

**АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ  
РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

**Колосовская Екатерина Михайловна, аспирант,**

Научный руководитель – **Друк Валентина Юрьевна, к.э.н., доцент**

**Полесский государственный университет**

Ekaterina Kolosovskaya, postgraduate, [yushcko.katerina@yandex.ru](mailto:yushcko.katerina@yandex.ru)

Research adviser – Valentina Druk, PhD, Polesky State University,  
[poles-druk@rambler.ru](mailto:poles-druk@rambler.ru)

**Аннотация.** В статье описаны наиболее распространенные финансовые механизмы стартапов для Республики Беларусь с учетом действующей нормативно-правовой базы страны и существующей мировой практики. Особое внимание уделено источникам финансирования стартапов. Анализ финансовых механизмов стартапов позволил выявить взаимосвязи между структурными элементами механизмов финансирования.

**Ключевые слова:** стартап, инновации, финансовые механизмы, нормативно-правовая база.

Наличие мощного научно-технического потенциала в стране не может гарантировать успешное развитие экономики в целом. Для этого нужно прикладывать усилия для модернизации экономики, а именно, обратить внимание на инновационное развитие страны. На сегодняшний день такое направление – одно из приоритетных в экономике стран-лидеров. Грамотное использование данного ресурса, богатый опыт мировой практики дадут необходимые знания для трансформации научных идей в коммерческую деятельность. Фундаментом для развития данного направления могут стать стартап-проекты.

Стартап – это компания, которая имеет очень высокие коммерческие риски, но в случае успеха, даёт высокую и быструю прибыль [1].

Главной отличительной особенностью стартапа является наличие потенциальных возможностей для стремительного роста, которого можно достичь за счет предложения абсолютно новой, инновационной продукции или создания новых сегментов рынка. К обязательным составляющим любого стартапа принято относить оригинальные бизнес-идеи, разработанные под них бизнес-планы и конкретные источники финансирования.

Важным аспектом развития стартапов является многогранный и сложный процесс определения финансовых механизмов стартапов, успешность которого зави-

сит от сбалансированности и оптимизации структуры источников финансовых ресурсов, особенно на ранней стадии становления.

Финансовый механизм развития стартапов, в свою очередь, 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 [2]. Представляя собой особую форму воздействия отдельных организаций, органов государственной власти на финансовую систему, а также в процессе достижения конкретной цели финансовый механизм способствует получению обратной связи между объектом и субъектом финансового управления. Структура финансового механизма развития стартапов, позволяющая достичь более высокого уровня инновационного развития, включает в себя:

- 1) нормативно-законодательную базу;
- 2) формы и методы регулирования;
- 3) субъекты взаимодействия
- 4) финансовые инструменты.

На данный момент для обеспечения инновационного развития Республики Беларусь разработано и утверждено более 50 нормативных правовых актов. Наиболее значимыми являются новая редакция Директивы Президента Республики Беларусь «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства» (ред. от 26.01.2016) и Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. (в соответствии с Указом №348 от 15 сентября 2021 года) [3].

Стоит отметить, что государственная программа инновационного развития Республики Беларусь сформирована с учетом опыта реализации аналогичной госпрограммы в 2016 - 2020 годах. В результате ее выполнения введены в эксплуатацию 74 новых производства, объем выпуска инновационной продукции составил около Br6 млрд, удельный вес инновационно активных организаций промышленности - более 26%, объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции - \$14,2 млрд [3].

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 (МСП). Согласно данным, которые были опубликованы Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, средние, микро и малые ИП составляют 26,4% от ВВП страны в 2020 году (средние ИП – 7,3%, микро ИП – 16%, малые ИП – 3,1% соответственно). Это +0,8 п.п. к 2019 году [4]. Это говорит о том, что с каждым годом увеличивается вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны, что делает вопрос о развитии инновационного бизнеса внутри страны все более актуальным.

Однако на сегодняшний день актуальной для нашей страны проблемой является недооценка фактора финансирования инноваций. Именно эта проблема признана основным тормозом инновационного развития государства, поэтому работу по активизации инновационной деятельности эксперты рекомендуют начинать с

увеличения объемов ее финансирования и, в частности, за счет развития деятельности стартапов.

Действующие финансовые инструменты развития стартапов, включают:

- личные инвестиции;
- инвестиции друзей или членов семьи;
- акционирование;
- кредиты;
- бизнес-ангелы;
- государство;
- венчурные фонды;
- краудфандинг.

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 развития стартапов. В случае успешного завершения данной стадии привлекаются сторонние инвесторы в целях дальнейшего запуска стартапа.

