

## **АНАЛИЗ ОПЫТА ВНЕРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В ФОРМЕ СТАРТАПОВ В СФЕРЕ ЛОГИСТИКИ И ИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ BELBIZ**

**А. С. Лукашевич,**

студент факультета экономики и права

*Витебский филиал Учреждения образования Федерации профсоюзов  
Беларуси «Международный университет «МИТСО», г. Витебск*

Научный руководитель:

**В. И. Михайловская,**

старший преподаватель кафедры логистики и менеджмента

*Витебский филиал Учреждения образования Федерации профсоюзов  
Беларуси «Международный университет «МИТСО», г. Витебск*

Группа компаний Belbiz – ведущий в Беларуси центр предпринимательской и стартап-инициативы. Belbiz выступает организатором Всемирной недели предпринимательства в Беларуси и крупнейшей Международной конференции для стартапов Venture Day Minsk [1].

Белорусские стартап-компании – это новые молодые бизнесы, большинство из которых (88,9 %) работают на рынке менее трех лет. Самые популярные отрасли среди стартапов – цифровой софт для бизнеса (34,7 %), искусственный интеллект (20 %), технологии в области финансов (13,5 %), игры и развлечения (13,5 %), а также мобильная разработка (12,4 %), блокчейн (10,6 %), онлайн-образование (9,4 %), фитнес и здоровье (9,4 %), E-commerce (9,4 %), боты и мессенджеры (8,2 %), mass-media и цифровой контент (7,1 %), туризм и путешествия (5,9 %) [2].

Все стартапы финансируются с помощью венчурного финансирования. Венчурное финансирование или венчурный бизнес – это один из новых видов ведения бизнеса в Беларуси. Отталкиваясь и избегая ошибок западных первопроходцев в данной сфере, Беларусь выходит на новый уровень получения прибыли путем инвестирования в инновационные, технологически прорывные проекты.

Венчурное финансирование – тип финансирования, при котором институциональные и индивидуальные инвесторы предоставляют начинающим или малым высокотехнологичным компаниям, имеющим долгосрочный потенциал роста, денежные средства в целях реализации такими компаниями высокорисковых инновационных проектов. Данный вид финансирования характеризуется высокой степенью риска для инвестора и потенциально высокой доходностью. В обмен на такие инвестиции инвесторы, как правило, получают вознаграждение в виде прибыли или акций (долей) в уставном капитале компании.

Особенность распределения ролей в венчурной фирме заключается в том, что главные партнеры венчурной фирмы являются руководителями, они профессионалы инвестиционного бизнеса. Эта группа инвесторов состоит из очень состоятельных лиц и институтов, обладающих крупными суммами наличного капитала, таких как государственные и частные пенсионные фонды, университетские финансовые фонды, страховые компании. Другие посты в венчурной фирме представлены венчурными партнерами и временно-участвующими предпринимателями (ВУП). Венчурные партнеры предлагают сделки и получают прибыль только с тех сделок, над которыми они работают (в отличие от главных партнеров, которые получают прибыль со всех сделок). Большинство венчурных фондов существуют 10 лет. Эту модель впервые успешно применили более 350 фондов Силиконовой долины в 1980-х гг. для обширного инвестирования в технологические тенденции.

Среди проблем развития венчурного бизнеса в Беларуси следует выделить прежде всего немногочисленность инициативных людей, стартаперов, готовых рискнуть карьерой ради собственного дела. Также сдерживающим фактором является то, что у нас много

изобретений, при этом не так много менеджеров, обладающих бизнес-навыками для коммерциализации данных разработок. Так, для работников отечественных научных учреждений в большинстве своем характерно полнейшее равнодушие к возможностям финансирования их разработок и отсутствие реальной инициативы для их реализации [3].

В связи с этим можно сказать, что дефицит инвестиционных ресурсов для финансирования проектов не единственная проблема развития венчурного финансирования в Беларуси. Кроме того, инвестиции в Беларуси зачастую очень «дорогие и короткие». Наша страна избежала распродажи наиболее «интересных» активов по бросовым ценам в отличие, например, от России. Поэтому деньги заработаны 383 белорусскими бизнесменами большим трудом, и последние с ними расставаться не спешат. От каждого проекта инвесторы хотят получить максимальную отдачу – из-за этого и доли в проекте, как правило, за сравнительно небольшие инвестиции хотят получить существенные. Во многом поэтому и немного именно венчурных проектов – все-таки рисковать деньгами, вкладывая их в такие проекты, могут решиться только очень смелые инвесторы [4].

