

ФИНАНСЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

УДК 336.648

АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В.В. ПАТЛИС

(Белорусский государственный экономический университет, Минск)

Рассмотрены и предложены наиболее приемлемые финансовые механизмы стартапов для Республики Беларусь с учетом существующей мировой практики и действующей нормативной правовой базы страны. Особое внимание уделено источникам финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла. Обоснован выбор финансового механизма с приведением достоинств и недостатков. Приведенный анализ финансовых механизмов стартапов позволил выявить системные принципы, которые способствуют выявлению взаимосвязи и взаимоотношения между структурными элементами механизмов финансирования.

Ключевые слова: *стартап, инновации, финансы, финансовые механизмы.*

На данный момент обладание мощным научно-техническим потенциалом в стране не гарантирует успешное развитие экономики в целом. Необходимо искать новые пути модернизации экономики, а именно необходимо обратить внимание на инновационное развитие страны. Сегодня развитие инновационной инфраструктуры является одним из приоритетных направлений в экономике стран-лидеров. Наиболее грамотное использование данного ресурса с богатым опытом мировой практики даст необходимые знания для трансформации научных идей в коммерческую деятельность. Фундаментом для развития данного направления могут стать стартап-проекты.

Стартап представляет собой принципиально новую организацию, зачастую осуществляющую деятельность в сфере информационных технологий коммерциализации научных разработок. Главной особенностью стартапа является наличие потенциальных возможностей для стремительного роста, которого можно достичь за счет предложения абсолютно оригинальной, инновационной продукции или создания новых сегментов рынка. К обязательным составляющим любого стартапа принято относить принципиально новые бизнес-идеи, разработанные под них бизнес-планы и конкретные источники финансирования.

Основой инициализации стартапов и источником вдохновения для их владельцев является конкретная актуальная проблема: коммерческая, социальная, научная, информационная либо иная – в любой востребованной предметной области. Помимо коммерческой основы, стартап может быть информационным, социальным, научно-техническим, гуманитарным. Вместе с этим к стартапам нельзя отнести проекты в сфере научно-исследовательской деятельности, в узкоспециализированных областях, не представляющие интереса для большей части населения.

По мнению автора, в качестве наиболее важного аспекта развития стартапов выступает многогранный и сложный процесс определения финансовых механизмов стартапов, успешность которых зависит от сбалансированности и оптимизации структуры источников финансовых ресурсов, особенно на ранней стадии становления.

Весь процесс развития стартапов принято делить на стадии, для каждой из них выделяются особенности с точки зрения действия финансовых механизмов (табл. 1).

Проведенное исследование позволяет нам сделать вывод о том, что каждой стадии соответствует различная траектория развития стартапов, кроме того, следует отметить различия, существующие в их финансировании, а также дифференциация источников финансовых ресурсов.

Таким образом, финансовый механизм развития стартапов представляет собой совокупность разрешенных законодательством государства финансовых инструментов, субъектов взаимодействия, форм и методов регулирования экономических отношений, возникающих в процессе функционирования стартапов, позволяющих обеспечить для национальной экономики более высокий уровень инновационного развития. Выступая в качестве особой формы воздействия отдельных организаций, органов государственной власти на финансовую систему в процессе достижения конкретной цели, финансовый механизм должен способствовать получению обратной связи между объектом и субъектом финансового управления. На рисунке 1 представлена структура финансового механизма развития стартапов с точки зрения раскрытия цели настоящего исследования.

Таблица 1. – Организационно-экономические основы стадий развития стартапов с учетом используемых финансовых механизмов

Наименование стадии	Характеристика временного периода стадии
Предварительная (Pre-startup)	Период времени от зарождения идеи до начала реализации. Финансовых ресурсов не требуется
Стадия изучения (Co-Founder Stage)	Период времени, когда происходит изучение рынков, составляется бизнес-план, появляются действующие механизмы финансирования
Стадия запуска (Startup stage)	Период времени, когда происходит запуск проекта (решающая стадия), расширяется количество (объем) механизмов финансирования
Стадия роста (Growth stage)	Период времени, когда стартап занимает устойчивую нишу на рынке, приходят крупные инвесторы
Стадия расширения (Expansion stage)	Период времени, когда происходит выполнение намеченных планов, увеличивается позиция стартапа на других рынках за счет расширения и диверсификации финансовых механизмов
Заключительная стадия (Exit stage)	Период времени, когда происходит выход из бизнеса венчурных инвесторов и бизнес-ангелов (продажа стартапа, акционирование), может быть также завоевание внешних рынков или банкротство



Рисунок 1. – Структура финансового механизма стартапов с целью достижения более высокого уровня инновационного развития

Интересным представляется рассмотреть элементы финансового механизма развития стартапов в Республике Беларусь. Очевидно, что рынок стартапов в Беларуси еще находится на этапе становления и развитию данного направления препятствует ряд взаимосвязанных проблем (табл. 2).

