

## ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В БЕЛОРУССКИЕ СТАРТ-АПЫ

**Малашенкова О.Ф.**, кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений БГУ

Венчурные инвестиции определяются как частный случай прямых инвестиций, предоставляемых профессиональными инвесторами в качестве участия в менеджменте и акционерном капитале небольших компаний, находящихся на ранних стадиях развития и демонстрирующих значительный потенциал роста. При этом речь идет в основном о высокотехнологичных компаниях, не зарегистрированных на фондовой бирже. Как правило, сложнее всего найти средства для финансирования компаний, находящихся на самых ранних стадиях развития высокорискового проекта («посевная» стадия, или seed, а также «старт-ап», или start-up).

В Беларуси проблема финансирования молодых высокорисковых компаний только начинает решаться. Так, в столице ежеквартально проводятся *Минские Стартап Уикэнды* (Minsk Startup Weekend) [1]. На сегодняшний день проведено уже одиннадцать мероприятий Minsk Startup Weekend. Первый Minsk Startup Weekend прошел 4–5 декабря 2009 г. как тренинговый марафон (семинар) для предпринимателей, желающих опробовать возможности реализации своей идеи на практике. В настоящее время такие тренинги проходят каждый квартал и собирают значительную аудиторию как профессиональных инвесторов и экспертов в различных областях, так и инициаторов проектов любых возрастов и направлений деятельности. В целом за все время существования данного начинания организаторам было заявлено более 300 проектов, более 100 были представлены инвесторам на уикэндах, около половины из которых прошли экспертизу и попали во второй тур. Не менее 10 % проектов получили денежные инвестиции на Startup Weekend. За первый год проведения мероприятий общий объем инвестиций в представленные стартапы составил около 200 000 долл. США.

Еще одно решение для молодых компаний – Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», призванное объединять обладателей капитала с носителями идей без посредников, а также поддерживать проекты с большой перспективой роста. Основными задачами БАВИНа являются создание устойчивого механизма так называемого Deal Flow: привлечение и отбор проектов на постоянной основе, их доработка и презентация инвесторам, а также проведение экспертизы представленных бизнес-идей и бизнес-планов заявителей проектов – due diligence. Инициаторами создания БАВИНа выступил ряд известных предпринимателей и собственников частных компаний из различных отрас-

лей: IT, страхование, строительство, масс-медиа, логистика, энергетика, ритейл, производство и др. В настоящее время в организацию входят около двух десятков инвесторов. За время деятельности было профинансировано и уже реализовано около шести проектов, еще порядка десяти находятся в работе [2].

Условия, на которых венчурные проекты могут быть профинансированы через БАВИН, весьма стандартны для венчурной отрасли. В первую очередь бизнес-ангелы учитывают перспективность и масштаб рынка, на который нацелена реализация проекта. Во вторую – наличие сбалансированной команды тех, кто способен реализовать эту идею. Третий фактор (но не последний) – защищенность бизнес-идеи. Она может выражаться в патенте на нее либо в том, что проект уже запущен. Важна стадия развития, которая характеризует соответствующий объем инвестиций. Каждый бизнес-ангел БАВИН декларирует возможность инвестирования в проект 50 000 – 150 000 долл. Есть и такие, которые готовы инвестировать более 1 000 000 долл. Кроме того, БАВИН оказывает неформальную помощь по доработке и развитию проекта. Волонтеры, эксперты и бизнес-ангелы БАВИН, проанализировав проект, могут лучше структурировать и усовершенствовать бизнес-идею, вскрыв слабые стороны проекта и предложив лучшую бизнес-модель. Кроме инвестиций, инициаторы также получают важные деловые контакты и другие возможности для поиска инвестиций в свой проект. Как правило, предпочтение отдается экспортоориентированным инновационным проектам с большим коммерческим потенциалом. Однако у каждого бизнес-ангела есть свои отраслевые предпочтения, поэтому спектр проектов ничем не ограничен – приветствуются любые смелые бизнес-идеи. Все заявки бизнес-проектов проходят первичную рецензию, после чего попадают на Экспертный совет, после успешного прохождения которого проект отправляется на завершающий этап – Презентационную сессию. В целом, рассмотрение заявки проекта в БАВИН может занять от двух недель до 1,5 месяцев.

