

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ START-UP В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Д. С. Артёменко

Роль малого и среднего бизнеса (МСБ) в экономике страны с каждым годом растет. Так, на начало 2012 года в Беларуси состояло на учете 90 тыс. субъектов МСБ – юридических лиц и около 225 тыс. индивидуальных предпринимателей. Доля субъектов МСБ в ВВП страны достигла 20%, в розничном товарообороте – 40%, и даже во внешнеторговом обороте – 35%! Удельный вес малого и среднего бизнеса в общем объеме налоговых и прочих платежей в бюджет составил почти 30%.

Конечно, доля новых проектов в этих цифрах – ничтожно мала. Но, тем не менее, все ИП и малые предприятия когда-то начинались как стартапы.

Пока немногие кредитные учреждения в нашей стране готовы рассматривать возможность финансирования стартапов, а те, кто все же озвучил эту услугу, в большинстве своем понимают под стартапом новый проект уже действующего предпринимателя. И кредитуют такие проекты довольно ограниченно – в пределах стоимости активов уже существующего бизнеса владельца.

Количество обращений в банки авторов стартапов очень значительно. Например, в МТБанке, бывает по нескольку таких обращений за день, а возможность их финансирования рассматривается почти каждую неделю. Притом что до кредитного комитета доходит не более 10% проектов – большинство «отсеивается» на стадии предварительного рассмотрения.

Это происходит не потому, что мы просто отвергаем большинство из них, – говорит Петр Андрусевич, заместитель начальника Управления корпоративных продаж ЗАО «МТБанк». – Просто часто такие проекты недостаточно хорошо продуманы или не учитывают всех возможных рисков.

Получить кредит вновь созданному юридическому лицу вполне реально, – считает заместитель Председателя правления ОАО «Белгазпромбанк» Дмитрий Кузьмич. – Однако следует учесть, что в качестве обеспечения по таким кредитам, как правило, выступают: залог имущества, поручительство юридического и (или) физического лица. Получить кредит только лишь под «идею» довольно проблематично.[2]

Беларусь привлекает крупных инвесторов, о чем говорят национальные каналы. Какая от этого польза начинающему бизнесмену? В Беларуси есть несколько способов влить немного денег в ваш маленький бизнес.

1. Кредит

Некоторые банки в Беларуси заявляют о том, что специализируются на проектах для малого бизнеса. В частности, Белорусский Банк малого бизнеса говорит на своей онлайн-странице о том, что предоставляет крупные суммы под кредитные программы: «индивидуальный предприниматель может получить до 130 тысяч по программе «Свое дело». В качестве залога принимается транспорт, оборудование, товарно-материальные запасы и ипотека. Если всего этого нет, то, как показывает практика, получить кредит – дело долгое и не слишком простое. Банкам выгоднее иметь дело с состоявшимися компаниями, но не со стартаперами. Ведь любой стартап – это риск. Хотя если постараться, то реально получить от банка (речь не конкретно про ББМБ, скорее, про ситуацию в целом) около \$10 тысяч в белорусских рублях на нормальных коммерческих условиях, которые сегодня составляют примерно 45% в белорусских рублях или 14% в валюте.

2. Мингорисполком

Допустим, вы получили свой кредит в банке. После этого вам прямая дорога – в Мингорисполком. Власть готова вкладываться в малый бизнес и выдавать деньги на поддержку рабочих мест. На странице Мингорисполкома написано, что «во исполнение Указа Президента утверждается Программа государственной поддержки малого предпринимательства в Минске сроком на 3 года и выделяются денежные средства из бюджета Минска». Как правило, реальные суммы измеряются в единицах тысяч долларов. Важное замечание: программы выдают деньги не напрямую бизнесмену, но компенсируют часть процентов на кредит, который вы получили в банке.

3. Иностраннные инвестиции

Еще один путь получить деньги на бизнес – воспользоваться иностранной помощью. В качестве примера можно вспомнить Европейский Банк реконструкции и развития, который выделил минскому суши-кафе финансовую помощь на разработку сайта и мобильного приложения, которое позволило улучшить сервис. Сейчас приложение работает, люди заказывают с его помощью суши – таким образом, если у вас уже есть малый бизнес, вы можете получить до \$10 тысяч безвозмездно от иностранных компаний под определенную программу.

4. Бизнес-ангел

Бизнес-ангелы – это венчурные инвесторы, которые на постоянной основе отбирают проекты и финансируют их. По словам бизнес-ангела и главы компании «Сармат» Александра Кныровича, в Беларуси работает компания «Бавин», которая дает возможность инвестиро-

вать до \$48 тысяч в один проект. Бизнес-ангелы не занимаются благотворительностью в чистом виде, потому что для социальных проектов есть другие источники финансирования. «Бавин» – это общественное объединение, куда входит 13 бизнес-ангелов. Каждый год они выбирают претендентов, которые получают возможность развить свой бизнес.

5. Участие в конкурсе

Приз за первое место в конкурсе составляет, в среднем, \$15 тысяч долларов, за второе – \$10 тысяч, за третье – \$ 5 тысяч. Ключевым фактором для определения победителя являются два фактора: работающий прототип или бизнес и выбор ниши. При этом не надо бояться конкуренции. В конкурентных нишах сформирован спрос. Нужен четкий бизнес-план, описание проекта.[4]

Таблица 1.

