

**М. К. Молчанова, И. И. Рябцева,**  
студенты III курса Института бизнеса БГУ  
Научный руководитель:  
старший преподаватель  
**М. О. Мороз**

## **ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В БЕЛАРУСЬ. ОБЗОР БЕЛОРУССКИХ СТАРТАПОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧИЛИ ИНВЕСТИЦИИ**

Молодому предпринимателю для построения своего бизнеса, получение прибыли и внесение вклада в развитие экономики Республики Беларусь необходимо не только владеть навыками по экономическому, управленческому содержанию, полученные в университете, но и следить за тенденциями развития экономики страны. Мнение о том, что только крупные компании привлекают крупные инвестиции и имеют достаточную прибыль – ошибочно. Особым центром интересов инвесторов на данный момент являются новые проекты сопряженными с высокими рисками (в переводе на английский – венчуром) – стартапы.

В данной работе использовались теоретические методы исследования, а именно анализ и синтез накопленных данных о венчурном финансировании, аксиоматический метод, и эмпирический – сравнение полученных знаний о стартапах с позициями инвесторов.

Венчурное финансирование – тип финансирования, при котором инвесторы предоставляют начинающим или малым высокотехнологичным компаниям, имеющим долгосрочный потенциал роста, денежные средства в целях реализации такими компаниями высокорискованных инновационных проектов [1].

Стартап – быстро развивающаяся компания, которая только недавно вышла на рынок, которая производит инновационный продукт с масштабируемой бизнес-моделью.

Венчурное финансирование тесно связано с риск-менеджментом. Ведь для того, чтобы стартап окупился за счет успешного выхода на рынок и завоевания интереса со стороны клиентов, необходимо не только грамотно просчитать риски на начальном этапе, но и разработать стратегии работы с ними. Но и это не гарантирует того, что стартап сможет оправдать себя. Мировой опыт показывает, что проекту необходимо до 3 лет после получения первых инвестиции, чтобы сделать вывод о перспективности идеи и до 6 лет работы для получения прибыли [5]. Данный факт указывает на то, что компании необходима не только перспективная идея, но и тщательно подобранная команда, которая «держит нос по ветру» изменений на рынке и быстрее всех реагирует на них, адаптируя свою идею под новые нужды.

За счет того что не все стартапы справляются с вышеперечисленными условиями, по статистике только 1 из 10 стартапов имеет шанс на будущее, венчурное финансирование является прибыльным. Прибыль от 1 стартапа покрывает расходы 9 неудавшихся. И если в обычном инвестировании коэффициент возврата инвестиций (ROI) – 2, то говоря о венчурных сделках, ориентируется на 8–10.

Венчурное финансирование не является эквивалентным понятию банковского кредита. Ведь банковский кредит означает, что клиент берет у банка определенную сумму денежных средств, которую отдает после истечения установленного срока с учетом процентов. Венчурное финансирование означает, что инвестор вкладывает часть своих денежных средств в целях получения доли средств компании и успешной продаже компании в будущем. Объем доли инвестора рассчитывается исходя из рыночной стоимости старта на рынке.

Финансирование осуществляется с помощью инвесторов: бизнес-ангелов, венчурных фондов, международных организаций, компаний с иностранным капиталом и крупные IT-компании, которые инвестируют в стартапы. Основное различие – объем финансирования. Бизнес-ангелы не могут инвестировать миллионы, как это делают венчурные организации, но, в свою очередь бизнес-ангел вступает как ментор, а в некоторых случаях как стратегический менеджер.

Невозможно назвать определенную дату, с которой началось развитие данного типа финансирования в Республике Беларусь. Некоторые специалисты связывают отправную точку с датой подписания договора о создании Российско-Белорусского фонда венчурных инвестиций, подписанного в 2016 г., с пометкой, что идея зарождения появилась еще 10 лет назад и все это время происходило перенимание мирового опыта. Стоит отметить, что мировой опыт лег в основу стартовой суммы фонда – 20 000 000 долл. США, который позволит покрыть все издержки и даже получить прибыль. В Республике Беларусь, по мнению стартапов и инвесторов, не хватает законодательной базы о венчурном финансировании. Из законодательных регулирующих актов действуют только: Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, утвержденная Президентом от 3 января 2001 № 1, и Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О Государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

Одним из ключевых событий в развитии венчурного финансирования в Республике Беларусь можно назвать создание сети белорусских бизнес-ангелов ВВАН в апреле 2018 г. Первыми к сети присоединились 15 чел., среди которых К. Волошин, В. Денисенков, К. Голуб, Д. Матвеев, Т. Маринич, А. Хоменкова, С. Дивин, П. Гордон. Сейчас в сети бизнес-ангелов 73 чел. Председателем сети предприниматель и инвестор В. Остринский. Ценность бизнес-ангельства для нашей страны заключается в возможности построения моста между стартапами и инвесторами, оказание менторской поддержки и помощь в создании необходимого продукта для нашей страны, а также представление и интеграция страны в международную арену.

Венчурное финансирование в Республике Беларусь имеет ряд особенностей, которые были выявлены и представлены публике в исследовании, проводимой группой компании «Белбиз» – ведущего в Беларуси центра предпринимательских инициатив, агентства США по международному развитию – USAID – и ведущей юридической фирмой «Алейников и партнеры». В исследовании приняло участие до 300 венчурных игроков экосистемы – инвесторы, представители венчурных организаций, стартапы. К основным результатам стоит отнести, что инвесторы готовы вкладывать более 100 млн долл. США в год в быстрорастущие проекты. Ограничиваться 1 сделкой – ошибка начинающих инвесторов. За последние три года, по результатам исследования, на 50 % инвесторов приходится по 5 сделок на каждого, т. е. по 1,5 сделки в год на одного. В мировой практике, в высокоразвитых странах число увеличивается до 10 в год.

