



ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

В. В. ПАТЛИС

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАРТАПОВ

В статье анализируются существующие механизмы финансового обеспечения стартапов, выделены особенности и недостатки каждого из них. Предлагаются направления совершенствования финансового обеспечения стартапов в зависимости от стадии их развития.

Ключевые слова: национальная инновационная система; научные исследования; бизнес-инкубатор.

УДК 336.648

На современном этапе развития для достижения высоких конкурентных преимуществ каждой стране необходимо формировать национальную инновационную систему (далее — НИС), представляющую собой единый комплекс различных институтов и субъектов, чья деятельность ориентирована на реализацию и обеспечение поддержки реализации инновационной деятельности. Основопологающую роль в процессе формирования НИС играют органы государственной власти, которые разрабатывают и утверждают правила функционирования национальной инновационной системы и обеспечивают меры государственной поддержки, прежде всего финансовой [1].

Первостепенной задачей государства является формирование структурных элементов НИС в рамках всей страны, что предполагает необходимость создания инновационных субъектов, на базе которых можно будет локально создать все условия для эффективного осуществления инновационной деятельности [2]. Опыт промышленно развитых стран говорит о том, что в качестве данных субъектов могут быть технопарки, бизнес-инкубаторы, индустриальные парки и др.

Направленность на инновационное развитие Республики Беларусь обуславливает необходимость формирования национальной инновационной системы, так как именно она определяет перспективы развития страны и ее глобальную конкурентоспособность. В настоящее время в Республике Беларусь уровень наукоемкости ВВП в 3 раза ниже уровня наукоемкости экономически развитых стран, тогда как по удельному весу населения с высшим и средним специальным образованием, занятого в экономике (40,7 %), страна превосходит средневропейский уровень почти в 2 раза (21,2 % для стран ЕС), что свидетельствует о необходимости повышения эффективности НИС [3]. Наличие мощного научно-технического потенциала в стране не гарантирует успешного

Виталий Валентинович ПАТЛИС (patlis2007@tut.by), аспирант кафедры финансов Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

развития НИС в целом, необходимо наиболее грамотное использования данного ресурса, т. е. умение трансформировать новые научные идеи и открытия в коммерческую продукцию [4]. Решение данной задачи связано прежде всего с эффективным финансовым обеспечением инновационной деятельности.

В настоящее время ситуация с финансовым обеспечением стартапов в Беларуси достаточно непростая, что связано с нестабильным экономическим положением, отсутствием механизмов правовой защиты инвесторов, недостаточно сформированной культурой инвестирования, ограниченностью финансовых ресурсов из-за низких кредитных рейтингов коммерческих банков и государства в целом, с другими факторами, тормозящими развитие новых и перспективных организаций. Иными словами, шансы предпринимателей для открытия и развития стартапов невысокие [5].

Для того чтобы понять, в каком направлении двигаться для успешного формирования НИС на основе активизации субъектов инновационной сферы, необходимо рассмотреть представленные в табл. 1 действующие финансовые механизмы стартапов.