Таблица 2. – Барьеры, препятствующие развитию стартап-проектов в Республике Беларусь

Барьеры	Следствие
Методологический	Наиболее значимой проблемой выступает отсутствие определенных критериев для определения стартапов
Институциональный	Необходимо четкое институциональное присвоение статуса стартап-компания и закрепление его в нормативных правовых документах Республики Беларусь
Организационный	Слабая организация государства в доведении стартап-проектов до стадии финансирования. Практически отсутствуют глобальные рынки сбыта, и крайне низкий уровень внутреннего
Информационный, маркетинговый	Низкий уровень маркетинга и использования его совместно с информационными технологиями для продвижения стартап-проектов. Отсутствие краудфандинговых площадок
Инвестиционный	Отсутствие венчурных фондов, слабая поддержка как со стороны государства, так и со стороны существующих инвестиционных организаций

Интересным представляется рассмотреть организационные и инвестиционные проблемы. Так как практически отсутствуют глобальные рынки сбыта, целесообразно будет направить все силы на развитие локального. Поэтому главным потребителем инновационных продуктов должно стать государство, которое может обеспечить спрос на них и показать пример различным участникам национальных рынков.

К организационным проблемам можно также отнести отсутствие четкого видения задач проекта, определение конкурентных преимуществ, слабую взаимосвязь между партнерами, заказчиками, поставщиками [1].

Успешность стартап-проекта во многом зависит от наличия различных источников финансирования в стране. На сегодняшний день Беларусь занимает одно из последних мест по показателю доли государственных расходов на НИОКР в процентах к ВВП на протяжении последнего десятилетия данный показатель в стране наихудший. Позитивным моментом можно назвать ежегодное увеличение доли в ВВП страны малого и среднего предпринимательства (рис. 2).



Рисунок 2. – Динамика роста МСП в ВВП Республики Беларусь, в % [2]

Скромное положение белорусской НИОКР становится очевидным, если учесть тот факт, что большинство расходов на поддержание НИОКР – государственные. Вместе с этим на протяжении последних лет в Беларуси наблюдалось снижение затрат на НИОКР в процентах к ВВП. Достигнув своего максимума в 2007 г. (0,97%), затраты на инновационную деятельность в последующие годы только снижались и в настоящее время составляют – 0,7%.

Недооценка фактора финансирования признана основным тормозом инновационного развития государства, поэтому работу по активизации инновационной деятельности эксперты Европейской экономической комиссии ООН рекомендуют начинать с увеличения объемов ее финансирования и, в частности, за счет развития деятельности стартапов. В этой связи представляется необходимым рассмотреть действующие финансовые инструменты стартапов, представленных на рисунке 3. В качестве наиболее распространенных в зарубежных странах источников финансирования выступают личные инвестиции, представляющие собой собственные сбережения владельцев стартапов, которые чаще всего используются на начальной стадии. В случае если данная стадия заканчивается успешно, это обстоятельство способно привлечь для дальнейшего запуска стартапа сторонних инвесторов.



Рисунок 3. – Систематизация действующих финансовых инструментов развития стартапов

Следует отметить, что данный источник финансирования является наиболее выгодным вариантом, поскольку никак не ограничивается свобода деятельности владельцев стартапов. Так, если в результате

развития стартапов будет получена прибыль, то владелец будет вправе самостоятельно ей распоряжаться, если же стартап будет неудачным, то он никому ничего не будет должен. В то же время ответственность и все риски перекладываются полностью на владельцев стартапов, кроме того, в определенный момент могут возникать потребности в «умных деньгах» (деньги, инвестированные опытными и удачливыми людьми, особенно те, которые вложены на основе знания закрытой для широкой публики информации о проекте или инвестиционных возможностях, чаще венчурные инвесторы).

