

Коверец А. И.

г. Минск,
Международный университет «МИТСО»,
студентка юридического факультета

Залесовский А. С.

г. Минск,
Международный университет «МИТСО»,
доцент кафедры экономики и менеджмента

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: Повышение инновационной активности белорусских предпринимателей напрямую связано с появлением новых инновационных компаний – стартапов. Стартапы выступают неотъемлемым элементом развития быстрорастущих областей высокотехнологических отраслей, как в Республике Беларусь, так и во всем мире. Поддержка реализации стартап-проектов может послужить источником привлечения большого объема инвестиций.

Ключевые слова: инновации, стартап, экосистема, инвестиции, инновационные компании, венчурная экосистема, предпринимательство.

Стартапы являются важным инструментом, реализация которого позволяет обеспечивать для соответствующих субъектов конкурентные преимущества на рынке. В эпоху информационного общества, экономики знаний, инновационная деятельность обеспечивает усвоение новых факторов производства, навыков управления, а также оказывают положительный эффект на инвестируемое производство и другие сектора экономики страны. В рамках Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг., утвержденной Указом Президента от 31 января 2017 г. № 31, достаточно четко определена стратегия национальной политики в отношении инноваций, в частности стартапов, как одного из важнейших факторов, обеспечивающих постоянный экономический рост и эффективную интеграцию на международный ИТ-рынок.

Несмотря на значительные усилия белорусского правительства, в целом пока нельзя утверждать, что в Республике Беларусь сформирована эффективная система привлечения иностранных инвестиций, обеспечивающая поступательное развитие инновационного предпринимательства. Это связано с отсутствием единообразного понимания основных сущностных элементов стартап-экосистемы, а также мер для их реализации и финансирования, которые бы обеспечивали успешную интеграцию науки, образования и бизнеса.

Актуальность исследуемой проблемы, обусловленная значительными усилиями государства в развитии предпринимательства, как источника развития экономики страны, предопределила научную и практическую значимость темы.

Многие государства ведут политику по стимулированию малого предпринимательства как наиболее динамичной и гибкой формы бизнеса. Каждый, желающий создать свою собственную компанию, так или иначе сталкивается с понятием стартап-проекта, однако не каждую компанию можно считать стартап-проектом. Выделяется несколько подходов к определению стартапов. Определение, сформулированное профессором Стивенем Бланком сводится к тому, что стартапом является компания, созданная для более качественного определения возможности роста и расширения компании. Еще одно общеизвестное определение звучит так: стартапы – компании с короткой операционной историей. Данное определение хоть и сформулировано довольно односторонне, но отражает одну из характерных черт таких компаний. В. Е. Глушаков считает, что: «Стартапом является только что созданная компания, которая находится на стадии развития построения бизнеса либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий» [1].

Наиболее современное понятие стартап-проекта – тот или иной венчурный проект. Стартапы основаны на поиске более эффективной бизнес-модели. Характерной особенностью услуг или продуктов такой компании является новизна и желание предложить клиенту новое решение проблемы. Основой идеи создания таких компаний, с одной стороны, является решение наиболее актуальных проблем в любой области, с другой же стороны, это научно-исследовательские проекты в узких отраслях, мало интересующие кого-либо. Итак, стартап – это молодая компания, в обязательном порядке обладающая масштабируемой и гибкой бизнес-моделью, целью которой является рост компании, а не получение прибыли, активно привлекающая инвестиционные ресурсы на разных стадиях роста компании, с целью выхода на IPO (первичное размещение акций), или же продажи компании до данного этапа.

Хотя выше понятие стартапа и стартап-проекта использовались как синонимы, но правильнее было бы отличать данные понятия друг от друга. Компания считается стартапом после государственной регистрации в качестве юридического лица с целями, отраженными в уставе предприятия. Стартап-проект – это основа, созданная специально для реализации и совершенствования идеи.

Ведения стартапов достаточно легко разделить на последовательные шаги, с точки зрения финансовых механизмов (табл. 1).