Таблица 1. Основные действующие механизмы финансового обеспечения стартапов

Механизм	Характеристика	Недостаток
Личные инвестиции (реинвестирование прибыли)	Наиболее распространены в зарубежных странах, представляют собой собственные сбережения владельцев стартапов, реинвестирование прибыли	Используются на начальной стадии стартапов, ограниченный объем. Риски перекадываются полностью на владельцев стартапов
Инвестиции друзей или членов семьи	Зачастую источниками начальной стадии стартапов являются денежные средства, взятые в долг	Полученные денежные средства нужно возвращать в любом случае
Акционирование инновационных компаний	Выпуск акций для привлечения финансов на развитие стартапов недостаточно распространен в странах постсоветского пространства	Владельцы акций становятся совладельцами бизнеса, что позволяет им контролировать проект на всех стадиях реализации
Коммерческие кредиты	Традиционный механизм финансового обеспечения. За рубежом существуют специальные целевые кредиты, которые выдаются на развитие и запуск стартапов	Необходимо формировать пакет документов, не всегда принимается положительное решение, высокая цена (кредитная ставка)
Бизнес-ангелы	Юридические и физические лица, обладающие возможностями вложения денежных средств в сторонние проекты	Ограниченный перечень бизнес-ангелов, высокий спрос на них, затруднение при общении через существующие средства связи
Государственный бюджет	В связи с востребованностью инновационной деятельности данный вид финансирования наиболее эффективен. Чаще всего выступает в форме субсидий, грантов и др.	Ограниченный объем государственных средств, выделение средств только на конкурсной основе, жесткие рамки требований по оформлению необходимого перечня документов
Венчурные фонды	Специально созданные организации, специализирующиеся на финансовой поддержке инновационной и высокотехнологичной деятельности	Ограниченный объем финансирования, длительный срок принятия решения об инвестировании, заинтересованность в крупных проектах
Краудфандинг	Распространен в западных странах на начальных стадиях проекта, необходима соответствующая интернет-площадка, информирование потенциальных инвесторов — простых граждан	Эффективен при продвижении небольших стартапов, не планирующих выход за пределы локального рынка

Проведенное исследование существующих механизмов финансового обеспечения позволяет сделать вывод о том, что их использования зависит от стадии развития стартапов. В табл. 2 представлена характеристика стадий развития стартапов и связь каждой из них с выбором наиболее предпочтительных механизмов финансового обеспечения.

Таблица 2. Зависимость использования механизмов финансового обеспечения стартапов от стадии развития

Стадия	Особенность финансирования	Предпочтительный механизм
Pre-startup	Период от зарождения идеи до начала реализации. Финансовых ресурсов не требуется	—
Seed stage	Период, когда есть четкое понимание что необходимо потребителям, начало поиска механизмов финансирования	Личные инвестиции, средства родственников и друзей
Co-Founder Stage	Период, когда происходит изучение рынков, составляется бизнес-план, появляются действующие механизмы финансирования	Кредиты, займы, краудфандинг, акционирование
Startup stage	Период, когда происходит запуск проекта (решающая стадия), расширяется количество (объем) механизмов финансирования	Бизнес-ангелы, гранты, бюджетное финансирование
Growth stage	Период, когда стартап занимает устойчивую нишу на рынке, приходят крупные инвесторы	Прибыль, венчурные фонды
Expansion stage	Период, когда происходит выполнение намеченных планов, увеличивается позиция стартапа на других рынках за счет расширения и диверсификации финансовых механизмов	Прибыль предприятия, кредиты, проектное финансирование, акционирование
Exit stage	Период, когда происходит выход из бизнеса венчурных инвесторов и бизнес-ангелов (продажа стартапа, акционирование), может быть также завоевание внешних рынков или банкротство	Бюджетное финансирование, фонды с государственным участием, смешанное финансирование

Можно сказать, что существующий в настоящее время перечень механизмов финансового обеспечения достаточно широкий, причем их выбор зависит как от характеристик и особенностей, прямо воздействующих на конечный результат стартапа, так и от стадий и условий развития стартапа. По мнению автора, комплексное использование тех или иных механизмов финансового обеспечения, с одной стороны, может обеспечить рост синергетического эффекта от их комбинирования. С другой стороны, многогранность взаимосвязей и отношений, которые возникают в процессе финансирования стартапов, приводит к их усложнению и, как следствие, может увеличить риски.

Данное обстоятельство объясняется прежде всего отсутствием комплексной системы управления взаимодействием всех субъектов финансирования, которые участвуют в инвестиционном процессе [6]. Поскольку каждый стартап уникален и обладает специфическими особенностями, принимать решение по инвестиционной деятельности необходимо с учетом всех аспектов.

