

СТАРТАПЫ БЕЛАРУСИ

ОТЧЕТ ПО ИТОГАМ ИССЛЕДОВАНИЯ
В РАМКАХ ПРОЕКТА AID-VENTURE

МИНСК
2018

СОДЕРЖАНИЕ

5

ВВЕДЕНИЕ

10

МЕТОДОЛОГИЯ

10

ГЛОССАРИЙ

12

ГЛАВНЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

14

ГЛАВА 1. СТАРТАП-КОМПАНИЯ

Возраст стартап-компании

Количество основателей

Доли собственников

Стадия продукта

Сфера деятельности стартапа

Актуальные проблемы стартапа

Юридическая форма

24

ГЛАВА 2. БИЗНЕС СТАРТАПА

Клиенты стартапа

Доход стартапа

Уровень дохода

Бизнес-модели

География продаж

30

ГЛАВА 3. ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПА

Источники финансирования

Иностранный капитал

Объем привлеченных инвестиций

Проблемы в поиске инвестиций

Потребности в инвестициях

2

47

ГЛАВА 4. КОМАНДА СТАРТАПА

Количество человек в команде
Национальный состав
Рост команды
Организация работы команды
Дефицит талантов

54

ГЛАВА 5. ПОРТРЕТ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

Пол основателя стартапа
Возраст основателя стартапа
Образование основателя стартапа
Уровень владения английским языком
Профессиональный опыт основателя стартапа
Время, уделяемое работе в стартапе

67

ГЛАВА 6. БЕЛАРУССКАЯ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА

Оценка стартап-экосистемы
Оценка инвестиционного климата
Оценка законодательства в сфере венчурной деятельности
Характеристика реформ
Аспекты, усложняющие реализацию венчурных проектов
Использование налоговых льгот
Необходимость льгот или преференций стартапу

80

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

81

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Проведение данного исследования стало возможным благодаря поддержке американского народа, оказанной через Агентство США по международному развитию (USAID). Мнения, изложенные в настоящем издании, являются исключительной ответственностью Belbiz и ни при каких обстоятельствах не могут рассматриваться в качестве отражающих позицию USAID или Правительства США.



ВВЕДЕНИЕ

В 2018 году группой компаний Belbiz проведено подробное исследование состояния стартап-экосистемы Беларуси. Это первый подобный отчет, который дает представление о новом зарождающемся секторе белорусской экономики — технологических стартапах.

Исследование ставит перед собой задачу определить основные черты новых технологических стартап-компаний, их потребности, особенности ведения и финансирования бизнеса, планы развития, а также характеристики основателей стартапов. Мы понимаем, что в своем первом издании данное исследование не является исчерпывающим. Мы пытаемся заполнить существующий на рынке информационный вакуум о стартап-компаниях с инновационным потенциалом развития. Поэтому будем благодарны за все комментарии и советы, чтобы в последующем данное исследование представляло подробную характеристику нового сектора экономики — технологических стартапов.

Под стартапом мы понимаем недавно созданную и быстро развивающуюся компанию, разрабатывающую или предоставляющую инновационные продукты либо услуги с масштабируемыми бизнес-моделями.

В белорусском законодательстве не закреплена форма регистрации компании «стартап», поэтому статистических данных о количестве стартапов в Беларуси не существует. Мы создали базу из более 1000 компаний на основе пятилетнего опыта работы бизнес-клуба «Имагуру» и его партнеров (инвесторов, центров поддержки, образовательных компаний) со стартапами. Полагаем, что эта цифра является первым предположением о количестве стартапов в Беларуси. «Имагуру» направил приглашение принять участие в опросе всем участникам этой базы. 214 (21,4%) респондентов ответили на вопросы анкеты.

Мы благодарим всех, кто принял участие в подготовке исследования и анализе данных. Методология основана на международном опыте проведения стартап-исследований. Опрос проведен в рамках проекта AID-Venture по развитию венчурной экосистемы Беларуси при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).



Электронную версию отчета можно найти на сайте www.bel.biz.