Больше всего инвестиций привлекают стартапы в отрасли искусственного интеллекта (AI), технологические разработки для здоровья (Health Tech), финансовые технологии (FinTech), виртуальная реальность (VR). На последних местах по предпочтительности разработки в отрасли агротехнологий и производства.

К наиболее благоприятным факторам страны для инвестирования отметили трудовые ресурсы, невысокую конкуренцию во всех секторах экономики, прямой доступ к рынкам стран ЕАЭС и СНГ. К факторам, которые усложняют ведение венчурных сделок, следует отнести, по мнению инвесторов, отсутствие в законодательстве распространенных в международной практике инструментов структурирования венчурных проектов, недостаточное количество интересных проектов, низкий уровень защиты прав собственности, недостаточное количество инвесторов [1].

В ходе исследования, инвесторы поделились, что является важными деталями, которые отмечают для себя в стартапе: первую позицию разделили команда проекта и ожидаемая сумма возврата, вторую позицию заняла технологическая инновация и третье место разделили масштабируемая бизнес-модель и перспективы международного развития.

Обзор белорусских стартапов, которые привлекли иностранные инвестиции.

**MAPS.ME.** В ноябре 2014 г. компания Mail.ru Group купила белорусский сервис MAPS.ME – приложение, которое находит необходимые места на карте. Особенностью мобильного приложения является возможность работы без подключения к интернету. Создатель проекта Ю. Мельничек в большом интервью на probusiness выделил особенности продукта [4]:

- быстрорастущая популярность – десятикратный рост за год;
- производство необходимого людям продукта, что облегчило затраты продвижение. Когда продукт нужен, люди сами его ищут и выбирают;
- ориентация на международный рынок. Mail.ru не хотел вкладывать в российские проект и искал работающие идея за рубежом. Выдающимся проектом в кризис стал MAPS.ME, который был ориентировать на запад;
- команда. Высокие требования к кандидатам обусловило высокий уровень качества продукта.

**MSQRD.** В марте 2016 г. белорусские СМИ были наполнены статьями о покупке белорусского стартапа MSQRD компанией Facebook. Активные пользователи социальными сетями помнят момент, когда стали появляться маски на фотографиях и видео. Ошибочно думать, что основоположником этого тренда был Instagram. Придумали маски – стартап MSQRD, который появился на хакатоне GARAGE48 MINSK в 2015 г. Проект сразу был отмечен как перспективный, и он оправдал себя – через месяц занял лидирующую позицию на сервисе ProductHunt, а через 3 месяца Facebook вложил долю в стартап [2].

Отличительные особенности:

- разработка нового продукта для рынка;
- быстрый рост;
- следование трендам;
- отличная команда.

**PandaDoc.** Очередная гордость белорусского стартап-комьюнити – стартап PandaDoc, который привлек 20 млн долл. США [6]. Идея проекта родилась на одном из столичных хакатонов и сразу же пришлась по нраву публике. Сервис для электронного документа оборота легко интегрировался в продукты Google и CRM-системы.

Отличительные особенности:

- 1) Ценность для пользователей. Продукт может быть не единственным в своей сфере, но должен быть лучшим;
- 2) Команда;
- 3) Интеграция в уже известные проекты;
- 4) Ориентация на зарубежный рынок.

Таким образом, можно сделать вывод, что для иностранных инвесторов важным критерием для выбора стартапа для инвестирования является:

- продукт. Его ценность и актуальность, возможность быть гибким и уметь адаптироваться под изменения рынка;
- команда. Высококвалифицированные специалисты, которые умеют работать вместе, преследуют одну цель;
- ориентация на международный рынок.

Состояние венчурной экосистемы Беларуси можно определить стадией развития. 2017–2018 гг. стали особенными для экосистемы и принесли много событий: образование сети бизнес-ангелов, подписание первой венчурной сделки [3]. Однако для дальнейшего роста и улучшения ситуации необходимо реформы в законодательстве и устранение проблем, затрудняющих поступлению инвестиций. Самой большой проблемой является нехватка знаний, как у взрослого, так и молодого поколения. Необходимо распространять знания об инвестировании, работе в стартапе, учить выстраивать мост между инвестором и стартапом. Актуальным будет эти учения и для студентов экономических специальностей, которые в будущем захотят открыть свой бизнес.

#### **Список использованных источников**

1. Венчурное финансирование в Республике Беларусь: отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-VENTURE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu\\_2.pdf](https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu_2.pdf). – Дата доступа: 15.04.2019.
2. За какую сумму Facebook купил MSQRD? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/opinion/msqrd-facebook/>. – Дата доступа: 16.04.2019.
3. Итоги встреч дискуссионного клуба Bventure [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bventure.by/>. – Дата доступа: 16.04.2019.
4. Про MSQRD, MAPS.ME, Mail.Ru, предпринимательство и смысл жизни. Самое большое интервью Юрия Гурского [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://probusiness.io/opinion/1842-pro-msqrd-maps-me-mail-ru-predprinimatelstvo-i-smysl-zhizni-samoe-bolshoe-intervyu-yuriya-nbsp-gurskogo.html>. – Дата доступа: 16.04.2019.
5. Стартапы Беларуси: отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-VENTURE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS\\_OF\\_BELARUS\\_WEB.pdf](https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf). – Дата доступа: 15.04.2019.
6. «Шикарное место». Для чего PandaDoc, привлечший 20 млн долл. США, привез своих инвесторов из Долины в Минск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dev.by/news/pandadoc-privyoz-investorov>. – Дата доступа: 16.04.2019.