Таблица 1 – Основные стадии развития стартапов с учетом используемых финансовых механизмов

Наименование стадии	Характеристика
Pre-startup	Период от зарождения идеи до начала реализации. Финансовых ресурсов не требуется
Co-Founder Stage	Период изучения рынков, составление бизнес-плана, появление действующих механизмов финансирования

Startup stage	Период запуска проекта (решающая стадия), расширение объема механизмов финансирования
Growth stage	Период устойчивого существования на рынке, привлечение инвестиций
Expansion stage	Период реализации определенных ранее целей, увеличение позиции стартапа на других рынках за счет расширения и диверсификации финансовых механизмов
Exit stage	Период выхода из бизнеса венчурных инвесторов и бизнес-ангелов (продажа стартапа, акционирование), завоевание внешних рынков или банкротство.

Приведенная выше таблица, позволяет сделать вывод о том, что для каждой стадии развития стартапов существует своя характерная особенность развития. Среди этапов, представленных в таблице решающим является механизмы инвестирования. Первым таким механизмом является FFF (три эф). Данная инвестиционная модель предполагает, что лишь Семья (Family), Друзья (Friends), Дураки (Fools) основателям верят без документов и анализа привлекательности. Друзья и семья действуют на основе эмоциональной привязанности, поэтому они предоставляют небольшие суммы для стимулирования самого основателя, а не компании. Особое значение имеют непрофессиональные инвесторы, которые готовы предоставить финансовые средства за новизну идеи, презентации проекта. Таким образом, 3F является незаменимым первым этапом инвестирования, отвечающих за развитие компании.

Следующим шагом инвестирования являются бизнес-ангелы. Бизнес-ангелы – это индивидуальные инвесторы, которые, в отличие от других субъектов инвестиционной деятельности, играют значительную роль в портфельных инвестициях, так как данный процесс предполагает вложение капитала в обмен на акции компании (до 40 %) для реализации высокорискового проекта. Сам по себе инвестор является одним из тех, кто способствует развитию и улучшению бизнеса, сопровождая компанию с момента заключения сделки до выхода из инвестиций. Вложения такого рода не отличаются своими объемами и зависят, естественно, от страны совершения сделки. Для Республики Беларусь объем разового первоначального предоставления финансовых ресурсов изменяется вокруг 20 000 долл. США. Для такого финансирования стартапа нередки случаи прекращения инвестиций в следствии заинтересованности инвестором новым перспективным проектом либо в случае, если стартап не приносит ожидаемых результатов [3].

Таким образом, инвестиции как источник финансирования является наиболее выгодным вариантом, поскольку никак не ограничивается свобода деятельности владельцев стартапов.

С точки зрения инвестиционной привлекательности для регистрации компании стартапы выбирают юрисдикции, которые обладают гибким

законодательством в сфере венчурного финансирования и наработанной судебной практикой. Наиболее популярные – США и Кипр. Обе эти юрисдикции хорошо знакомы инвесторам и не вызывают каких-либо вопросов с точки зрения обеспечения прав инвесторов.

Белорусские стартап-компании – это новые молодые бизнесы, большинство из которых работает на рынке менее трех лет. Основная часть компаний работает менее одного года. По европейским меркам, средний срок функционирования стартапа 2,4 года. В этом контексте белорусские компании полностью отвечают стандартам европейского стартапа. Но в отличие от европейских компаний, где каждый пятый стартап получает государственное финансирование, белорусские стартапы не располагают такой возможностью.

В настоящее время Белорусский инновационный фонд активно внедряет и продвигает инструменты финансовой поддержки стартапов на разных стадиях. На протяжении девяти лет ежегодно проводится Республиканский конкурс инновационных проектов. По его результатам отбирается более 10 наиболее перспективных проектов, которые могут получить сертификаты на коммерциализацию своих разработок в размере до 14 тыс. бел. рублей. Действует механизм предоставления безвозмездных ваучеров и грантов до 100 000 долл. США для поддержки перспективных инновационных разработок.

