

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015; с изм. и доп. вступ. в силу 13.08.2015) // СПС «Гарант».
2. Кузнецов С. А. Большой толковый словарь. СПб.: Норинт, 2002. 1536 с.
3. Новейший словарь иностранных слов и выражений. М.: АСТ, Мн.: Харвест, 2002. 976 с.
4. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации / О. В. Бобкова, М. С. Борисов, А. М. Гатин и др. 2008. 672 с. // СПС «Гарант».
5. Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. М.: Финансовый контроль, 2005. 432 с.
6. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС «Гарант».
7. Арыкбаев Р. К. Организационные основы управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 161—167.
8. Гребенникова В. А., Немченко Л. И. Векторы развития и финансовые инструменты контрактной системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 1 (30). С. 174—179.
9. Арыкбаев Р. К. Организация системы ценового мониторинга для повышения эффективности финансирования государственных закупок // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3 (13). С. 28—35.
10. Официальный сайт Федеральной службы по тарифам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fstrf.ru/about/activity/reestr> (дата обращения: 03.09.2015).

REFERENCES

1. On the contract system for procurement goods, works, and services for the state and municipal needs: Federal law dated 05.04.2013 № 44-FZ (as amended on 13.07.2015; revised and amended on 13.08.2015) // Garant SPS.
2. Kuznetsov S. A. Large explanatory dictionary. St. Petersburg: Norint, 2002. 1536 p.
3. The newest dictionary of foreign words and expressions. M.: AST, Mn.: Harvest, 2002. 976 p.
4. Comments to the Budget code of the Russian Federation / O. V. Bobkov, M. S. Borisov, A. M. Gatin et al. 2008. 672 p. // Garant SPS.
5. Voronin Yu. M. State financial control: issues of theory and practice. M.: Financial control, 2005. 432 p.
6. The Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 № 145-FZ (as amended on 13.07.2015) // Garant SPS.
7. Artykbaev R. K. Organizational fundamentals of the financial flows control of the state orders and procurement system // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 2 (12). P. 161—167.
8. Grebennikov V. A., Nemchenko L. I. Vectors of development and financial tools of contractual system of placing orders for state and municipal needs // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2015. № 1 (30). P. 174—179.
9. Artykbaev R. K. Arrangement of the price monitoring system for enhancement of the public procurement financing efficiency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. № 3 (13). P. 28—35.
10. Official site of the Federal tariff service [Electronic resource]. URL: <http://www.fstrf.ru/about/activity/reestr> (date of viewing: 03.09.2015).

Как цитировать статью: Материкин М. А. Особенности эффективного проведения закупки государственным учреждением у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 4 (33). С. 212—216.

For citation: Materikin M. A. Features of efficient procurement by the state agency from the sole supplier (contractor, performer) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 4 (33). P. 212—216.

УДК 336.648:658.114

ББК 65.291.9:65.290.31

Patlis Vitaliy Valentinovich,
chief commercial officer of «Evipack Industries»,
Minsk, Belarus,
e-mail: patlis2007@tut.by

Патлис Виталий Валентинович,
коммерческий директор «ЭВИПАК ИНДАСТРИЗ»,
г. Минск, Республика Беларусь,
e-mail: patlis2007@tut.by

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАРТАПА

SOME ISSUES OF STARTUP FUNDING

В статье рассматриваются и анализируются проблема эффективности формирования взаимосвязей малых инновационных предприятий на ранних стадиях развития и системы их финансового обеспечения. Определены источники финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла. Обосновывается повышение эффективности финансирования и выживаемости стартапов, что позволит уси-

лить их влияние на экономику и увеличит долю малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте страны. Сделаны выводы, определяющие проблемы финансирования стартапов. Предложены рекомендации по интенсификации исполнения «Стратегии инновационного развития Республики Беларусь на период до 2020 года» по направлению «Инновационный бизнес».

The article discusses and analyzes the problem of effective establishing the interrelations of small innovative companies at the early stages of development and the system of their financial security. The sources of startup financing at different stages of the life cycle are determined. Increase of startup financing effectiveness and survival of startup is substantiated, which will allow enhancing their impact on the economics and increase the share of small and medium enterprises in the gross domestic product. The conclusions are made that identify the problems of startups financing. Recommendations are proposed for intensification of enforcement of the «Strategy of innovative development of the Republic of Belarus for the period till 2020» in the area of «Innovative Business».

Ключевые слова: финансовое обеспечение, стартап, источники финансирования стартапов, проблемы финансирования стартапов, инновации, инновационный бизнес, малые инновационные предприятия, финансы, венчурная деятельность, бизнес-ангелы.

Keywords: financial security, startup, sources of startup financing, problem of startups financing, innovations, innovative business, small innovative enterprises, finance, venture capital activities, business-angels.

Проблема перехода белорусской экономики от постиндустриальной к инновационной модели развития в настоящее время особенно актуальна. Динамический рост убыточных предприятий Республики Беларусь за 2012—2014 годы: 1455 организаций являются убыточными — около 20% от общего числа против 924—11,3% по отношению к 2013 году, при этом сумма чистого убытка увеличилась в 2 раза по отношению 2013-го к 2014-му (рис. 1) [1]. В 2013 году ВВП Беларуси вырос лишь на 0,9% к уровню 2012-го. При официальном прогнозе 8,5% производство промышленной продукции сократилось на 4,8%, сельского хозяйства — на 4%, а инфляция выросла на 18,3% (по официальному прогнозу не должна была превысить 12%) [Там же]. Все это говорит о быстрых темпах заката промышленных предприятий, которые в силу своей неповоротливости и медлительности не занимаются разработкой и внедрением новых технологий, инновационных решений.