Вот некоторые из проектов, профинансированных БАВИН и находящихся на стадии развития.

Проект Giper.by – служба доставки продуктов и товаров из гипермаркета на дом или офис. Отличие проекта от многочисленных служб доставок в том, что на сайте представлены все товары гипермаркета с фотографиями и реальным наличием, которое обновляется ежедневно. На начальном этапе сотрудничество реализовано с одним гипермаркетом «Гиппо» на пр-те Рокоссовского в г. Минске. Разработчики планируют развиваться, улучшать сервис, организовать данную службу в других городах Беларуси. Проект профинансирован тремя бизнес-ангелами.

Проект ООО «Игрика» по созданию настольных экономических игр получил поддержку от одного бизнес-ангелов. В продажу вышел пилотный тираж игры под названием «Бизнес-тренажер Денежный поток». Принципиальными отличиями этого издания от других экономических игр является его направленность на обучение игроков управлению своими личными финансами, развитию навыков торговли и переговоров, инвестирование денег в ценные бумаги и другие активы, банковские инструменты, способы создания капитала. Решая многочисленные ситуации с коллегами по игре, сотрудничая друг с другом, игроки изучают процесс создания источников дохода, позволяющих жить на проценты и работать только в свое удовольствие.

Проект белорусского Хостела создан по инициативе белорусской студентки, любительницы путешествий, создавшей в Беларуси хостелы европейского уровня. На сегодняшний день функционирует уже 3 хостела. Сутки проживания в хостеле стоят около 15 долл. Для спортивных команд или больших туристических групп, а также для владельцев международных карточек ISIC и студентов предоставляются скидки.

Проект команды разработчиков казуальных игр «Steel Steed Studio» получил 90 000 долл. бизнес-ангельских денег в белорусскую игру для iOS и Android. В рамках проекта действующей компанией была разработана и успешно запущена игра Bug Attack, нашедшая потребителей в Израиле, США, Великобритании. Проект будет иметь продолжение в новых перспективных игровых проектах, которые ждут очереди на разработку. Финансирование предоставлено пятью бизнес-ангелами, один из которых - реальный эксперт в игростроении. В качестве промежуточного этапа инвестиционного коммерческого проекта выбрана следующая стратегия: инвесторы вкладывают 90 000 долл. под игру на Unity3D. На рынке подобные проекты скорее исключение, чем правило: компания, находящаяся на этапе раннего роста, обладает достаточным количеством и технических, и управленческих компетенций.

Очередная инициатива в финансировании стар-апов – *AVI Investment Company* – инвестиционная управляющая компания, зарегистрированная в марте 2011 г. и работающая в сегменте инновационных компаний и венчурного финансирования, помогающая создавать и продвигать перспективные старт-апы. AVI выступает управляющей компанией бизнес-акселератора Fenox IT и Инвестиционной компании VM Capital, занимающихся инвестированием в интернет-проекты [3].

На сегодняшний день AVI Investment Company является также управляющей компанией представительства американского венчурного фонда Fenox Venture Capital - бизнес-акселератор работающий по западной схеме – Fenox IT. Акселератор обеспечивает старт-апы всем, что нужно для по-