Данный источник финансирования является наиболее выгодным вариантом, поскольку никак не ограничивается свобода деятельности владельцев стартапов. Если в результате развития стартапа будет получена прибыль, его владелец вправе самостоятельно ей распорядиться, если же стартап окажется неудачным, то его владелец никому ничего не будет должен.

В то же время ответственность и все риски перекладываются полностью на владельцев стартапов, также в определенный момент могут возникнуть 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).

Следующим финансовым инструментом развития стартапов являются инвестиции друзей или членов семьи. Весьма распространена 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 при использовании данного финансового инструмента также не существует, однако полученные деньги нужно будет возвращать в любом случае: успешно завершится проект или нет.

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

На интернет-сайтах владелец стартапа представляет свой проект, объясняя его значение, уникальность, востребованность и обещая при этом небольшие преимущества людям, которые внесут денежные средства на его развитие. Деньги может дать любой человек из любой точки мира в любом количестве. Срок сбора денег, как правило, ограничен, однако к концу срока можно получить сумму, которая в разы превышает первоначально запланированную, или же не получить ее.

Для таких стартапов существует две альтернативы:

- одни площадки разрешают снять уже собранную сумму;

– другие площадки не разрешают снять ничего.

В Беларуси данный финансовый инструмент только начинает развиваться. Однако уже существует три площадки для краудфандинга, такие как Talaka.org, Ulej.by и площадка Maesens.by, запущенная в октябре 2011 года, представляющая по сути благотворительный аукцион встреч. В Беларуси также существует и краудинвестинговая площадка Investo.by.

Но несмотря на это, очень часто владельцы стартапов используют для краудфандинга иностранные сайты, хотя данный метод имеет недостаток, связанный с возможностью вывода средств в результате необходимости наличия в иностранном банке расчетного счета.

Наиболее благоприятным источником финансирования многие считают банковский кредит, хотя немало и таких, для кого кредит – наихудший финансовый инструмент. Они объясняют это тем, что если выбрать данный вид инструмента, то нужно на 100% быть уверенным в успешности своих стартапов. В противном случае необходимо будет возвращать банковский кредит за счет собственных денежных средств.

Риском в этом случае может быть потеря залога (в его качестве 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, свободно распоряжаться кредитными средствами.

В Беларуси целевые кредиты на развитие стартапов не выдаются. Как правило, для этих целей владельцы стартапов берут либо потребительские кредиты, либо кредиты для малого бизнеса, при этом сумма кредита ограничена, срок погашения не может превышать десяти лет. Следует отметить, что для субъектов малого бизнеса высокая процентная ставка по банковским кредитам способна стать серьезным барьером для развития стартапа, поскольку в случае неуспешного его завершения можно остаться не только без стартапа, но и с большими долгами.

Еще одним нетрадиционным финансовым инструментом развития стартапов можно назвать бизнес-ангелов – юридических и физических лиц, имеющих возможность вложения денежных средств в сторонние проекты. Именно они зачастую являются двигателем развития стартапов, но, чтобы привлечь их в проект, необходимо доказать, что он уникален, интересен и 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%.

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 нелегко, поскольку общение в интернет-сетях для такой категории инвесторов не является приоритетной формой. В развитых зарубежных государствах рынок бизнес-ангелов функционирует практически уже несколько десятилетий, причем его

главное предназначение – выбор наиболее перспективных стартапов, работа с ними до стадии расширения или выхода (до более крупных инвесторов, фондов).

Как правило, контакт между стартаперами и потенциальными инвесторами в Республике Беларусь осуществляется на различных стартап-мероприятиях (мастер-классы, семинары, хакатоны и т. д.). Практика по подготовке ежегодных планов проведения стартап-мероприятий осуществляется с 2012 г. и успешно зарекомендовала себя как инструмент взаимодействия Министерства экономики и облисполкомов с организациями, осуществляющими подготовку и проведение стартап-мероприятий.

Правительство республики провозгласило стартап-движение как одно из значимых инструментов развития инновационного предпринимательства в стране.

В ходе проделанного анализа, можно говорить о том, 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.

Список использованных источников

1. Стартап — что это такое: определение и значение термина, этапы развития Startup- проекта. ТОП-10 лучших идей для стартапа с минимальными вложениями // Финансовый журнал [Электронный ресурс]. URL: <https://richpro.ru/biznes/> (дата обращения: 15.10.2021).

2. Анализ действующих финансовых механизмов развития стартапов // Банковский вестник. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nbrb.by/bv/articles/10324/> (дата обращения: 13.10.2021).

3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь // Информационный портал. [Электронный ресурс]. URL: <https://president.gov.by/> – Дата обращения: 19.10.2021.

4. BATD YEAR // Наука и жизнь. [Электронный ресурс]. URL: <https://bel.biz/> – Дата обращения: 16.10.2021.