Агентство США по международному развитию (USAID) поддерживает развитие частного сектора в Беларуси путем совершенствования деловой среды, повышения компетенций представителей частного малого и среднего бизнеса, а также улучшения доступа малого и среднего бизнеса к финансированию. USAID содействуют расширению доступа к современным технологиям, развитию инновационного предпринимательства и стартапов. USAID оказывает поддержку продвижению интересов бизнеса, улучшению условий ведения бизнеса, развитию организаций по поддержке предпринимательства, повышению уровня финансовой грамотности и улучшению доступа к финансированию. С октября 2016 года USAID финансирует программу по развитию венчурного финансирования в Беларуси AID-Venture, которая рассчитана на пять лет.

ГРУППА КОМПАНИЙ BELBIZ

Группа компаний Belbiz — ведущий в Беларуси центр предпринимательской и стартап-инициативы. Группа компаний Belbiz включает в себя интернет-ресурс для бизнеса bel.biz и стартап-хаб «Имагуру». Стартап-хаб «Имагуру» является крупным коворкингом; центром обучения стартапов, инвесторов и корпораций; площадкой для проведения стартап-мероприятий. Belbiz выступает организатором Всемирной недели предпринимательства в Беларуси и крупнейшей Международной конференции для стартапов Venture Day Minsk.

2017

Данные этого исследования базируются на опросе стартапов по итогам их работы в 2017 году. В целом 2017-й был одним из самых насыщенных периодов в истории отечественной стартап-экосистемы. Истории успеха белорусских стартапов, появление новых инвесторов, возрастающий интерес со стороны крупных международных игроков к нашим стартап-компаниям, развитие внутренней законодательной базы — все это является отличным фундаментом взросления и роста стартап-экосистемы страны, приобретения ее собственного имиджа на международной арене. Вопросы, может ли Беларусь создавать инновации мирового уровня, может ли здесь появиться компания-юникорн, больше не являются чем-то призрачным. Наша страна делает важные шаги в развитии стартап-экосистемы.

ЭТО БЫЛ ЗНАЧИМЫЙ ГОД ДЛЯ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ.

Стартап **FriendlyData**, основанный белорусскими разработчиками, прошел отбор в международный акселератор **500 Startups**. **BotCube** — в акселератор **Boost VC** в Кремниевой долине. Стартап **Exponenta** — в легендарный финский акселератор **Startup Sauna**. А стартап **IQBoxy**, который занимается оцифровкой документов на базе машинного обучения, — в культовый американский акселератор **Y Combinator**. Четыре стартапа из Беларуси прошли обучение в эстонском акселераторе **Startup Wise Guys**.

Американо-беларусский стартап **WorkFusion**, автоматизирующий бизнес-процессы на основе машинного обучения, привлек \$35 млн инвестиций в раунде D от группы компаний во главе с венчурным фондом **Georgian Partners**.

«Имагуру» открыл **Академию бизнес-ангелов**. В 2017 году более 30 потенциальных инвесторов ранних стадий прошли обучение. Часть из них объединилась для создания новой ангельской сети. Также в этом году появился прецедент для белорусского IT: **Google** купила компанию **AI MATTER**. Произошел полноценный acquisition — приобретение компании.



Проект Юрия Гурского **Flo** привлек \$5 млн от фонда **Flint Capital**. Также как бизнес-ангел в проект инвестировала известная топ-модель **Наталья Водянова**.

Стартап **PandaDoc** привлек \$15 млн в рамках раунда B от фондов **Rembrandt Ventures Partners, Microsoft Ventures, HubSpot** и других.

Стартап **OneSoil**, победитель Venture Day Minsk, привлек \$500 тыс. от фонда **Haxus**. Также в этом году у фонда появились еще две портфельные компании: стартап **Fabby**, который делает приложение, позволяющее автоматически заменять фон «селфи» с помощью нейросетей, и **Voir** — команда, которая разрабатывает сервис виртуального макияжа (величина сделки не разглашается).

Фонд прямых инвестиций «**Зубр Капитал**» инвестировал в компании **ActivePlatform, ActiveCloud**, крупнейший **беларусский e-commerce 21vek.by**, автоклассифайд **av.by**, в производителя флексоупаковки «**Унифлекс**» и был признан американским ресурсом **PitchBook.com** самой активной инвесткомпанией в Центральной и Восточной Европе. Стандартная сумма сделок для фонда «**Зубр Капитал**» — \$3–7 млн.

Стартап **Banuba**, разрабатывающий мобильные приложения на основе технологий дополненной реальности, получил финансовую поддержку в \$5 млн от инвестиционного фонда **Larnabel Ventures** и инвестиционной компании **VP Capital**.