Одной из обсуждаемых проблем в этом контексте выступает роль малого инновационного бизнеса в развитии экономики. Данные статистики показывают, что инновационная активность Республики Беларусь существенно выше, чем крупного, хотя и у крупных предприятий показатель инновационной активности намного меньше, чем в зарубежных странах. На рис. 2 отобразена динамика роста МСП в РБ.

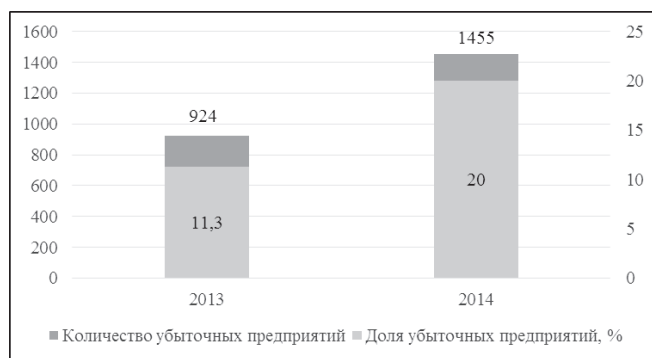


Рис. 1. Статистика МСП в Республике Беларусь (2013—2014) Источник: разработка автора на основе [1].

Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что МСП принимает активное участие в ВВП страны (2010-й — 12,4%, 2012-й — 20%, 2014-й — 27%). Несмотря на кажущуюся незначительность МСП в общем масштабе, его важность высока, поскольку в условиях макроэкономических прогнозов 2015—2016 годов выживать будут быстрые, инновационные предприятия. Высвобожденные рабочие руки должны быть ориентированы на новые рабочие места в появляющихся предприятиях, поскольку именно стартапы, предлагающие новые продукты, технологии и бизнес-модели, имеют ярко выраженную тенденцию к росту и открывают новые рынки, позволяя диверсифицировать технологический базис экономики.

Следует отметить, что, как правило, статистические наблюдения не охватывают ранние стадии развития малых инновационных предприятий, еще зачастую не институционализированных. Между тем от того, насколько быстро развиваются и финансируются эти предприятия, в значительной степени зависит, как будет реализован инновационный потенциал экономики в целом.



Рис. 2. Динамика роста МСП в ВВП Республики Беларусь, в %

Источник: разработка автора на основе [1].

Анализируя рис. 3, можно сделать вывод, что по объему финансирования отечественные технологические стартапы значительно уступают своим зарубежным аналогам (внутренние затраты на научные исследования РБ с 2011 по 2013 год составили 1367,2 млн долларов) [Там же].

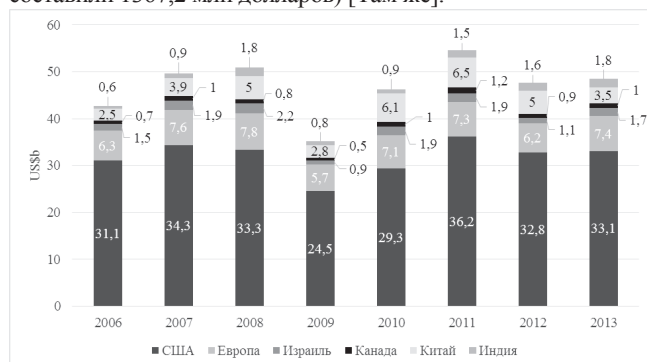


Рис. 3. Средний объем инвестиций в стартап зарубежных стран (млрд долларов) [2]

Научная проблема исследования заключается в поиске эффективных форм взаимодействия малых инновационных предприятий на ранних стадиях развития и системы финансового обеспечения, что обусловит повышение выживаемости стартапов, усилит их влияние на экономику и будет способствовать увеличению доли МСП в структуре ВВП страны.

По данным последних исследований, на долю стартапов в мировой экономике приходится около 70% вновь созданных рабочих мест, а в некоторых развивающихся странах это число достигает 91%. Более того, стартапы, которые эффективно

используют технологии, создают в среднем вдвое больше рабочих мест и являются более производительными и прибыльными, чем те компании, которые этого не делают. На долю интернет-бизнеса приходится уже около 20% ВВП развитых стран.

Впервые термин «стартап» появился в США в 1939 году. Тогда вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), сконцентрировались почти все предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. В те времена студенты Стэнфордского университета Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт, создавая здесь свой небольшой проект, назвали это дело стартапом, который впоследствии превратился в такого преуспевающего гиганта, как HewlettPackard. С тех пор стартап становится неотъемлемой частью стремительно развивающихся стран мира.

Мировой опыт показывает, что главным заказчиком инноваций в большинстве стран выступает коммерческий сектор. В РБ же является государство, что существенно снижает конкуренцию в бизнес-среде. В среднем по странам ОЭСР доля корпораций в общенациональных затратах на НИР составляет 65–70%, в России этот показатель чуть выше 20%, а в РБ он еще значительно ниже. Крупнейшие предприятия Республики Беларусь в среднем тратят на НИОКР не более 0,2% своей годовой выручки (зарубежные — 2–3%, а у технологических лидеров этот показатель достигал свыше 3,5%, рис. 4).

