



Рисунок 4 – Чистая прибыль организаций Республики Беларусь за 2018-2020 гг., млн руб.

Если чистая прибыль прибыльных организаций за исследуемый период возросла на 2 181 млн руб. (+21,7 %), то чистый убыток убыточных организаций увеличился на 2 179 млн руб. (+48,0 %), а чистая прибыль в целом по реальному сектору экономики, несмотря на рост в 2019 году, за три года возросла всего на 2 млн руб.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что, с одной стороны, в реальном секторе экономики Республики Беларусь наблюдается рост выручки, как основного источника доходов организаций, прибыли и рентабельности основной текущей деятельности, а, с другой стороны, устойчивое снижение качества получаемой выручки, обусловленное ухудшением состояния расчетов и ростом задолженности организаций перед банковским сектором, обуславливает замедление прироста чистой прибыли организаций и рост числа убыточных организаций и величины формируемых в экономике чистых убытков. В средне- и долгосрочной перспективе на фоне роста убытков и недостаточного прироста прибыли присутствует риск нарастания ее нехватки для обеспечения сохранения конкурентоспособности и устойчивого роста организаций, что способно стать значимым фактором замедления экономического роста Республики Беларусь в целом.

Список использованных источников

1. Финансы организаций: годовые данные [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/>. – Дата доступа: 28.01.2022.

2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: аналитическое обозрение [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/?m=publ>. – Дата доступа: 31.01.2022.

Е. А. Боднар,

к. э. н., доцент кафедры финансов, банковской деятельности и страхования
Николаевский национальный аграрный университет, г. Николаев, Украина

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ В СТРАНАХ ЕС

Последние несколько лет в Украине все чаще говорят о развитии креативной экономики и необходимости обеспечения финансирования креативных индустрий. Рассмотрим особенности этого бизнеса и его финансирования на примере стран Евросоюза (ЕС), где этот вид деятельности наиболее развит.

Креативные индустрии – это перечень видов экономической деятельности, имеющих потенциал для создания добавленной стоимости и рабочих мест через культурное (художественное) и (или) креативное выражение, а их продукты и услуги являются следствием индивидуального творчества, навыков и таланта [1].

Одна из особенностей организаций и бизнеса креативных индустрий (КИ) в том, что это, как правило, малый и не капиталоемкий бизнес по сравнению с другими секторами экономики. Размеры их запросов на внешнее финансирование меньше, а сроки, на которые они готовы брать кредитные средства, кратки. Традиционные субъекты финансирования – банковские учреждения, инвесторы – не заинтересованы в работе с такими малыми суммами, ведь это для них означает малую доходность при тех же транзакционных расходах. Однако опыт европейских стран показывает, что бизнес из креативных индустрий имеет значительный потенциал для роста – к среднему (редко – крупному) прибыльному бизнесу.

Другой особенностью КИ является нематериальная ценность их продуктов и услуг. С одной стороны, это стоимостный актив, менее уязвимый к внешним воздействиям, чем материальные ценности. С другой стороны, именно нематериальная природа продуктов непонятна для традиционных субъектов финансирования, часто из-за отсутствия рынков для нематериальных активов и, соответственно, возможностей оценить их стоимость. В сочетании со слабыми бизнес-компетентностями предпринимателей креативных индустрий и недостаточно развитой экосистемой поддержки это приводит к неполному использованию потенциала сферы. Как следствие, субъекты финансирования упускают возможности, а сам бизнес КИ остается один на один с финансовыми вызовами, что не позволяет ему развиваться и становиться интересным для субъектов финансирования.

Непонимание термина «креативные индустрии», бизнес-моделей деятельности компаний этих индустрий, малые запросы на финансирование делают КИ «невидимыми» для рынка финансовых услуг. К тому же сам рынок финансовых услуг (как банковского кредитования, так и инвестирования) находится в Украине еще в состоянии формирования и стабилизации, решая накопившиеся десятилетиями проблемы с безнадежными кредитами, качеством надзора и доверием к участникам рынка в целом. В таких условиях креативные индустрии далеки для участников рынков финансовых услуг в Украине.