На уровне инновационной организации следует обеспечивать выполнение некоторых условий, позволяющих повысить инвестиционную привлекатель-

ность компании и привлечь к стартапу большее количество инвесторов (финансовых ресурсов):

- производить конкурентоспособную и востребованную на рынке продукцию;
- проводить согласование интересов всех субъектов процесса финансового обеспечения стартапов;

- осуществлять адаптацию своей организации к внешней экономической среде посредством постоянного мониторинга достаточности финансовых ресурсов на каждой стадии инновационного проекта;

- проводить квалифицированные мероприятия по снижению уровня инвестиционных рисков посредством формирования для каждого стартапа системы риск-менеджмента;

- поддерживать деловую репутацию и имидж компании;

- содействовать расширению устойчивых связей с другими юридическими и физическими лицами (неформальных и формальных);

- обеспечивать прозрачность и достоверность предоставляемой в государственные органы налоговой и бухгалтерской отчетности, соблюдать принцип раскрытия информации в соответствии с законодательством;

- формировать эффективную систему управления стартапом.

В связи с тем, что основным участником финансового обеспечения стартапов является государство, со стороны государственных органов необходимо обеспечивать формирование благоприятных условий для развития инновационных компаний. В качестве наиболее эффективных инструментов развития стартапов можно предложить следующие мероприятия:

- провести реформы, направленные на дальнейшее создание современных центров инновационного экономического роста в каждой административной области Беларуси, где необходимо обеспечивать концентрацию технологического и кадрового потенциалов. Для этого можно предложить предоставление льгот по налогам в местные бюджеты на сумму расходов, инвестированных в научно-исследовательскую деятельность;

- ввести налоговые льготы для любых видов инвесторов инновационных проектов, как физических, так и юридических лиц. Например, при наличии подтверждающих документов у физического лица о направлении собственных средств на финансирование стартапов через одну из официально зарегистрированных интернет-площадок следует предусмотреть предоставление льгот по налогу на доходы физических лиц на сумму инвестирования. Аналогичным образом предоставлять льготы юридическим лицам по налогу на прибыль организаций;

- законодательно закрепить соотношение инвестирования субъектов малого и среднего бизнеса для облегчения доступа к финансам небольшим компаниям при финансировании стартапов посредством венчурных инновационных фондов. Кроме того, представляется целесообразным закрепить необходимость целевого использования финансовых ресурсов для высокотехнологичных стартапов;

- обеспечивать государственное стимулирование распространения и создания инноваций и коммерциализацию современных технологий;

- внедрять механизмы государственно-частного партнерства в процессе реализации инфраструктурных проектов, которые требуют значительных финансовых затрат;

- проводить мероприятия, направленные на усиление кооперации инновационных компаний при финансировании и реализации научно-исследовательской деятельности.

Предлагаемые мероприятия за счет расширения государственных экономических и административных методов стимулирования развития стартапов

позволят повысить инвестиционную привлекательность инновационных проектов и стартапов. Применение предлагаемых мер на корпоративном уровне будет способствовать устранению ограничений финансирования стартапов малого и среднего бизнеса, снизит риски инвестиционной деятельности. Сочетание указанных выше условий позволит сформировать благоприятную среду для достижения синергетического эффекта, возникающего за счет функционирования эффективной НИС, и в конечном счете, обеспечит макроэкономический рост любого государства.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. *Удальцова, Н. Л.* Инновационное предпринимательство как элемент национальной инновационной системы / Н. Л. Удальцова // *Инновационная наука*. — 2015. — № 7-1. — С. 158–161.

Udaltsova, N. L. Innovatsionnoe predprinimatelstvo kak element natsionalnoy innovatsionnoy sistemyi [Innovative entrepreneurship as part of the national innovation system] / N. L. Udaltsova // *Innovatsionnaya nauka*. — 2015. — N 7-1. — P. 158–161.

2. *Никонова, И. А.* Проектный анализ и проектное финансирование / И. А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 160 с.