Блокчейн-стартап **Multy**, который появился на первом блокчейн-хакатоне в стартап-хабе «**Имагуру**», привлек инвестиции от cyber Fund.

В Беларуси принят **декрет № 8** о развитии цифровой экономики.

В 2017 году в Республике Беларусь начал работу первый венчурный фонд, ориентированный на венчурное финансирование беларусских проектов (**RBF Ventures**).

В целом в **2017** году ведущие стартапы с беларусскими основателями привлекли около **\$85 млн** в качестве инвестиций. Это один из лучших периодов с точки зрения объема инвестиций для **стартап-экосистемы Беларуси**.

МЕТОДОЛОГИЯ

- 1 Тематика данного исследования имеет первостепенное значение для экономики Беларуси и других стран региона. Опросник разработан на основе аналогичных исследований, проводимых в европейских странах.
- 2 Для задач исследования была взята база данных стартапов бизнес-клуба «Имагуру», а также других центров поддержки, коворкингов и экспертов в стартап-сфере.
- 3 Опрос проведен методом онлайн-анкетирования в период с марта по апрель 2018 года. Пилотные исследования осуществлялись в январе-феврале 2018 года.
- 4 Мы опрашивали стартапы, в которых хотя бы один из основателей с доминирующей долей является белорусом.
- 5 Анкета содержала 54 вопроса по следующим темам: стартап-компания, основатели и команда, бизнес-модели и рынки, финансирование и инвестиции, а также стартап-экосистема.
- 6 На вопросы анкеты ответили представители 214 стартапов.
- 7 Почти в 80% случаев на вопросы отвечали основатели компаний. Остальные 20,6% респондентов распределились между членами правления, менторами, а также обладателями миноритарной доли/опциона в стартапе.

ГЛОССАРИЙ

БИЗНЕС-АНГЕЛ — независимый частный инвестор (физическое или юридическое лицо), который вкладывает свой капитал в небольшие инновационные и высокотехнологичные компании (проекты) на ранних стадиях их развития, а также, как правило, предоставляет консультации, связанные с осуществлением такими компаниями (проектами) своей деятельности. В обмен на такие инвестиции бизнес-ангелы обычно получают определенную долю в уставном капитале компании (долю в проекте).

ВЕНЧУРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (согласно законодательству Республики Беларусь) — коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования венчурных проектов.

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.

ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД — инвестиционный фонд, осуществляющий инвестиции в акционерный капитал инновационных компаний на разных стадиях роста. Венчурные фонды осуществляют инвестиции с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Как правило, 70–80% проектов не приносит отдачи, но прибыль от оставшихся 20–30% окупает все убытки. Инвесторами (участниками) фонда обычно являются частные лица, компании, банки, пенсионные фонды. Управляют фондом профессиональные инвесторы — менеджеры или управляющая компания. Средняя продолжительность работы фонда составляет 10 лет.

EQUITY DILUTION (разводнение акционерного капитала) — уменьшение доли участия (equity) акционера в акционерном капитале компании в результате нового выпуска акций, которые имеют тот же ранг, что и существующие уже голосующие акции.

EXIT (англ. — выход) — продажа своей доли в компании. У компании есть акционеры — ее основатели и инвесторы, которые владеют долями в проекте. Когда они продают свою долю, то совершают «выход» (экзит). Экзит может произойти при продаже доли другому лицу, при продаже доли другой компании (например, в случае M&A), при продаже доли на бирже (в случае выхода стартапа на IPO).

SAAS (англ. software as a service — софт-продукт как услуга) — одна из форм бизнес-моделей, при которой подписчикам предоставляется готовое программное обеспечение, полностью обслуживаемое провайдером на определенный период времени. Поставщик в этой модели самостоятельно управляет приложением, предоставляя заказчикам доступ к программе через мобильное приложение или веб-браузер.

ГЛАВНЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

- 1 Первая оценка общего количества стартапов в стране — **более 1000 компаний.**
- 2 Большинство стартапов — **молодые компании** с опытом работы до трех лет.
- 3 Большинство стартапов имеет **работающий прототип.**
- 4 Большинство стартапов **работает в сфере B2B.**
- 5 Каждый третий стартап **получает доход.**
- 6 83,5% стартапов использует **личные средства** для финансирования компании.
- 7 Каждый второй стартап имеет **опыт привлечения инвестиций.**
- 8 Самый популярный источник финансирования — **бизнес-ангелы.**
- 9 Около 15% стартапов планирует развиваться, рассчитывая на **собственные доходы.**
- 10 Почти 85% стартапов планирует **привлекать инвестиции** в ближайшие три года.
- 11 Потребности стартапов в финансировании в ближайшие годы могут превысить **\$100 млн в год.**
- 12 **Команда стартапа** в большинстве случаев не превышает пяти человек, среди которых два основателя.
- 13 **Основатель стартап-компании** — это мужчина, проживающий в Минске, в возрасте от 26 до 35 лет, с высшим образованием, предыдущим опытом работы в частном бизнесе и управления стартапом.



ТАТЬЯНА МАРИНИЧ,
ОСНОВАТЕЛЬ ГРУППЫ
КОМПАНИЙ VELVIZ И
СТАРТАП-ХАБА
«ИМАГУРУ»



Вокруг понятия «стартап» существуют различные стереотипы. Одни считают, что это слово — лишь модное иностранное заимствование, и не признают стартап настоящим бизнесом. Другие думают, что стартап — это любая начинающая компания. Но не каждая новая компания является стартапом — компанией с высоким потенциалом роста, инновационной моделью развития или технологическим преимуществом. Стартапы нацелены на глобальный рынок и способны быстро масштабироваться.

Создание масштабируемой, быстрорастущей компании — настоящие американские горки: успехи и поражения, схватка амбиций и компромиссов. Это динамичная игра с большими ставками и высоким риском провала. На такой риск идут основатели стартапов — амбициозные молодые профессионалы, обладающие необходимыми компетенциями. Сегодня у стартапов есть шанс изменить мир так, как 20 лет назад его изменили мировые лидеры Amazon, Facebook, Google и многие другие. Сегодняшние белорусские стартапы могут стать мировыми лидерами завтрашнего дня.

Наше исследование в определенной степени развеивает мифы вокруг стартапов. Лучшие из них способны конкурировать на глобальном рынке благодаря своим инновациям и интеллектуальному капиталу. Беларусь нуждается в таких компаниях.





ГЛАВА 1.

СТАРТАП-КОМПАНИЯ

ВОЗРАСТ СТАРТАП-КОМПАНИИ

Беларусские стартап-компании — это новые молодые бизнесы, большинство из которых (88,9%) работает на рынке менее трех лет. Основная часть стартап-компаний (47,1%) работает менее одного года (диаграмма 1).

БЕЛАРУССКОМУ СТАРТАПУ МЕНЕЕ ТРЕХ ЛЕТ.

Стоит отметить, что средний возраст европейского стартапа — 2,4 года. В этом смысле белорусский стартап в полной мере отвечает параметрам среднестатистического европейского стартапа.

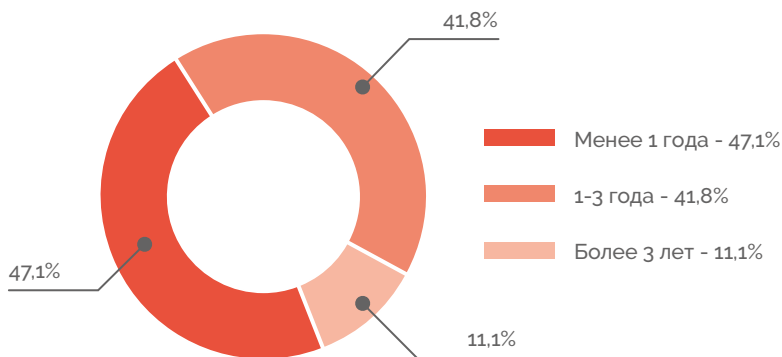


ДИАГРАММА 1.
Возраст стартап-компаний

КОЛИЧЕСТВО ОСНОВАТЕЛЕЙ

Почти половина стартапов (42,9%) имеет двух основателей (диаграмма 2). Это классическая модель, которая признана эффективной во многих странах мира. Идеальным считается микс двух основателей, у одного из которых — бизнес-фокус, у другого — технологический. В Беларуси только 19,5% стартапов создано одним основателем.