Доступ к финансированию бизнеса креативных индустрий (КИ) во многом зависит от экосистемы поддержки. Именно развитие экосистемы, внедрение новых механизмов доступа к финансированию и налаживание работы этих механизмов с привлечением разных участников экосистемы является ключевым фактором развития творческих индустрий в ЕС. Бизнес КИ в Европе имеют те же характеристики, что и украинские, однако их положение лучше именно благодаря более развитой экосистеме поддержки, особенно в звене посредников. Они и помогают или же сами создают площадки для встречи запроса на финансирование со стороны бизнеса и организаций КИ и предложения со стороны поставщиков, усиливают их осведомленность друг о друге, снижают риски финансирования и повышают способность получателей.

Пример Великобритании демонстрирует, что проблемы представителей креативных индустрий с доступом к финансированию типичны с учетом природы сектора. Однако именно роль экосистемы является определяющей для развития бизнеса КИ.

2018 эксперты британского исследовательского агентства BDRC Continental провели онлайн опрос среди представителей местного креативного бизнеса с целью оценить их доступ к финансированию. Ключевые выводы из исследования:

1. Бизнес креативных индустрий имеют более диверсифицированные источники финансирования, чем другой малый и средний бизнес. 22 % креативного бизнеса использует три и более разных механизма финансирования. Они больше полагаются на неформальные источники финансирования (друзей и родственников) и на финансирование со стороны государства.

2. 72 % опрошенных указали, что испытывают нехватку финансовых средств.

3. Основная причина, почему респонденты не используют другие доступные источники финансирования – неуверенность в результативности таких попыток.

4. 67 % опрошенных считают, что потенциальным поставщикам финансирования трудно понять их сектор, а еще 61 % сетуют на то, что бизнесу креативных индустрий труднее получить финансирование.

5. 7 из 10 представителей креативного бизнеса признают, что они нуждаются во внешнем финансировании, которое является ключевым фактором их роста и развития новых продуктов и услуг [2].

Другой проблемой является недооценка ресурсов, необходимых для развития проекта (продукта, услуги). Также британские предприниматели креативных индустрий уверены, что поставщики финансирования не понимают специфическую природу их бизнеса. При этом многие предприниматели не разрабатывают бизнес-планы, испытывают нехватку бизнес-компетентностей, которые необходимы для ведения и развития бизнеса. Поэтому у них тоже существует нехватка способностей для привлечения внешнего финансирования. Несмотря на это, Великобритания остается одной из стран-лидеров по поддержке и развитию сектора КИ. Британские креативные индустрии приносят более £100 млрд в год доходов для экономики, предоставляют рабочие места более 2 млн человек [3]. Финансирование КИ в Великобритании представлено широким спектром доступных финансовых инструментов и консультационной поддержки [4].

В последнее время европейские политики поддержки КИ больше сосредоточены на экономической ценности и потенциале сектора. ЕС определяет культуру как значимый фактор не только на международном или государственном уровнях, но и на локальном [5]. Последовательная политика ЕС по креативной индустрии (Резолюция Европейского парламента от 13 декабря 2016 года) [6] определяет следующие ключевые особенности и рекомендации по финансированию КИ:

– КИ получают большую долю средств государственного финансирования, однако также вносят значительный вклад в культурное разнообразие ЕС, поэтому и в дальнейшем требуют адекватного уровня финансирования из государственных бюджетов;

– внутренняя политика стран в поддержку сектора креативных индустрий должна быть усилена, особенно учитывая сокращение этих расходов, что представляет серьезную угрозу для сектора КИ;

– схема налоговых льгот хорошо зарекомендовала себя в некоторых странах-членах ЕС, поэтому она рекомендована для заимствования. Однако такие льготы должны быть четко контролируемые во избежание злоупотреблений;

– программы для КИ при поддержке ЕС получили меньший, чем ожидалось, интерес со стороны сектора. Поэтому Европейский Парламент призывает Европейскую комиссию создать единое окно – например, вебсайт, где разные заинтересованные стороны могли бы лучше предоставить свои возможности для финансирования сектора, распространять информацию о таких возможностях, лучших практиках финансирования, повышать знания;