Существует ряд причин, препятствующих успешному развитию инноваций. Одну из основных можно выделить как низкую национальную инновационную систему (НИС). Говорить о полном ее отсутствии в РБ будет неправомерно, поскольку какой-то механизм практической реализации научного знания на практике существует всегда и в любой стране. Однако эффективность каждой из них — это другой вопрос. В зависимости от этого страны различаются по уровню развития научно-технического потенциала. Те, кто является лидером технологического прогресса, обладают прогрессивной НИС, и наоборот.

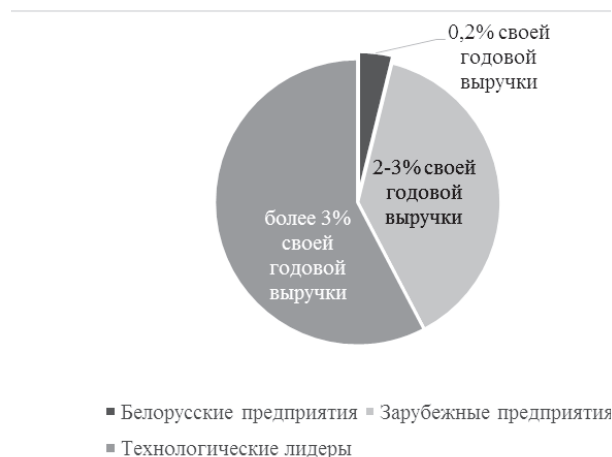


Рис. 4. Затраты предприятий на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки
Источник: разработка автора на основе [1].

В основе плохой работы НИС РБ лежит комплекс причин. Одной из них является низкий уровень малого инновационного предпринимательства (МИП). Опираясь на международный опыт, можно с уверенностью говорить, что без развитого сектора МИП невозможно создать современную национальную информационную систему. Ведь во всех развитых странах этот сектор выступает равноправ-

ным звеном процесса материализации научного знания.

Стимулируя работу частного сектора с государственной интеллектуальной собственностью, можно получить положительные шаги к развитию новой НИС РБ, как это было сделано еще в 1980-х в США. Центральное место в то время отводилось малым инновационным компаниям. Был принят ряд законов, необходимых для создания благоприятной среды научно-технических разработок (закон Бая — Доула, Стивенсона — Уайдлера и др.). Принятие этих законов во многом определило развитие малого инновационного бизнеса в США. Тридцатилетний опыт США и других стран показал, что наибольший эффект в масштабе государства достигается, если собственниками технологий являются малые инновационные фирмы, стартапы, финансируемые венчурным капиталом. Полученный опыт будет актуален и для нашей страны. Сегодня владельцем практически всей интеллектуальной собственности в РБ является государство — точно так же, как это было в США накануне принятия законопроекта Бая — Доула.

Попыткой улучшения инновационного процесса в РБ стало принятие Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2012 года № 1242, где была утверждена Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013—2015 годы с целью стимулирования развития деловой активности, устранения административных барьеров, препятствующих ведению бизнеса, повышения эффективности функционирования и развития инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Среди мероприятий, определенных программой, — поддержка развития стартап-движения в стране с последующим развертыванием сети стартап-школ. Постановление должно было улучшить бизнес-среду, инвестиционный климат страны, создать условия для справедливой конкуренции на рынках и получения господдержки, взаимодействия бизнеса и государства при формировании и реализации инновационной политики, снижения значительных барьеров для распространения в экономике новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, процедурами сертификации, таможенным и налоговым администрированием.

В общем понимании стартапом является любой молодой бизнес, и в англоговорящих странах такое слово используется уже давно. На данный момент в русскоязычных странах словом «стартап» именуют новые информационные проекты, созданные с расчетом на их быстрый рост и высокую вследствие этого капитализацию. Помимо этого важной отличительной особенностью стартапов является технологичность. В основе большинства из них лежат некие технологические ноу-хау. По сути, стартапы призваны решать проблемы и задачи, которые со временем становится возможным решить благодаря использованию результатов технического прогресса.

Стартап — это продукт. В соответствии с определением стартапом может быть только создание продукта — программного или поставленного на конвейер физического. Ведь только продукт, в отличие от услуги, можно воспроизводить многократно, при этом не увеличивая штат сотрудников пропорционально количеству продаж.

Стартап или стартап-компания (от англ. start-up — запустить) — компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно и находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков [3].

Определение стартапа, по мнению главных основоположников теории стартапа:

— стартап — временная структура, которая занимается поиском воспроизводимой, прибыльной, рентабельной бизнес-модели [4];

— стартап — вновь созданная организация, которая занимается разработкой новых товаров или услуг в условиях чрезвычайной неопределенности [5];

— стартап — компания, находящаяся в начальной стадии своей деятельности; организована на деньги основателей и стремится увеличивать капитализацию по мере развития продукта в надежде, что на него появится спрос [6].