Следующим финансовым инструментом реализации стартапов являются инвестиции друзей или членов семьи. Весьма распространенной бывает ситуация, когда стартапы раскручивают на деньги, взятые в долг. Помимо денежных средств от друзей и родственников можно получить моральную поддержку, рекомендации, хорошие связи и советы, а также помощь в работе. Ограничений в свободе деятельности владельцев стартапов не существует, в этом случае, однако, полученные деньги нужно будет возвращать и в случае неуспеха, и в случае удачного завершения проекта.

Весьма эффективным финансовым инструментом для стартапов является краудфандинг, который часто становится неоценимым при продвижении небольших стартапов, которые в ближайшие несколько лет не планируют выходить за пределы локального рынка. Краудфандинг часто используют и на начальной стадии стартапа.

Наиболее развиты данные финансовые инструменты за рубежом (особенно в США). Создаются сайты, которые представляют собой площадки для коммуникаций свободной аудитории пользователей Интернета и владельцев стартапа, специализирующиеся на определенной тематике: благотворительные проекты, игры и т.д.

Существуют интернет-сайты, на которых владелец стартапа представляет свой проект, объясняя его значение, уникальность, востребованность, обещая при этом небольшие преимущества людям, которые внесут денежные средства на развитие. Денежные средства может дать из любой точки мира любой человек в любом количестве. Срок сбора денег, как правило, ограничен, однако к концу срока можно получить сумму денег, которая в разы превышает запланированную первоначально сумму, или же не получить ее. В таком случае существует две альтернативы для таких стартапов:

- некоторые площадки разрешают снять уже собранную сумму;
- некоторые площадки не разрешают снять ничего.

В Беларуси данный финансовый инструмент только начинает развиваться. Существует всего три площадки для краудфандинга, которые характеризуются низкой посещаемостью. Очень часто владельцы стартапов используют для краудфандинга иностранные сайты, хотя данный метод обладает недостатком, связанным с возможностью вывода средств в результате необходимости иметь в иностранном банке расчетный счет.

Многие традиционно считают наиболее благоприятным источником финансирования банковский кредит, хотя немало и таких, которые представляют кредиты как наихудший финансовый инструмент, объясняя это тем, что если выбрать данный вид финансового инструмента, то нужно на 100% быть уверенным в успешности своих стартапов. В противном случае необходимо будет возвращать банковский кредит за счет собственных денежных средств.

Кроме того, риском в этом случае может быть потеря залога (в качестве которого зачастую выступают объекты недвижимости, автотранспортные средства, ценные бумаги, акции и другие активы). Однако можно отметить и неоспоримые достоинства данного финансового инструмента:

- процесс согласования банковских кредитов в обязательном порядке сопровождается полезным опытом ведения переговоров с партнерами;
- владельцу стартапа для получения заемных денежных средств следует подготовить грамотный бизнес-план, что позволит ему уже на этом этапе устранить какие-то риски развития стартапа и в конечном итоге впоследствии свободно распоряжаться кредитными средствами.

В развитых западных странах существуют специальные целевые кредиты, которые выдаются на развитие и запуск стартапов, для чего инновационный проект обязательно оценивается с позиции достижения эффективности:

- определяется вероятность успешного запуска стартапа;
- рассчитывается его востребованность;
- проверяется грамотность составления бизнес-плана.

В случае проведения успешной сделки владелец стартапа может получить довольно большую сумму кредитных средств на несколько лет под низкий процент и без залога. Данный финансовый инструмент развития стартапов достаточно широко используется в США, однако он применяется только в отношении субъектов малого бизнеса. Немного трансформирован данный инструмент в странах Европейского союза, где он также часто используется, причем кредиты выдаются под гарантии государства, которое выступает поручителем либо выделяет часть средств из бюджета.

В Беларуси опыт с такими видами кредитов (целевыми для развития стартапов) не развит. Как правило, под эти цели владельцами стартапов берутся либо потребительские кредиты, либо кредиты для малого бизнеса, при этом сумма кредита ограничена, срок погашения также не может превышать десяти лет. Следует отметить, что для субъектов малого бизнеса высокая процентная ставка по банковским кредитам способна стать серьезными барьером для развития стартапа, поскольку в случае неуспешного его завершения можно остаться с большими долгами, а не только без стартапа.