строения бизнеса – экспертной поддержкой, связями с инвесторами и финансированием, достаточным для того, чтобы несколько месяцев посвятить только конкретному проекту. AVI Investment Company обеспечивает привлечение и отбор проектов для инвестирования. Каждая команда, прошедшая отбор и попавшая в акселератор, получит стартовые инвестиции в размере 20 000 долл. за миноритарную долю (от 10 до 20 %). В дополнение к финансовой поддержке проектам предоставляется полное юридическое и экспертное сопровождение, постоянный офис в центре Минска, где ведется ежедневная работа по развитию проектов, еженедельные конференции с менторами из Силиконовой долины. Начиная с сентября 2012 г. бизнес-акселератор инвестирует по одному проекту на ранней стадии в месяц. Уже профинансированы проекты likez.ru (уникальная система, которая находит и обрабатывает лучшие картинки, видеоролики и новости, собравшие наибольшее количество лайков и репостов в социальных сетях, отсеивает повторы, сохраняя лучшие по качеству варианты. Возможно настроить фильтр по полу и возрасту, чтобы увидеть контент, интересный той или иной группе пользователей, или же выбрать тот, который пользуется популярностью у всего рунета) и taggule.ru (позволяет без участия программистов управлять на сайте любыми сторонними тегами/скриптами: инструментами статистики, тестирования и оптимизации работы сайтов, анализа поведения пользователей, рекламных кампаний и любыми другими тегами сторонних сервисов, которые необходимо подключить на сайт), в планах инвестирование еще 4 проектов в течение ближайших месяцев, что позволило получить доступ к уникальной экспертизе иностранных коллег.

В начале 2013 г. компания собирается запустить частный венчурный фонд с белорусским капиталом для инвестирования в IT проекты из СНГ объемом до 2 млн долл. Работа фонда будет направлена на инвестирование проектов на начальных стадиях. Средний размер инвестиции в один проект будет составлять от 100 до 200 тысяч долл. США за миноритарную долю.

Таким образом, можно сделать вывод о довольно успешно стартовавших в стране командах, занимающихся финансированием самых ранних стадий развития перспективных проектов. Надо отметить, что среди инициаторов вышеназванных примеров подавляющее большинство составляют молодые люди, не имеющие опыта работы в больших государственных структурах, где «инициатива наказуема» или ее вовсе не замечают и не ценят. Именно эта часть белорусского бизнеса потенциально способна эффективно развивать венчурные механизмы и стимулировать укрепление инновационной экономики Беларуси.

## Литература

1. Minsk Startup Weekend // Minsk Startup Weekend [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://startupweekend.by/>. – Дата доступа: 10.01.2013.
2. БАВИН // БАВИН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bavin.by/>. – Дата доступа: 16.01.2013.
3. AVI Investment Company // AVI Investment Company [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://avinvest.by/>. – Дата доступа: 15.01.2013.

## РЕЭКСПОРТ: СУЩНОСТЬ И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЮ

**Радовская Н.Ф.**, аспирант кафедры международных экономических отношений БГУ

Увеличение реэкспортных потоков является одной из основных тенденций мировой экономики последних десятилетий. Реэкспорт характерен как для развивающихся стран, так и для стран с развитой экономикой. Страны, во внешней торговле которых реэкспорт занимает существенную долю, демонстрируют впечатляющие темпы экономического роста. В связи с этим изучение реэкспорта приобретает особую актуальность.

Выделим ключевые подходы к определению реэкспорта, принятые в мировой экономике.

В соответствии с терминологией Организации Объединенных Наций (ООН) реэкспорт (re-exports) представляет собой «экспорт иностранных товаров, которые были ранее учтены в качестве импорта» [1, пар. 2.18]. Данное определение принято для целей учета статистики международной торговли товарами и рассматривает реэкспорт как часть общего экспорта (general exports) наряду с экспортом отечественных товаров (exports of domestic goods). Более того, рекомендуется не только включать реэкспортные операции в суммарные показатели экспорта, но и учитывать их отдельно для аналитических целей. При этом необходимо отличать реэкспорт от временного ввоза товаров без их предшествующего учета в качестве импорта, а также от экспорта иностранных товаров, приобретших статус отечественных в результате их переработки [1, пар. 2.18].

Международным Валютным Фондом (МВФ) реэкспорт определен как «вывоз иностранных (произведенных в других странах и ранее импортированных) товаров из страны, в которую они ранее были ввезены, без каких-либо существенных преобразований по сравнению с состоянием, в котором они были первоначально импортированы» [2, пар. 10.37]. В отличие от ме-