По мнению Стива Бланка, автора методики развития клиентов (англ. Customer Development methodology), которая легла в основу концепции бережливого стартапа, все стартапы делятся на четыре основные категории:

— компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок;

— компании, которые выводят новый продукт на новый рынок;

— компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, пытаясь перекроить этот рынок и создать дешевый продукт;

— компании, которые выводят новый продукт на существующий рынок, стремятся ресегментировать его и создать нишевой продукт [4].

Инновационный проект на пути от идеи до ее коммерциализации последовательно проходит этапы, которые классическая теория финансирования стартапов определяет так: посев, стартап, начальное расширение, быстрый рост. Предполагается, что для каждого из них должна существовать своя группа инвесторов и поддерживающих организаций с разной специализацией, которые в совокупности образуют «инновационный лифт», позволяющий стартапу в конце концов подняться вверх и превратиться в зрелый высокотехнологический бизнес (рис. 5).

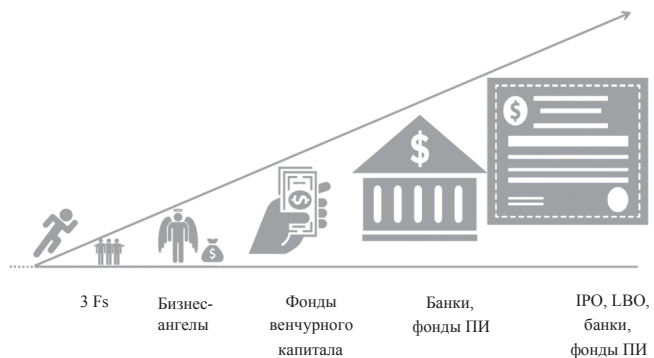


Рис. 5. Институты «инновационного лифта» [7]

Роль государства и его институтов развития в сложившейся системе сводится к «расшивке» узких мест, координации работы, дополнительной капитализации системы в целом, а также концентрации ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники. В рамках «инновационного лифта» создан механизм обмена информацией о перспективных инновационных проектах, налажена передача таких проектов от одного института развития к другому, происходит стыковка сферы исследований и разработок с бизнесом [8].

Например, в России в рамках такого координационного механизма начали взаимодействовать Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ОАО «РВК» (а также венчурные и посевные фонды, созданные с участием РВК), ОАО «РОСНАНО» (также включая

венчурные фонды, созданные при его участии), Фонд инфраструктурных и образовательных программ, Внешэкономбанк, ОАО «МСП Банк», отдельные федеральные органы исполнительной власти (Росмолодежь), общественные организации «ОПОРА РОССИИ», Российская ассоциация венчурного инвестирования, а также специализированная торговая площадка ММВБ для высокотехнологических компаний «Рынок инноваций и инвестиций». Каждый институт развития оказывает поддержку в рамках «инновационного лифта» на соответствующей стадии инновационного цикла в зависимости от мандата деятельности института развития, его назначения.

На рис. 6 представлена типичная модель изменения доходов компании, успешно проходящей все стадии своего развития. Этот рисунок еще широко известен как «Хоккейная клюшка» или кривая Джей (J-Curve). Вначале кривая доходов резко понижается, отражая превышение уровня инвестиций над уровнем прибыли. Затем кривая начинает подниматься по мере того, как новые продукты или услуги выходят на рынок. Рост компании влечет за собой увеличение издержек, первоначальные инвестиции уже не покрывают расходы компании. В основном это происходит на стадии расширения. На данном этапе привлекаются фонды венчурного капитала. Именно эти фонды дают огромный потенциал для развития стартапа.

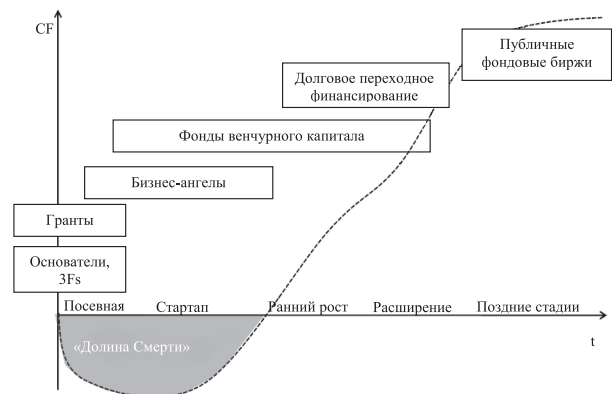


Рис. 6. Финансирование стартапов на стадиях жизненного цикла [3]

При выходе компании на IPO в основном участники выходят из проекта, так как рост и доходы фирмы замедляются. На этом этапе инвестором становится любой желающий.

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается значительное увеличение стартапов. В настоящее время Министерство экономики взаимодействует с 11 ключевыми организациями, осуществляющими деятельность по организации и проведению стартап-мероприятий на территории Республики Беларусь. Это ОО «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», ЦПП ООО «Стартап Технологии», ООО «Центр деловых коммуникаций БЕЛБИЗ», ОО «Общество содействия инновационному бизнесу», ОДО «Витебский бизнес-центр», Гродненское областное учреждение финансовой поддержки предпринимателей, УКП «Могилевский городской центр развития малого предпринимательства», УО «Полесский государственный университет», УО «Брестский государственный технический университет», РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник», ОО «Белорусский республиканский союз молодежи». Широкий спектр мероприятий, где сочетаются форматы стартап-биржи, мастер-классов «Начни свой бизнес в университете», кон-

курса START2GO, международного хакатона «Garage48», стартап-семинаров и инвестуикендов, стартап-школы «Инновационный стартап». Такие мероприятия предоставляют прекрасную возможность получить экспертизу и анализ проекта.