Нужно отметить и затруднения в процессе оформления кредитов для малого бизнеса, поскольку сначала владелец стартапа должен создать юридическое лицо и направить в банк документы, которые должны доказать состоятельность бизнеса с целью получения кредита. Далее кредитные организации просматривают кредитную историю предпринимателей, зачастую для выдачи кредита требуется наличие поручителей либо залога. Таким образом, можно сделать вывод, что в Беларуси банки прежде всего заинтересованы не в развитии инновационной активности, а в снижении риска неплатежеспособности заемщиков.

Еще одним нетрадиционным финансовым инструментом для развития стартапов можно назвать бизнес-ангелов, которые представляют собой юридические и физические лица, имеющие возможности вложения денежных средств в сторонние проекты. Именно они зачастую являются двигателем развития стартапов, но для их привлечения в проект необходимо уметь убедить их в том, что проект уникален и интересен, а стартап действительно будет работать. Вместе с деньгами бизнес-ангелов можно получить также их связи и контакты. При этом бизнес-ангелы, как правило, не могут требовать от владельцев стартапов долю, превышающую 40%.

Данное обстоятельство в дальнейшем может помочь стабилизировать работу команды стартапа и укрепить мотивацию. Общие условия взаимодействия бизнес-ангелов и владельцев стартапов подробно обсуждается во время встреч, затем утверждается в форме инвестиционного соглашения, в котором четко согласовываются условия инвестирования, сроки возвращения инвестиционных вложений. Нередко финансирование стартапа бизнес-ангелами может прекратиться неожиданно для владельцев, по причине заинтересованности инвестором новым перспективным проектом либо в случае если стартап не приносит ожидаемых результатов.

В Республике Беларусь сегодня сообщество бизнес-ангелов растет недостаточно активно, оно состоит из предпринимателей или владельцев крупных холдингов и компаний. Получить их содействие или даже просто пообщаться с ними бывает очень тяжело, поскольку общение в сетях Интернет для такой категории инвесторов не является приоритетной формой. В развитых зарубежных государствах рынок бизнес-ангелов функционирует практически несколько десятилетий, причем его главное предназначение состоит в выборе наиболее перспективных стартапов, работе с ними до стадии расширения или выхода (до более крупных инвесторов, фондов).

Как уже было отмечено выше, наиболее активным субъектом финансирования стартапов должно быть государство, поэтому в государственном бюджете любой страны обязательно должны быть предусмотрены расходы на развитие инновационных проектов (стартапов). В Беларуси существует отдельная государственная программа по выдаче инвестиций владельцам стартапов, но нужно отметить ряд недостатков. Как правило, объем финансовых ресурсов на эти цели ограничен и получить их представляется весьма сложным. В нормативных правовых актах установлены весьма жесткие рамки требований по оформлению необходимого перечня документов. Кроме того, чаще всего средства выдаются субъектам крупного бизнеса, что еще более ограничивает возможности владельцев стартапов на ранних стадиях.

Однако если все-таки удастся получить государственные средства, то это будет очень важным критерием успешности стартапов, так как данные средства достаточно стабильны, гарантия развития стартапов подтверждается подписанными документами до окончания срока договора, процентная ставка по подобным кредитам значительно ниже, чем у банковских.

В западных странах чаще всего применяется грантовая система государственной поддержки развития стартапов, причем гранты выделяются на конкурсной основе победителям конкурсов стартапов, которые проходят несколько этапов отбора ежемесячно. В Республике Беларусь система грантов появилась недавно в размере до 20 000 евро, и конкурс проходит раз в год.

В качестве еще одного важного элемента финансового механизма развития стартапов выступает инструмент государственно-частного партнерства в отношении финансирования инноваций, поскольку такой формат представляется более эффективным в сравнении с чистого вида грантами. Это связано с тем, что стартапам необходима экспертная поддержка и оценка, при этом государство может некоторый период времени субсидировать отдельные элементы инфраструктуры: бизнес-инкубаторы, технопарки, акселераторы. Но на стадии выхода стартапов на международные рынки необходимо совместное взаимодействие бизнеса и власти для достижения максимального эффекта, обеспечения международной конкурентоспособности белорусских разработок и возможности получения доступа к иностранным инвестициям.