– существует необходимость в распространении поддержки ЕС для КИ, в том числе финансовой, путем принятия всеобъемлющей и сквозной стратегии Евросоюза;

– некоммерческий, кооперативный и социальный бизнес и организации КИ также оказывают значительное влияние в ЕС, поэтому они нуждаются в одинаковых условиях государственного финансирования. Приоритетом являются смешанные виды финансирования;

– европейская комиссия и страны-члены должны улучшить условия инвестирования и расширить спектр финансовых инструментов, доступных для микробизнеса и МСП креативных индустрий, внедрять новые механизмы (например, микрокредитование, возвратную финансовую помощь, краудфандинг, гарантирование финансовых рисков, начальное финансирование, венчурное инвестирование).

Несмотря на разработанную политику финансовой поддержки КИ в странах ЕС, исследователи указывают на многочисленные проблемы, связанные с доступом креативного бизнеса к финансированию [7].

Отчет European Expert Network on Culture (EENC) указывает на сразу несколько основных вызовов, стоящих перед МСП в КИ при привлечении финансирования. Это как типичные для малых и средних предприятий проблемы, так и специфические, связанные с КИ:

– типичные проблемы бизнеса и организаций КИ: нехватка бизнес-компетентностей, зависимость от государственного финансирования, страх предпринимателей потерять контроль над бизнесом и т. д.;

– особые проблемы бизнеса КИ: отсутствие материальных активов, зависимость от нематериальных ценностей, отсутствие залога, высокая неуверенность на рынке, генерирование ценности в течение длительного и неопределенного периода;

– специфические характеристики рынка: его размер (варьируется в разных странах Европы), изменение бизнес-моделей (например, путем цифровизации экономики), незрелость аудиторий [8].

Выводы. Экосистема поддержки креативных индустрий сильно отличается как в ЕС, так и за его пределами. Хотя для большинства стран инструменты поддержки являются теми же, степень зрелости экосистем различна, а потому и возможности доступа к финансированию КИ в разных регионах тоже не одинаковы. Бизнес КИ перемещается в другие страны из-за более благоприятного юридического регулирования, доступности финансирования, а также из-за желания быть ближе к целевым рынкам. Такое перемещение рационально для них с точки зрения возможностей развития и роста, однако их страны от этого имеют потери. Несмотря на то, что такие перемещения происходят преимущественно в пределах ЕС, это все равно приводит к неравномерному развитию и концентрации КИ в Европе.

Список использованных источников

1. Про культуру : Закон Украины от 14.12.2010 № 2778-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2778-17#Text>.

2. Access to Finance. BDRC : Creative Industries Council and the research. URL: <https://www.thecreativeindustries.co.uk/media/471225/cic-access-to-financeresearch-report-june-2018.pdf>.

3. Uk Creative Overview. Creative Industries. 2018. URL: <https://www.thecreativeindustries.co.uk/uk-creative-overview/facts-and-figures>.

4. Creative sector. Better Business Finance. URL: <http://www.betterbusinessfinance.co.uk/find-sector-help/post/creative-sector>.

5. Promoting Investment in the Cultural and Creative Sector: Financing Needs, Trends and Opportunities : Report prepared for ECCE Innovation – Nantes Métropole. May 2010. 82 p. URL: http://www.keanet.eu/wp-content/uploads/access-to-finance-study_final-report_kea-june2010.pdf.

6. European Parliament resolution of 13 December 2016 on a coherent EU policy for cultural and creative industries (2016/2072(INI)). Official Journal of the European Union. C 238/28. 6.7.2018. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016IP0486>.

7. Towards more efficient financial ecosystems: Innovative instruments to facilitate access to finance for the cultural and creative sectors (CCS) : good practice report. Publications Office of the EU. EU, 2016. 118 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/f433d9df-deaf-11e5-8fea01aa75ed71a1>.

8. Проект «Фінансування креативних індустрій». Львів. 2020. URL: https://uaculture.org/wp-content/uploads/2020/12/7.finansuvannya-kreatyvnyh-industrij_r.pdf