1	exp(capital)	Разработка собственного ПО для финансовых институтов (брокеров, дилеров, банков и хедж-фондов)
2	Red Rock Apps	Разработка мобильных приложений для здоровья и фитнеса
3	effor.by	Онлайн-репетитор для выявления и устранения пробелов в знаниях школьников
4	Мае Сэнс	Социальная интернет-платформа для привлечения денежных средств на благотворительность
5	Quote Roller, Inc.	Разработка ПО для создания бизнес-документации (Panda Doc), коммерческих предложений (Quote Roller)
6	MapsWithMe	Офлайн-карты мира для мобильных устройств
7	MetricsCat	Инструмент для сбора и анализа данных о мобильных приложениях
8	Ассистент	Онлайн-бухгалтерия
9	GoPhotoWeb	Сервис для создания сайтов
10	Recommerce	Онлайн-сервис электронной коммерции
11	Mediant	Приложение для решения задач высшей математики
12	StopWebDisability	Навигация в веб для людей с ограниченными возможностями
13	TrackDuck	ПО для отслеживания визуальной обратной связи для веб-разработчиков
14	Boostant	Инструмент для запуска промоакций в социальных сетях
15	BooknGo LLC	Международный сервис онлайн-бронирования квартир

Стартап-движение в Беларуси растет и количественно, и качественно. Семь экспертов, которые имеют богатый опыт в предпринимательстве и хорошо знакомы с белорусским ИТ-бизнесом, определили лучшие белорусские проекты последних лет.

Оценка проектов проходила по следующим основным критериям: инновационность, масштабируемость, бизнес-модель, команда, выручка, внешние инвестиции. [3]

СИЛЬНАЯ СВЯЗЬ ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА

Здесь нужно обратиться к опыту Израиля, страны, которая в 10 раз меньше Беларуси, но по количеству реализованных стартап-проектов на душу населения занимает лидирующую позицию в мировом рейтинге. Речь пойдет о сильной связи образования и бизнеса в Израиле.

Об этом можно написать большую отдельную статью. Если кратко: израильские вузы – очень важная и активная часть стартап-экосистемы. Здесь зарождаются многие инновации и бизнес-проекты. Сюда часто приходят пообщаться со студентами успешные предприниматели, местные и зарубежные.

Во многих странах предпринимательство это «дисциплина» в рамках бизнес-образования, программ MBA. В Израиле есть MBA, а есть школа предпринимательства. И в этом разделении есть смысл. Можно научить управлению финансами, основам менеджмента, маркетинга. Но как можно научить предпринимательству, умению рисковать и создавать новое? Чтобы стать успешным стартапером, по убеждению профессора израильского вуза, Яира Таумана, нужны два главных условия:

1. Работать, устраивать мозговые штурмы, развивать свой стартап 24/7.

2. Хорошие менторы. Они, может, не подскажут, как именно надо делать. Но точно помогут не делать того, что не надо.

В Adelson School of Entrepreneurship – располагающая атмосфера для стартапов. Можно найти уютное место и сосредоточенно поработать за ноутбуком. Или собраться командой за одним столом и поштурмить.

Можно «поработать руками» – в лаборатории школы есть все: от молотка и отвертки до 3D-принтера. Студенты делают здесь роботов, прототипы новых девайсов.[1]

Скромными альтернативами обладает Беларусь в лице различных стартап-конкурсах при ВУЗах. Например BIZTECH BSU.

РЕЗЮМЕ:

1. Пока немногие кредитные учреждения в нашей стране готовы рассматривать возможность финансирования стартапов.

2. Власть готова вкладываться в малый бизнес и выдавать деньги на поддержку рабочих мест.

3. Есть возможность привлечения иностранных инвестиций, но, зачастую, для инвестирования выбирают малый бизнес.

4. Каждый год бизнес-ангелы выбирают претендентов, которые получают возможность развить свой бизнес.
5. Возможность участия в стартап-конкурсах.
6. Критерии оценки стартапа: инновационность, масштабируемость, продуманная бизнес-модель, выбор ниши.
7. Наличие слабой связи между бизнесом и образованием.

Литература

1. Интернет-адрес: <https://probusiness.by/strategy/2973-kak-malenkaya-strana-sozdala-ogromnyu-startap-industriyu-opyt-izrailya-dlya-belarusi.html>.
2. Интернет-адрес: <http://delo.by/news/~shownews/kredit-pod-startup>.
3. Интернет-адрес: <https://42.tut.by/383408>.
4. Интернет-адрес: <http://kyky.org/special/kto-v-bielarusi-dast-dieniegh-na-startap>.

К. С. Балахничева

В начале XX века итальянский экономист В. Парето сформулировал один из основных критериев оптимальности, который предназначен для проверки изменения, произошедшего в экономике, на улучшение благосостояния. Парето говорил, что «следует считать, что любое изменение, которое никому не причиняет убытков и которое приносит некоторым людям пользу (по их собственной оценке), является улучшением».

Задачи, в которых на решение влияет более одного критерия, называют задачами многокритериальной оптимизации. Выбор между несравнимыми результатами является основной целью задач такого типа. В качестве решения такой задачи берется не субъективное решение лица, принимающего решение, а вся эффективная граница (оптимальные решения). Следует отметить также, что оптимальные по Парето решения не являются лучшими, они просто не самые худшие.

Оптимальных по Парето решений может быть как несколько, так и бесконечное множество (совокупность решений представляет собой некоторую непрерывную область). Для облегчения принятия окончательного решения в математике существуют определенные методы, позволяющие сузить множество оптимальных по Парето решений. Но применение этих методов возможно только при наличии определенной дополнительной информации о критериях или свойствах решения. Некоторым методам сужения множества Парето будет посвящена данная статья.

Пусть информационно-технологическая компания «IT incorporated» имеет возможность заниматься проектами как по разработке собственных информационных систем, так и по внедрению систем сторонних производителей. Проект по разработке новой информационной системы занимает в среднем 100 человеко-дней и приносит 400 руб. прибыли, а проект по внедрению занимает в среднем 50 человеко-дней и приносит 150 руб. прибыли. Ресурс работы фирмы составляет 1000 человеко-дней.