На более поздних стадиях развития стартапов несомненными достоинствами обладает финансовый инструмент в форме венчурных фондов, которые могут обеспечить владельцам стартапов пользова-

ние «умными» деньгами при отсутствии интересов в дивидендах от проекта. Недостатком данного инструмента можно назвать длительный срок принятия решения об инвестировании, поскольку главной целью венчурных инвесторов можно назвать повышение капитализации каждого взятого проекта, с возможностью дальнейшей перепродажи его инвесторам следующей стадии.

Взаимодействуя с фондами, владельцам стартапов нужно быть готовыми к необходимости делиться полученной прибылью, например, на первоначальном этапе доля венчурного фонда может достигать в среднем 30–45%, при этом свобода деятельности стартапера строго ограничена, так как за каждое действие необходимо будет отчитываться. Привлечение интереса венчурного фонда в развитых странах – задача весьма трудная, поскольку руководство венчурными фондами осуществляется людьми, которые на практике смогли попробовать множество схем и проектов для достижения успеха. В связи с чем убедить венчурных инвесторов в том, что стартап будет перспективным, достаточно сложно.

Этот финансовый инструмент может способствовать развитию весьма успешных стартапов (например, Intel, Microsoft, Google и др.), которые со своей стороны способны принести инвесторам высокий и стабильный доход. Кроме того, фонды также могут инициировать конкурсы на получение грантов, наряду с государством, на которых владельцам стартапов, презентующих собственные проекты, могут выделить средства сразу несколько заинтересованных инвесторов.

В Беларуси еще недостаточно много времени и средств уделяется стартапам, которые зачастую могут развиваться на иностранных инвестициях. Несмотря на то что многие венчурные фонды и инвестиционные компании с белорусским капиталом уже существуют, финансирование ими проводится исключительно по проектам, в которых заинтересовано государство. Отметим также необходимость составления большого пакета документов для венчурных фондов.

Таким образом, можно отметить небольшое количество венчурных фондов в Беларуси, чтобы стать их клиентами владельцам стартапов необходимо тратить очень много времени: на взаимодействие с инвесторами, на подготовку документов и др. Также можно отметить, что венчурные фонды, как правило, заинтересованы в дорогостоящих стартапах, чтобы впоследствии можно было выгодно продать проект.

Проведенное исследование продемонстрировало, что свои сложности имеют все действующие финансовые инструменты, независимо от источников финансирования, поэтому для достижения успеха владельцам стартапов следует рационально организовать собственные бизнес-процессы, формировать сплоченную рабочую команду, быть целеустремленными и правильно подходить к выбору механизма на каждой стадии стартапа. То есть одним из основополагающих факторов успешности инновационного проекта является выбор наиболее эффективного сочетания финансовых инструментов на каждой стадии стартапа с учетом его масштаба, сроков окупаемости, направлений деятельности и др.

Следует отметить, что различные финансовые инструменты могут смешиваться в разнообразных сочетаниях, формируя новые механизмы финансирования стартапов. Анализ зарубежного опыта привлечения источников финансовых ресурсов показал, что в Беларуси наиболее востребованными являются традиционные финансовые инструменты: государственное финансирование, собственные инвестиции, коммерческие кредиты. В то же время практика показала эффективность применения нетрадиционных инструментов, прежде всего, в форме краудфандинга для развития стартапов небольшого масштаба и венчурного финансирования для более крупных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мнение. Кристофер Томпсон: 90 % всех стартапов терпит неудачу // Интернет в цифрах. – 2011. – № 1 (5). – С. 9.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 г. [Электронный ресурс] // Нац. комитет Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528. – Дата доступа: 15.04.2015.

Поступила 03.10.2016

ANALYSIS OF EXISTING FINANCIAL MECHANISMS STARTUPS

V. PATLIS

Review and determine the most appropriate financial mechanisms for start-ups of the Republic of Belarus with regard to the existing international practice and the existing legal framework of the country. Particular attention is paid to the sources of financing start-ups at different stages of the life cycle. The choice of financial mechanism to bringing their strengths and weaknesses. Analysis of financial mechanisms startups revealed systemic principles that facilitates the identification of the relationship and the relationship between the structural elements of the funding mechanisms.

Keywords: startup, innovation, finance, financial arrangements.