирующей со Skype. [9].

Еще одним интересным направлением венчурного финансирования в Республике Беларусь являются медицинские технологии и медтехника. Ярким примером является немецкая компания-производитель натуральных лекарственных средств Bionogica AG, которая начала свою деятельность в Республике Беларусь в 2002 году с продажи шести фитопрепаратов. В 2006 году оборот фирмы на белорусском рынке увеличился почти в шесть раз. На данный момент компания продолжает активно развиваться и наращивать свое присутствие на бело-

русском рынке [1]. В 2014 году в городе Минске появилась первая фитотека. Фитотеки представляют собой сеть специализированных отделов при традиционных аптеках, где покупатели смогут приобретать натуральные растительные лекарственные препараты белорусского и зарубежного производства [2].

Белорусский рынок неформального венчурного капитала пока находится на начальной стадии развития, единственным объединением венчурных инвесторов и «бизнес-ангелов» является Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», зарегистрированное в городе Минске 10 ноября 2010 года [5].

Инициаторами создания объединения выступили известные предприниматели и собственники частных компаний, представляющих различные сферы деятельности (страхование, IT, ритейл, строительство, энергетика, логистика, масс-медиа и др.). Цель объединения — значительное увеличение количества и качества малых технологических бизнесов, претендующих впоследствии на получение инвестиций бизнес-ангелов и венчурных инвесторов. Основная задача — привлечение и отбор инновационных проектов на постоянной основе, их доработка и презентация инвесторам, а также проведение экспертизы представленных бизнес-идей и бизнес-планов заявителей проектов [5].

Еще одним шагом навстречу формированию венчурной индустрии в стране является создание инвестиционной управляющей компании AVI Investment Company в марте 2011 г. Компания работает в сегменте венчурного финансирования и помогает создавать и продвигать перспективные стартапы. AVI Investment Company осуществляет собственную инвестиционную деятельность, а также оказывает заказчикам квалифицированные услуги по поиску и отбору инвестиционных проектов, занимается организацией и сопровождением сделок по приобретению и продаже компаний, сотрудничает с профессиональными институциональными и отраслевыми инвесторами. AVI Investment выступает управляющей компанией бизнес-акселератора Fenox IT и Инвестиционной компании VM Capital, занимающихся инвестированием в интернет-проекты [8].

Говорить о зрелости неформального рынка венчурного капитала по сравнению с зарубежной практикой пока рано, в Беларуси насчитывается несколько десятков «бизнес-ангелов», в то время как во всем мире этот новый класс инвесторов рассматривается как основной локомотив инновационного развития.

Увеличению количества активных «бизнес-ангелов» и объема их инвестиций, как показывает опыт развитых стран, может поспособствовать ряд факторов: создание налоговых стимулов для венчурных компаний и инвесторов, вкладывающих средства в развитие новых фирм (всевозможные налоговые льготы); популяризация историй успеха реализованных проектов с помощью «бизнес-ангелов»; соинвестирование или льготное кредитование перспективных бизнес-идей государственными институтами и многое другое.

Литература:

1. «Бионорика АГ» намерена наращивать свое присутствие на белорусском рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.recipe.by/files/magazines/recipe/txt/5_2007/12.pdf. – Дата доступа: 21.02.2015.
2. В Минске открылась первая "Фитотека" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/regions/V-Minske-otkrylas-pervaja-Fitoteka_i_684089.html. – Дата доступа: 15.02.2015.
3. Горская, Е.В. Формирование неформального рынка венчурного капитала в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.В. Горская. – М., 2008. – 22 с.
4. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30.09.2002 № 495: Указ Президента Республики Беларусь, 03 января 2007 г., № 1 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – № 5. – 1/8230.
5. Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bavin.by/>. <http://neg.by/>. – Дата доступа: 20.03.2015.
6. Ткаченко, Е.А. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Е.А. Ткаченко, Е.М. Рогова, Э.А. Фияксель. – М.: НИУ ВШЭ, 2011. – 500 с.
7. Ягудин, С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: учеб. пособие / С.Ю. Ягудин. – СПб.: Питер, 2011. – 256 с.

8. AVI Investment Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://avinvest.by/>. – Дата доступа: 02.03.2015.
9. IT-индустрия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://netherlands.mfa.gov.by/ru/belarus/economy_business/key_economic/it/. – Дата доступа: 27.02.2015.

Долгопалец Наталия Сергеевна
аспирантка, БГУ г. Минск.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Дальнейшее развитие банковского сектора Республики Беларусь, должно сопровождаться повышением его устойчивости и эффективности функционирования, внедрением инновационных банковских технологий, совершенствованием системы финансового инжиниринга, ростом доверия к банкам со стороны национальных и иностранных инвесторов и вкладчиков, интеграцией в мировую банковскую и финансовую системы.

Это требует от всех, даже от небольших, коммерческих банков формализации и реализации собственной стратегии, которая позволяла бы вести бизнес в соответствии с передовыми мировыми тенденциями, учитывать влияние как внутренних, так и внешних факторов, гармонизировать интересы всех задействованных в бизнесе сторон. На первый план выдвигается задача внедрения эффективного инструмента управления и планирования, позволяющего построить единую вертикаль на стратегическом, тактическом и операционном уровнях управления и обеспечить реализацию единого цикла управления от стратегии к действию.

В эпоху информационного бума все управленческие инициативы менеджмента банка базируются на финансовой и управленческой отчетности. В управленческом процессе требуется учитывать такие аспекты банковской деятельности, как продвижение на рынок нового продукта или услуги, потенциальные возможности, опыт и мотивация персонала, лояльность клиентов, качество автоматизации бизнеса и др., так как эти активы являются решающими для успеха любого банка.

Для этого, в рамках системы ключевых показателей эффективности в анализ наравне с интеграцией финансовых показателей, таких как показатели оценки капитала, активов, структуры собственности, доходности, ликвидности, вводятся качественные нефинансовые показатели оценки качества обслуживания клиентов, качества организации внутренних бизнес-процессов и качества персонала банка.

Их набор, объединяя в себе возможность для управления основными перспективами, влияющими на характер развития бизнеса, позволяет кредитной организации приобрести существенные конкурентные преимущества, что придает устойчивость в условиях современных темпов развития конкуренции на рынке банковских продуктов.

Принципы BSC/KPI позволяют перейти от простой оценки деятельности к управлению стратегическим развитием в направлении качественного роста посредством использования «Карты стратегии». Она позволяет связать стратегические цели и оперативные задачи компании, а также выделить главные причинно-следственные связи, использование которых позволяет достигать поставленных целей. Целевое управление является центральным звеном процесса управления эффективностью деятельности на основе использования BSC/KPI, которое позволяет направить оперативную деятельность на достижение результата в рамках стратегии и управлять ее развитием.

«Карта стратегии» рассматривается в разрезе четырех стратегических перспектив: финансы, клиенты, процессы, персонал и развитие. Перспектива «*Финансы*» является основополагающей, которая показывает, как банк предполагает повышать акционерную стоимость и приносить пользу своим акционерам. Второй уровень – перспектива «*Клиенты*», показывает, как банк выглядит с точки зрения своих клиентов-контрагентов и характеризует его рыночное положение и