Этот аспект почти полностью совпадает с европейским трендом, где предприниматели-одиночки создают чуть более 20% стартапов.

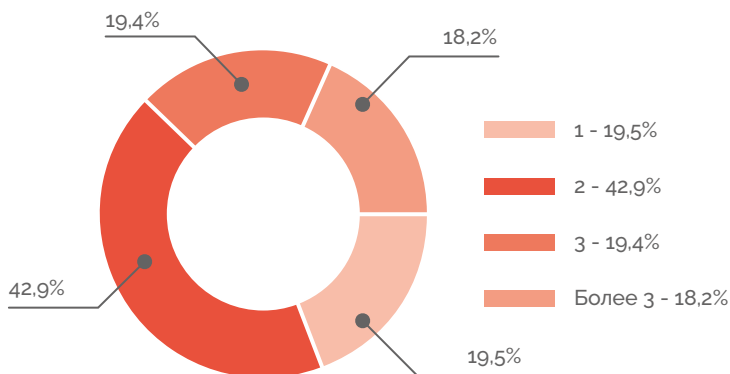


ДИАГРАММА 2.
Количество основателей стартапов

**У СТАРТАПА ДВА
ОСНОВАТЕЛЯ.**



ДОЛИ СОБСТВЕННИКОВ



Большинству стартапов принадлежит более чем 75% доли компании, что является закономерной и характерной чертой для стартапов на ранней стадии развития (диаграмма 3). 6,5% респондентов владеет миноритарной долей менее 25% компании. С развитием бизнеса стартапа и привлечением инвестиций доли собственников размываются (dilution). Как правило, на ранних стадиях инвестирования бизнес-ангелам или акселераторам принадлежит не более 20% стартапа. Таким образом основатели сохраняют контроль над своим бизнесом и остаются мотивированными к ускорению роста компании.

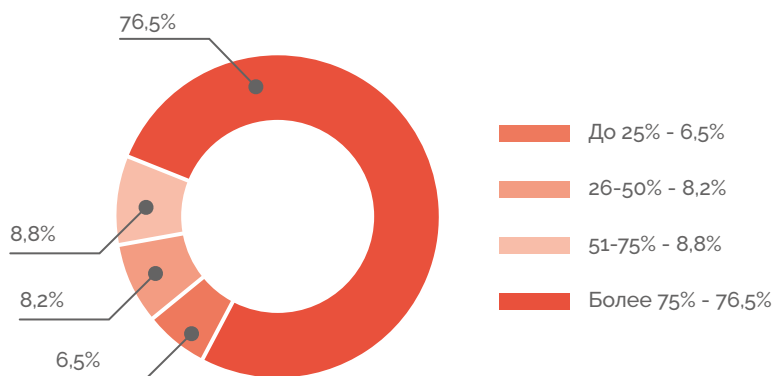


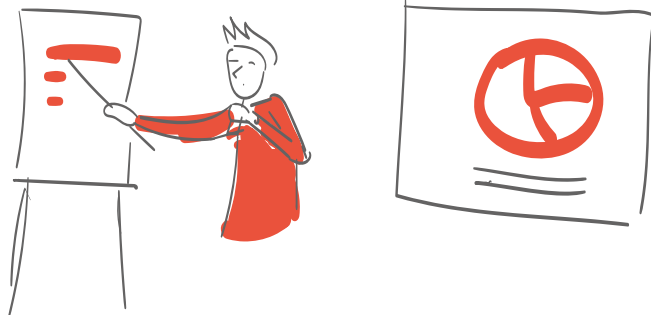
ДИАГРАММА 3.
Доля компании, находящаяся в собственности учредителя

СТАДИЯ ПРОДУКТА

Около половины всех компаний (45,9%) имеет работающий прототип и команду с соответствующими техническими и маркетинговыми компетенциями, а также менторскую поддержку (диаграмма 4). У каждого четвертого стартапа продукт представлен на рынке и есть клиенты. Это является хорошим показателем для рынка, на котором почти половина компаний работает менее года.



ДИАГРАММА 4.
Стадия продукта и услуги стартапа



СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАРТАПА

Самые популярные отрасли среди стартапов — это SaaS (цифровой софт для бизнеса), искусственный интеллект (AI), технологии в области финансов (FinTech), а также игры и развлечения. Чуть более 10% стартапов занимается разработкой продуктов с использованием технологии Blockchain (график 1).