Подытоживая вышеизложенное, можно сказать, что венчурное инвестирование в Республике Беларусь находится на начальном этапе формирования. Для того, что венчурное инвестирование превратилось в мощный инструмент по привлечению инвестиций и способствовало дальнейшему развитию национальной экономики необходимо совершенствовать законодательство, развивать культуру венчурных мероприятий, привлекать зарубежные венчурные фонды и акселераторы, а также государство должно поощрять создание венчурных фондов выделяя бюджетные средства для их деятельности тем, самым возлагая на себя ответственность за развитие венчурного рынка. И развитие венчурной экосистемы в нашей стране станет импульсом для роста числа стартапов.

Наиболее важные недостатки стартап-системы Республики Беларусь выглядят следующим образом:

- 1) невозможность применения многих зарубежных рыночных моделей;
- 2) преимущественный уклон государства не в сторону частной собственности;
- 3) отсутствие понимания правильного ведения бизнеса, проблема менталитета;
- 4) отсутствие сформированной стартап-культуры среди населения, обладающего достаточными ресурсами;
- 5) стоимость бизнес-образования несоизмерима с уровнем заработных плат, что создает определенную элитарность и недоступность.

Ключевым является то, что в настоящее время Республика Беларусь поддерживает развитие стартап-культуры в стране. В первую очередь хочется отметить проект Парка Высоких Технологий, в котором происходит обучение и становление молодых проектов. Примером тому может служить бизнес-инкубатор Парка Высоких Технологий. Также большое влияние оказал принятие декрета № 8 «О развитии цифровой экономики», который направлен на инновационное и цифровое экономическое развитие ПВТ.

В целях повышения конкурентоспособности национальной экономики с учетом обеспечения ее интенсивного инновационного развития Указом Президента от 31 января 2017 г. № 31 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг., согласно которой стартап-движение определено в качестве одного из приоритетных направлений в рамках развития инновационного предпринимательства. В последние годы стартап-движение в Беларуси развивается достаточно динамично: появились новые перспективные стартапы, предприниматели начинают более охотно инвестировать в развитие стартапов, развивается инфраструктура стартап-движения [4].

Еще один пункт развития и поддержки стартапов в Республике Беларусь – это социально значимые проекты. Речь идет о молодых проектах в сферах, значимых для общества. В качестве примера можно привести зеленую экономику и производство альтернативных источников энергии. В подобного рода проектах важна инновационность и степень реализуемости на территории страны. Для каждого конкретного проекта в разных сферах различные суммы государственного финансирования, что определяется соответствующими вышестоящими органами.

Вследствие отсутствия специализированного законодательства в Республике Беларусь, организация со следующими юридическими проблемами:

1. Отсутствие требований по контролю за инвестированием. Законодательством либо иным способом не определены методы, которые смогут гарантировать передачу средств непосредственно в данный проект;

2. Качество проверки бизнес-проекта. Проверка качества документов, плана и реализации проектов осуществляется исключительно краудфандинговой площадкой. Инвесторы как таковые не вовлечены в данный процесс, соответственно, здесь могут возникнуть недопонимания и несоответствие ожиданиям инвесторов;

3. Риск неверной идентификации. Площадкой для краудфандинга является Интернет, то есть риск столкнуться с виртуальными мошенниками, которые могут использовать информацию о третьих лицах, без уведомления последних [5].

Создание оптимальных условий для развития малого инновационного предпринимательства является одним из основных трендов современной экономики. Обладая большей гибкостью в сравнении с крупными компаниями, малые инновационные предприятия оказываются более приспособлены к требованиям рынка.

В настоящее время развитие малого инновационного предпринимательства в Республике Беларусь характеризуется недооценкой его значения и роли в социально-экономическом развитии страны и, как следствие, отсутствием четко сформулированной государственной политики по отношению к данному сегменту предпринимательства, а также системы прозрачных мер и механизмов государственной поддержки таких предприятий.