Белорусские стартапы пользуются выгодным географическим положением страны, которое позволяет работать и на восточном, и на западном рынках – это огромный плюс для логистического направления.

В группу стартап-компаний вошли представители молодых компаний (до пяти лет), зарегистрированных в Республике Беларусь, с инновационной моделью развития и/или масштабируемой технологической идеей либо продуктом. Большинство стартап-компаний работает от одного года до трех лет (рис. 1) в сфере IT и имеет двух-трех основателей. У более трети стартапов основателями являются женщины (рис. 2). Большинство компаний имеет прототип, который у 40 % стартапов представлен рынку.



Рисунок 1 – Возраст стартап-компаний



Рисунок 2 – Стартапы с основателями женщинами

Примером является белорусский стартап Dronex, разрабатывающий новую технологию доставки/отправки товаров весом до 3,5 кг с помощью автономных дронов (\$1,1 млн инвестиций). Похожий проект разработали и в России, стартап Dostavista, курьерская доставка за 90 минут (\$2,25 млн).

Успешными зарубежными стартапами в логистике являются:

– Сингапурский стартап **Cargobase**, который предложил связывать напрямую фрахтовщиков и клиентов. В Юго-Восточной Азии услуги по перевозке грузов предоставляет множество разномастных компаний, в которых клиенту порой непросто разобраться. Cargobase – это платформа, на которой производители товаров могут выбрать подходящего для себя перевозчика. Пока платформа предлагает только авиаперевозчиков, а груз может быть любым – как маленьким, так и крупным. Сумма привлеченных средств в стартап Cargobase составила \$350 000.

– В Гонконге логистический стартап **Lalamove** в рамках раунда финансирования сумел привлечь \$30 млн. Эти средства Lalamove потратит на выход в новые 60 городов в Китае и Азии до конца 2017 года. Суть этого стартапа в разработке одноименного приложения, которое позволяет водителям заниматься доставкой грузов – по аналогии с работой сервиса заказа такси Uber. Сейчас, согласно данным TechCrunch, Lalamove работает в 50 городах Китая и Азии: им пользуется более 500 000 водителей, 5 млн клиентов, в основном корпоративных, которые совершили более 15 млн заказов.

– Стартап **Convoy** в сфере логистики базируется в Сиэтле и направлен на индустрию грузоперевозок. Принцип его также очень похож на Uber. Этот стартап подыскивает экспортерам грузовики без посредников по типу груза, объема, оборудованию и цене. Convoy ориентируется на местные и региональные перевозки, предоставляя водителям возможность хорошо зарабатывать и вовремя возвращаться домой.

– Стартап, соединяющий в себе решение проблем управления строительством и цепью поставок, зарегистрировали в США. Носит он название **BridgeSoftware** и представляет собой программное обеспечение для упрощения взаимодействия координации проектов и сопровождающей их логистики. Этому стартапу удалось привлечь \$400 000.

Логистические сети мира с каждым годом становятся все более развитыми, более эффективными и более рентабельными. Неудивительно, что по количеству стартапов логистический рынок не слишком уступает рынку IT-технологий. Причина малого количества стартапов в логистике у нас заключается не только в слабом инвестиционном климате, но и в недостаточной подготовке отечественных стартаперов, которым часто не хватает знаний для подготовки проектов. Но тем не менее и в Республике Беларусь, и в России есть прогрессирующие стартапы в логистике, которые развиваются с каждым днем.

### Список использованных источников

1. Венчурное финансирование в Республике Беларусь. Отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-VENTURE [Электронный ресурс] // Bel.biz. – 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: 19.03.2019.

2. Стартапы Беларуси. Отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-VENTURE [Электронный ресурс] // Bel.biz. – 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: 19.03.2019.

3. Осокина, И. Проблемы финансирования инновационных проектов в научно-технической сфере / И. Осокина // Общество и экономика. – 1999. – № 9. – С. 104–112.

4. Хилл, Б. Бизнес-ангелы: как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей / Б. Хилл, Д. Пауэр. – М. : Эксмо, 2008. – 85 с.