Nikonova, I. A. Proektnyy analiz i proektnoe finansirovanie [Project analysis and project finance] / I. A. Nikonova. — M.: Alpina Publisher, 2012. — 160 p.

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/selskoe-hozyaistvo/>. — Дата доступа: 20.06.2016.

4. *Климова, Н. В.* Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности в промышленном секторе / Н. В. Климова, Н. В. Ларина // *Фундам. исслед.* — 2014. — № 6–7. — С. 1442–1446.

Klimova, N. V. Zarubezhnyy opyt stimulirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v promyshlennom sektore [Foreign experience of innovation activity in the industrial sector] / N. V. Klimova, N. V. Larina // *Fundam. issled.* — 2014. — N 6–7. — P. 1442–1446.

5. *Мелехина, М.* Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс] / М. Мелехина // *Финансовый портал Myfin.by*. — 2015. — Режим доступа: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>. — Дата доступа: 20.06.2016.

Melehina, M. Kraudfanding v Belarusi: ploschadki, perspektivy, mirovoy opyt [Crowdfunding in Belarus: grounds, perspectives, international experience] [Elektronnyy resurs] / M. Melehina // *Finansovyy portal Myfin.by*. — 2015. — Rezhim dostupa: <http://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>. — Data dostupa: 20.06.2016.

6. *Литягин, Н. Н.* Государственно-правовое регулирование инвестиций: состояние, проблемы, пути повышения действенности / Н. Н. Литягин // *Вестн. Рос. гос. гуманитар. ун-та*. — 2012. — № 3. — С. 87–95.

Lityagin, N. N. Gosudarstvenno-pravovoe regulirovanie investitsiy: sostoyanie, problemy, puti povysheniya deystvennosti [Public-legal regulation of investment: status, problems and ways of increasing effectiveness] / N. N. Lityagin // *Vestn. Ros. gos. gumanitar. un-ta*. — 2012. — N 3. — P. 87–95.

VITAL PATLIS

WAYS OF IMPROVING STARTUPS FUNDING

Author affiliation. Vital PATLIS (patlis2007@tut.by), *Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus)*.

Abstract. The article analyzes existing funding mechanisms for start-ups, highlighting the peculiarities and shortcomings of each of them. Ways to improve start-up funding, depending on the stage of their development are suggested.

Keywords: national innovation system; scientific research; business incubator.

UDC 336.648

*Статья поступила
в редакцию 27.07. 2016 г.*

А. Г. СИДОРОВ

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЩИКА В ПОВЫШЕНИИ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

Исследуется роль маркетинга в обеспечении финансовой устойчивости страховой организации. Дается краткая характеристика сущности страхового маркетинга, описаны его функции, принципы формирования и классификация. Автор критически оценивает современную практику маркетинговой деятельности страховщиков Республики Беларусь, которая негативно влияет на сбалансированность их страховых портфелей. Он вносит конкретные предложения, направленные на повышение устойчивости страхового портфеля с помощью внедрения комплекса маркетинговых мероприятий страховщика.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность; страховой портфель; страховой тариф; страховой брокер; сегментация рынка.

УДК 368.02

Страхование является одним из важнейших инструментов функционирования экономики и надежным механизмом нейтрализации рисков. Страховые организации, выполняющие задачи стабилизирующего элемента рыночной системы хозяйствования в свою очередь сами должны быть надежными в финансовом отношении и являться гарантом принятых финансовых обязательств по возмещению ущерба.

В настоящее время функционирование на страховом рынке финансово устойчивых страховых компаний является необходимым условием для стабильного экономического роста страны.

Понимание важности обеспечения устойчивости страхового портфеля становится сегодня особенно актуальным, он является необходимым условием функционирования страховой организации на рынке.

На обеспечение устойчивости страхового портфеля влияют различные факторы. Один из существенных факторов — маркетинговая деятельность

Алексей Георгиевич СИДОРОВ (sidorov_ag90@mail.ru), аспирант кафедры налогов и налогообложения Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).