Успешных стартап-проектов в РБ совсем немного, однако есть и те, которым удалось выйти на рынок IPO. В 2013 году два белорусских проекта — Metrics Cat и Track Duck — выиграли хакатон (мероприятие, во время которого программисты, дизайнеры, менеджеры, маркетологи сообща работают над созданием нового продукта, чтобы с нуля сделать работающий прототип). Metrics Cat предназначен для аналитики и мобильных приложений, Track Duck востребован как сервис для дизайнерских студий по общению с клиентами. И проекты Maps.me (был куплен компанией Mail.ru Group в конце 2014 года), и Viber — прямое подтверждение историй успеха белорусского стартапа. Кроме того, около 2000 молодых людей входят в белорусское стартап-сообщество. Для них регулярно проводятся тренинги, мастер-классы, приглашаются лекторы по бизнесу из США и Европы, создана площадка для диалога на Всемирной неделе предпринимательства [9].

В республике существует сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», единственная подобного рода организация в Беларуси, активно ведет группы в социальных сетях, является партнером на многих мероприятиях, связанных с бизнесом. Сообщество образовалось по инициативе нескольких известных белорусских предпринимателей и стремится поддерживать проекты с большой перспективой роста, желая увеличивать количество и качество малых и средних бизнесов. Однако одного желания мало. Стоит отметить, что за время существования «БАВИН» было рассмотрено более 1500 различных проектов. Если учесть, что только 14 проектов получили инвестиции на общую сумму капиталовложений примерно в 900 тыс. долларов, то процент «выходящих на большую дорогу» составляет всего 1%. В республике наблюдается острая нехватка венчурных фондов, бизнес-ангелов.

Человек, который как частное лицо инвестирует свой капитал в компанию, находящуюся на ранней стадии развития, — это бизнес-ангел. Для инвестора-ангела инвестирование в начинающую команду — это ручательство за проект и нечто более значимое, чем просто вложение денег в ближний фондовый рынок. Каждый раз, когда какая-нибудь компания достигает точки выхода, рождается несколько (или много) новых инвесторов-ангелов. Многие успешные предприниматели впоследствии создают свои собственные венчурные инвестиционные фонды. Они активно покупают доли в компаниях, которые были основаны в Кремниевой долине или перемещены сюда, чтобы найти местных инвесторов, что создает новые экосистемы ангелов, финансирующие новые экосистемы стартапов. Эта «машина» по созданию выходов объединяет финансовый капитал с капиталом человеческим, и все это находится в одном месте, а все вместе они помогают организовать замечательный поток проектов для инвестирования и повышать стоимость портфельных компаний, а также занимают такие позиции, которые помогают нам продавать компании в нужное время, таким образом, возвращая средства нашим инвесторам и формируя из генеральных директоров и основателей наших портфельных компаний следующую волну инвесторов в инновации [10].

Для комплексного стимулирования и стабильного финансирования инновационных процессов необходима правильно ориентированная инновационно-инвестиционная политика. Инновационно-инвестиционная политика представляет собой

совокупность целенаправленных мер по реализации стратегических задач развития экономики [11]. Одним из главных критериев успешного развития стартапа является наличие венчурных фондов в стране. Вложения этих фондов характеризуются высокой степенью риска. Стоит отметить, что, если хотя бы 5 предприятий из 100, которые финансирует венчурный фонд, выйдут на рынок и начнут приносить прибыль, эта прибыль многократно перекроет вложения в те 95 компаний, которые не смогли добиться коммерческого успеха (на рис. 7 отображены основные причины закрытия стартапов).



Рис. 7. Причины закрытия стартапов в % выражении [2]

На данный момент отечественные инвесторы не готовы финансировать в инновационные проекты на ранней стадии, а рассматривают только уже готовые, рабочие идеи. Что касается зарубежных венчурных фондов, то здесь проблема иного характера и дело совсем не в риске финансирования, а проблема находится на государственном уровне. Так, в Минске в рамках проходящей с 18 по 24 ноября Всемирной недели предпринимательства состоялся круглый стол Ассоциации Европейского Бизнеса «Инновации как стратегия развития национальной экономики», где свое мнение высказали ряд успешных бизнесменов Европы и Америки.

Отвечая на вопрос представителя белорусской IT-компании, почему западные венчурные фонды не идут в Беларусь, Марвин Лиан (специалист Digital Media, в прошлом коммерческий директор YANHO) ответил: «В независимости от того, что венчурный капитал сам по себе подразумевает высокую степень риска, ваша страна слишком рискованная, потому что действия белорусского правительства зачастую непонятны потенциальным инвесторам. В большинстве стран венчурный капитал как раз не так развит. Например, в Австралии его вообще практически нет. Это не такое уж развитое явление» [12]. Иностранцы поделились опытом государственной поддержки предпринимательства в своих странах и особенностями венчурного финансирования в мире.