Для сравнения, в Польше топ-5 секторов по итогам исследования 2017 года — это большие данные (big data), аналитические сервисы, интернет вещей (IoT), программные продукты и сервисы, а также технологии в сфере здоровья и биотехнологии.



ГРАФИК 1.
Отрасли стартапов



ЮРИЙ ЗИССЕР,
ОСНОВАТЕЛЬ
«ТУТ БАЙ МЕДИА»,
БИЗНЕС-АНГЕЛ

“

Мировоззрение белорусских стартапов: набрать денег, а там видно будет. Многим стартапам даже не приходит в голову, что для получения финансирования голый идеи недостаточно: нужно сперва разработать и продемонстрировать прототип, а еще лучше — первую выручку, и только после этого искать инвесторов.

”

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАРТАПА

Среди актуальных задач стартапов первое место занимают: поиск финансирования для роста компании (54,1%), продажи и привлечение клиентов (52,4%), а также построение продукта и ценностного предложения (49,4%) (график 2). Интересно, что последние две проблемы полностью совпадают с европейским трендом, где в топе проблем стартапа — продажи, построение продукта и рост. В отличие от общеевропейского стартапа, первая проблема, которую называет белорусский стартап, — это поиск финансирования.

ПОИСК ФИНАНСИРОВАНИЯ — ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА СТАРТАПА.



ГРАФИК 2.

Актуальные проблемы стартапа



ВИКТОРИЯ МИХНЕВИЧ,
СТАРШИЙ ЮРИСТ
ИООО «СОРАЙНЕН И
ПАРТНЕРЫ»



На самых ранних этапах жизни стартапа еще неясно, как будет развиваться проект, поэтому нести дополнительные расходы и брать на себя юридические обязательства нет смысла. Например, самое простое общество с ограниченной ответственностью в Беларуси подразумевает как минимум наличие полноценного юридического адреса (офисного помещения), ведение бухгалтерского учета, представление отчетности в госорганы (даже нулевой), наем руководителя, оформление отношений с членами команды, уплату налогов и обязательных взносов на зарплату сотрудникам (принять в штат и не платить регулярно зарплату по законодательству Беларуси нельзя), уплату налогов с коммерческой деятельности, «двойное» налогообложение дохода фаундеров от деятельности такой компании. При этом в Беларуси на стартапы распространяются общие нормы о банкротстве и ликвидации.

С точки зрения инвестиционной привлекательности для регистрации компании стартапы выбирают юрисдикции, которые обладают гибким законодательством в сфере (венчурного) финансирования и наработанной судебной практикой. Крайне привлекательно выглядят США и Кипр. Обе эти юрисдикции хорошо знакомы инвесторам и не вызывают каких бы то ни было вопросов с точки зрения обеспечения прав инвесторов.

Из стран Европейского союза выделяется Эстония со своей программой развития стартап-экосистемы и поддержки (финансовой, юридической и инфраструктурной), в том числе так называемый стартап-виз.





ЮРИДИЧЕСКАЯ ФОРМА

Более половины стартапов имеет юридическую регистрацию (диаграмма 5), из них 55,3% зарегистрировано в Республике Беларусь, 15% — в США, 9% — в Эстонии, 4% — на Кипре, 3% — в Российской Федерации. Стоит отметить тот факт, что 40,6% стартапов пока не зарегистрировано, при этом в 13,5% случаев члены команды являются индивидуальными предпринимателями.

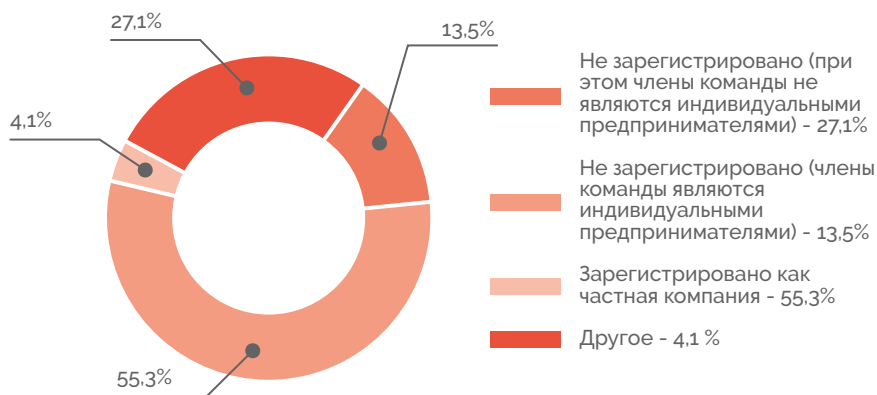


ДИАГРАММА 5.
Юридическая форма стартапа



ГЛАВА 2.