В республике существует государственная программа по выдаче инвестиций владельцам стартапов, которая имеет ряд недостатков. Как правило, объем финансовых ресурсов на эти цели ограничен и получить их сложно. 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 больше ограничивает возможности владельцев стартапов на ранних стадиях.

Сегодня практически вся территория республики представляет собой совокупность успешно функционирующих различных преференциальных режимов для осуществления инвестиций, в рамках которых инвесторам предоставляются налоговые, таможенные льготы и иные преимущества для создания и ведения успешного бизнеса. Сфера деятельности таких режимов весьма разнообразна – от стимулирования высокотехнологичных и направленных на экспорт производств до развития регионов без привязки к определенным видам деятельности.

Государственная инвестиционная политика ориентирована на мобилизацию всех усилий по привлечение инвесторов, стимулирование реинвестирования и создание новых высокотехнологичных производств.

Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2035 года, разработанной и одобренной Национальным банком, и Советом Министров Республики Беларусь, определены приоритетные секторы прямого иностранного инвестирования (фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, новые материалы, информационные и коммуникационные технологии). Также предусмотрено привлечение прямых иностранных инвестиций в традиционные виды экономической деятельности. Будут развиваться кластеры: фармацевтический и по производству льнопродукции [6].

Таким образом, развитие стартапов и их превращение в бизнес является одной из главных задач формирования и функционирования национальной экономики, создания интеллектуального капитала страны, основой дальнейшего динамичного развития экономики. Успешное развитие стартапов, зависит, в первую очередь от четкого понимания фактора инноваций как единственно возможного пути устойчивого развития страны. Осознание важности и необходимости инвестирования в образование и исследования всеми ведущими экономическими субъектами в национальной экономике позволит обеспечить успешное будущее гражданам страны. Высокие технологии начинают все сильнее определять облик экономики

будущего: они могут избавить общество от финансовых и юридических посредников, позволить совершать платежи неосязаемой валютой.

В первую очередь изменения должны коснуться законодательной сферы и сферы венчурного финансирования. Для стимулирования роста венчурного капитала потребуются дальнейшие действия, и вполне вероятно, что правовая система государства должна прилагать усилия по стимулированию венчурного инвестирования. Здесь главная роль должна отводиться правительству: оно должно учитывать налоговую, нормативно-правовую и валютную политику, поскольку многие из них затрагивают как венчурные фирмы, так и компании, которые они финансируют. Необходимо разработать больше механизмов для снижения рисков потенциальных венчурных инвесторов.

Таким образом, сегодня стартап-проекты – это индустрия, развитие которой способствует повышению экономического уровня государства в целом, росту социального благосостояния населения, и развитию предпринимательской среды.

Список использованных источников

1. Глушаков, В. Е. Стартап: корпоративный университет / В. Е. Глушаков // Отдел кадров. – 2014. – № 6. – С. 107–109.
2. Збанацкий, Д. Стартапы: Юридические и практические аспекты. Ознакомительная часть [Электронный ресурс] / Д. Збанацкий. – Режим доступа: http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/147?view=material. – Дата доступа: 15.06.2020.
3. Вишенский, П. Л. Оценка инвестиционных проектов: Теория и практика / П. Л. Вишенский. – М. : Дело, 2013. – 232 с.
4. Байнев, В. Ф. Переход Беларуси к инновационной экономике: реформирование или модернизация? / В. Ф. Байнев // Наука и инновации. – 2016. – № 5. – С. 22–25.
5. Безрукова, Т. Л. Современное состояние и развитие стартапов / Т. Л. Безрукова // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1. – С. 95–97.
6. Проект Стратегии привлечения прямых иностранных инвестиции в Республику Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс] // Национальное агентство инвестиций и приватизации. – Режим доступа: <https://www.investinbelarus.by/press/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F.pdf> /. – Дата доступа: 15.06.2020.