Рик Расмуссен, директор по развитию бизнеса в NestGSV: «США почти не имеют собственных государственных программ поддержки стартапов. А вот канадское правительство гораздо более активно в рамках стартапов: поддержка дипломированных аспирантов, множество предоставляемых кредитов и программы, направленные на увеличение венчурного капитала в стране. Одна из таких программ называется «Программой помощи в индустриальных исследованиях». Компания, занимающаяся технологиями, может обратиться за получением гранта. Эксперты оценивают, насколько эта программа интересна для инвестирования. В случае признания такая программа получает от 50 до 500 тыс. долларов.

Вторая программа — это программа налоговых преференций. Она касается только компаний, которые занимаются

инжинирингом. Они получают до 1 млн долларов налоговых преференций. Соответственно, такие компании получают возможность увеличить свою прибыль.

Третья вещь, которую пытается делать правительство Канады, — увеличивать венчурный капитал. В эту сферу ежегодно вкладывается 500 млн долларов. Правительство само предоставляет средства частным венчурным фондам, а венчурные фонды инвестируют в конкретные программы.

Основной упор в Канаде на стартапы был сделан, чтобы превратить страну из ресурсной экономики в промышленно развитое государство. Было создано несколько низкорисковых программ правительства по продвижению такой деятельности. Когда стартапам выделялись деньги, от правительства был эксперт-оценщик, который проводил предварительную оценку проекта, инициативы. И затем уже выделялось финансирование. Такие программы существуют уже более 10 лет, и сегодня подобная деятельность в стране только возрастает. И уже в меньшей степени зависит от дотаций государства. Сегодня база компаний, занимающихся инвестиционной деятельностью, и венчурный капитал настолько сильны, что они не зависят от поддержки государства. Скорее всего, в течение 5 лет эти государственные программы будут свернуты» [Там же].

Если рассматривать Сингапур, который в рейтинге Doing Business занимает первое место, существует дружественное отношение к бизнесу. Благодаря этому дружественному отношению существует огромное число преимуществ для самих жителей города: высокий уровень жизни, выгодное налогообложение, простота в получении виз. Развитие бизнеса привело к тому, что в Сингапуре на высоком уровне находится не только городская инфраструктура, но и образование. Жители могут получить великолепное образование в бизнес-школах в Сингапуре, а также могут воспользоваться различными программами обмена студентами. В стране есть хороший международный аэропорт, который не только позволяет путешествовать по всему миру, но и создает мультикультурную обстановку в стране. Чтобы развивались стартапы, нужны венчурные фонды. А так как с венчурными фондами в Сингапуре все хорошо, то и стартапы развиваются.

Одним из преимуществ Силиконовой долины в США является наличие большого числа венчурных фондов. Такая же ситуация складывается и в Сингапуре. Предположим, что у вас есть инвестор, готовый вложить в ваш бизнес 100 долларов. Правительство Сингапура предоставит вам дополнительные инвестиции, иногда в 50—100 раз больше, чтобы ваш стартап был успешным. Многие иностранные венчурные фонды, например японские, инвестируют в стартапы в Сингапуре. В этом отношении Сингапур по количеству стартапов превосходит даже Японию. Технологические компании очень востребованы в стране, и правительство их поддерживает на высоком уровне. На сегодняшний день Сингапур является центром инновационной деятельности в Азии.

Венчурное финансирование белорусским предпринимателям практически недоступно. Этому препятствует ряд причин, которые выделяют сами предприниматели:

- отсутствие приватизации;
- отсутствие активов;
- отсутствие капитализации;
- отсутствие нормальной оценки интеллектуального ответственного капитала;
- не созданы основные институты;
- неразвитая финансовая инфраструктура;
- низкое количество фондов прямых инвестиций и др.

Нормальная предпринимательская деятельность в инновационной сфере без участия государства в данный момент невозможна. Роль государственных институтов развития в поддержке инновационных компаний на ранней стадии особенно важна, поскольку от числа инновационных стартапов, начавших движение вверх на «инновационном лифте», напрямую зависит эффективность инвесторов и организаций, работающих на «верхних этажах». Между тем вложение средств в технологические проекты на самых ранних этапах считается особо рискованным жанром венчурного инвестирования, а потому частные инвесторы чаще предпочитают работать с компаниями более поздних стадий. Это приводит к тому, что ниша посевных венчурных инвестиций является наименее развитой в современной белорусской индустрии.

Появление «упаковочных компаний» в РБ, помимо бизнес-ангелов и венчурных фондов, крайне положительно сказалось бы на развитии стартапов, особенно на начальной стадии их формирования. «Упаковочные компании» берут под опеку инновационные проекты на самой начальной стадии и ведут их от момента возникновения идеи до первых венчурных инвестиций. Компании с таким родом деятельности положительно применяются в успешно развитых странах. Модель классического консультанта «упаковщика» базируется на возможности получить долю в стартапе за «упаковку» и построение бизнес-модели, что позволяет привлечь инвестора и конвертировать долю консультанта в деньги (в момент его выхода из проекта). Однако сейчас большинство венчурных фондов не дает консультантам возможности монетизировать свою долю. По факту «упаковщик» имеет одну возможность — оставаться в инновационном проекте на 4—6 лет, а это бизнес-модель, требующая таких же длинных и рискованных денег, как сами проекты. «Упаковочные компании» являются довольно молодыми в инновационном бизнесе, на появление таких компаний на территории Республики Беларусь в ближайшие годы рассчитывать не придется. Совсем недавно они появились в России, однако быстрого развития не наблюдается. Проекты редко обращаются с просьбой «упаковать» их от и до. В российской стартап-среде еще не сложилась комплексная модель: найти себе «упаковщика» или ментора, полностью довериться ему и возложить «упаковку» на него в обмен на долю в бизнесе. Институты развития весьма активно развивают тему «упаковки» и акселерации проектов. В частности, РВК поддерживает подобные инициативы, в том числе в рамках конкурса БИТ. И это является положительным трендом.

Правительство РБ четко понимает, что своими силами не способно профинансировать и половины стартапов, необходимо создание венчурных фондов, экосистемы бизнес-ангелов. Впервые речь о развитии законодательства о венчурном финансировании зашла в январе 2007 года, тогда и был принят Указ Президента Республики Беларусь № 1 [13] о возможности создания венчурных организаций. Однако, как показала практика, запустить венчурные механизмы не удалось сразу и без ошибок. Поэтому после длительных изменений в мае 2010 года был подписан еще один Указ Президента Республики Беларусь — № 252 [14], где Белорусский инновационный фонд (Белифонд), который финансирует инновационные проекты на возвратной основе, наделен функциями государственного венчурного фонда. В основу построения венчурной индустрии в Беларуси положен опыт соседних стран, таких как Российская

Федерация, Республики Татарстан, а также Республика Казахстан. Следует отметить, что специфика белорусской модели венчурного финансирования через Белинфонд — это финансирование исключительно высокотехнологических и инновационных проектов, в отличие от соседей. Что касается иностранных венчурных инвесторов, то для деятельности на территории Беларуси иностранные венчурные структуры должны проходить аккредитацию в Государственном комитете по науке и технологиям. С другой стороны, власти намерены всячески способствовать приходу такого рода структур в страну.

Научные исследования экономического потенциала развития венчурной индустрии в Беларуси показали, что существует ряд проблем в данной области: зарегулированность, тяжелое налоговое бремя для вновь созданных предприятий, ограничения в инвестировании рискованных проектов для субъектов рынка и потенциальных инвесторов, неотлаженная судебная система, проблемы с защитой прав на интеллектуальную собственность, неразвитая инфраструктура (бизнес-инкубаторы, инновационные центры, инвестиционные, пенсионные и страховые фонды). Как показывает мировой опыт, без целенаправленной государственной поддержки запустить венчурные механизмы очень сложно. Решением данных проблем может стать разработка Концепции венчурного развития страны и принятие соответствующих мер для ее реализации.

Исходя из приведенных проблем финансирования старта-

пов, проблем венчурных фондов, поддержки государственными органами инновационных проектов можно сделать следующие предложения и рекомендации по интенсификации исполнения «Стратегии инновационного развития Республики Беларусь на период до 2020 года» по направлению «Инновационный бизнес»:

1. Развитие системы государственной и инфраструктурной поддержки процессов охраны на внутреннем и зарубежных рынках интеллектуальной собственности, создаваемой белорусскими инновационными компаниями.

2. Стимулирование и поддержка создания экосистемы бизнес-ангельского и венчурного финансирования.

3. Формирование на территории страны, в том числе на уровне областей, мощных «центров притяжения и генерации инноваций» (бизнес-акселераторы и инкубаторы), способных обеспечить синергетический эффект и предоставить все необходимые ресурсы (от венчурных инвестиций до экспертизы в сфере инжиниринга) стартапам. Увеличение доступности инвестиций самых ранних стадий для субъектов инновационной деятельности.

4. Содействие созданию и повышению устойчивости бизнеса «упаковочных» сервисных компаний, оказывающих услуги субъектам стартапа.

5. На государственном уровне — позиционирование инновационного предпринимательства как формы самореализации молодежи.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь — 2014 // Нац. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. URL: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528/ (дата обращения: 15.04.2015).
2. Global venture capital insights and trends 2014. EY [Электронный ресурс]. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/\\$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf) (дата обращения: 20.04.2015).
3. Стартап // Свободная энциклопедия «Википедия» [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап> (дата обращения: 03.11.2011).
4. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегия создания успешных стартапов. М.: Альпина Паблишер, 2014. 368 с.
5. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. М.: Альпина Паблишер, 2014. 256 с.
6. Центр коммерциализации технологий [Электронный ресурс]. URL: <http://cest.kz/rsta/start-up> (дата обращения: 26.10.2014).
7. Бюер Ф. П. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2007. 448 с.
8. Московец А. Ф., Великанов В. В., Оноприенко Ю. Г. Управление инновациями и инвестиционной деятельностью // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 115—119.
9. Дешко Е. Стартап: когда идея решает все // Производственно-практический журнал. 2015. № 1 (109). С. 6—8.
10. Романс Э. Настольная книга венчурного предпринимателя: секреты лидеров стартапов. М.: Альпина Паблишер, 2015. 247 с.
11. Землянский А. А., Бондарева С. А. Ресурсный потенциал персональных финансов в реализации инновационно-инвестиционной политики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3. С. 189—193.
12. Беларусь — слишком рискованная страна даже для венчурного капитала [Электронный ресурс]. URL: http://mogu.by/news/finansi/Belarus_sliskom_riskovaja_strana_dazhe_dlja_venchurnogo_kapitala.html (дата обращения: 26.10.2014).
13. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры: Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://pravo.newsby.org/belarus/ukaz2/uk202.htm> (дата обращения: 25.11.2014).
14. Об утверждении Положения о внешних государственных займах и внешних займах, привлеченных под гарантии Правительства Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 18 апреля 2006 года № 252 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30600252> (дата обращения: 27.11.2014).

REFERENCES

1. Statistical Yearbook of the Republic of Belarus — 2014 // National Committee of the Republic of Belarus [Electronic resource]. URL: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528/ (date of viewing: 15.04.2015).
2. Global venture capital insights and trends 2014. EY [Electronic resource]. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/\\$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global_venture_capital_insights_and_trends_2014/$FILE/EY_Global_VC_insights_and_trends_report_2014.pdf) (date of viewing: 20.04.2015).

3. Startup // Free encyclopedia Wikipedia [Electronic resource]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап> (date of viewing: 03.11.2011).
4. Blank C. Four steps to enlightenment. Strategy of creating successful startups. M.: Alpina Publisher, 2014. 368 p.
5. Rice E. Business from scratch. Lean Sturtup method to quickly test ideas and select the business model. M.: Alpina Publisher, 2014. 256 p.
6. Center for Technology Commercialization [Electronic resource]. URL: <http://cest.kz/rsta/start—up> (date of viewing: 26.10.2014).
7. Boer F. P. Valuation techniques: problems of business and finance in the world of research and development. Translation from English. M.: Olympus—Business, 2007. 448 p.
8. Moskovets A. F., Velikanov V. V., Onopriyenko Yu. G. Innovation management and investment activities // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2010. № 2. P. 115—119.
9. Dешко E. Startup: when the idea is everything // Production—practical magazine. 2015. № 1 (109). P. 6—8.
10. Romance E. Handbook of venture capitalists: Secrets of the leaders of startups. M.: Alpina Publisher, 2015. 247 p.
11. Zemlyansky A. A., Bondarev S. A. The resource potential of personal finance in the implementation of innovation and investment policies // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute. 2013. № 3. P. 189—193.
12. Belarus is too risky even for the country venture capital [Electronic resource]. URL: http://mogu.by/news/finans/Belarus___slishkom_riskovaja_strana_dazhe_dlja_venchurnogo_kapitala.html (date of viewing: 26.10.2014).
13. On approval of the order of creation of innovation infrastructure entities: Presidential Decree dated 03.01.2007 № 1 [Electronic resource]. URL: <http://pravo.newsby.org/belarus/ukaz2/uk202.htm> (date of viewing: 25.11.2014).
14. On approval of the external state loans and foreign loans attracted under the guarantee of the Government of the Republic of Belarus: Presidential Decree dated April 18, 2006 № 252 [Electronic resource]. URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30600252> (date of viewing: 27.11.2014).

Как цитировать статью: Патлис В. В. Некоторые вопросы финансового обеспечения стартапа // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. № 4 (33). С. 216—223.

For citation: Patlis V. V. Some issues of startup funding // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2015. № 4 (33). P. 216—223.

УДК 339.164:004.738.5
ББК 65.42:32.973.202

Senchenko Evgeniya Vasilievna,
 head of the laboratory of the department
 of control systems and energy economics
 of Novosibirsk State Technical University,
 Novosibirsk, master of World Economy
 and International Business of Kemerovo Institute (branch)
 of the Russian Economic University
 named after G. V. Plekhanov,
 Kemerovo,
 e-mail: hunter120@mail.ru

Balaganskaya Evgeniya Nikolaevna,
 candidate of economics, associate professor,
 head of the department of world economy
 of Kemerovo Institute (branch) of the Russian
 Economic University named after G. V. Plekhanov,
 Kemerovo,
 e-mail: balaganskaya2004@mail.ru

Сенченко Евгения Васильевна,
 зав. лабораторией кафедры производственного менеджмента
 и экономики энергетики Новосибирского
 государственного технического университета,
 г. Новосибирск,
 магистр направления «Мировая экономика и международный
 бизнес» Кемеровского института (филиала) Российского
 экономического университета им. Г. В. Плеханова,
 г. Кемерово,
 e-mail: hunter120@mail.ru

Балаганская Евгения Николаевна,
 канд. экон. наук, доцент,
 зав. кафедрой мировой экономики Кемеровского института
 (филиала) Российского экономического университета
 им. Г. В. Плеханова,
 г. Кемерово,
 e-mail: balaganskaya2004@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ALIEXPRESS)

THE USE OF THE INTERNET IN TRADING ACTIVITY (ON THE EXAMPLE OF INTERNET SHOP ALIEXPRESS)

В статье рассматриваются основные аспекты, связанные с развитием интернет-технологий и их использованием в рамках домашних хозяйств и хозяйствующих субъектов. Приводятся официальные данные по развитию интернет-технологий в рамках деятельности хозяйствующих субъектов по экономической группе «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования».

На примере интернет-магазина AliExpress рассматриваются основные ресурсы, используемые для представления потребителям товаров и услуг в международной торговле. Представленные данные характеризуют масштабность проникновения интернет-ресурсов в торговый сегмент экономики и использование таких элементов, как поисковые системы и социальные сети, для продвижения собственного бренда.