БИЗНЕС СТАРТАПА

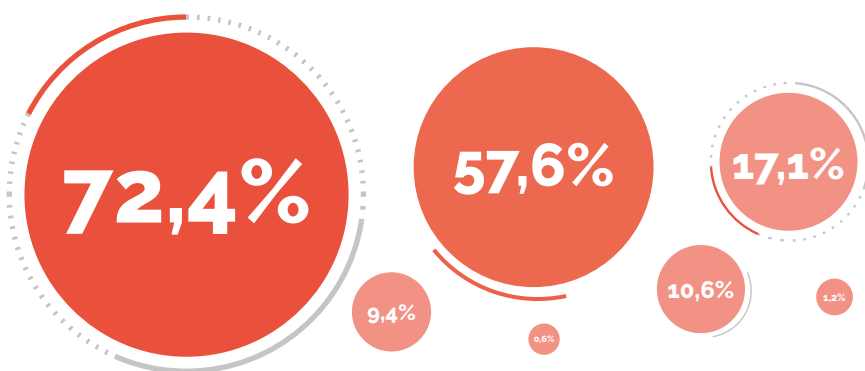
+ =

° =



КЛИЕНТЫ СТАРТАПА

Большинство стартапов работает в сфере B2B. Их основными клиентами являются частные компании и корпорации (72,4%) (график 3). Данный показатель очень близок к европейскому — например, в Польше он составляет 76%.



Бизнес, частные компании и корпорации / юридические лица - 72,4%
Государственные организации - 17,1%
Некоммерческие организации - 9,4%
Индивидуальные клиенты / физические лица - 57,6%

Фрилансеры и индивидуальные консультанты - 10,6%
B2C - 0,6%
Другое - 1,2%

ГРАФИК 3.
Клиенты стартапа

B2B — ГЛАВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ СТАРТАПОВ.

ДОХОД СТАРТАПА

Практически каждый третий стартап имеет доход, 23,5% получает доход от своей деятельности на ежемесячной основе (диаграмма 6). При этом большинство стартапов не имеет дохода, что может быть объяснено ранней стадией развития компании. Появление дохода по итогам первого года работы стартапа является хорошим показателем развития компании. В Польше 30% стартап-компаний не получает дохода и 41% — имеет регулярный доход.

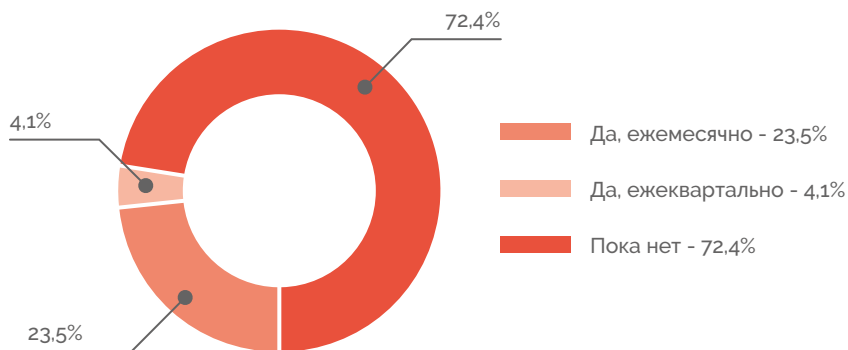


ДИАГРАММА 6.
Наличие дохода у стартапа

**КАЖДЫЙ ЧЕТВЕРТЫЙ СТАРТАП ИМЕЕТ
РЕГУЛЯРНЫЙ ДОХОД.**

УРОВЕНЬ ДОХОДА

Необходимо отметить, что респонденты неохотно делятся информацией, касающейся финансовой составляющей деятельности стартапов. Так, лишь 32% поделилось информацией об уровне дохода. У 58% стартапов на момент исследования он составил до \$5 тыс. (диаграмма 7).

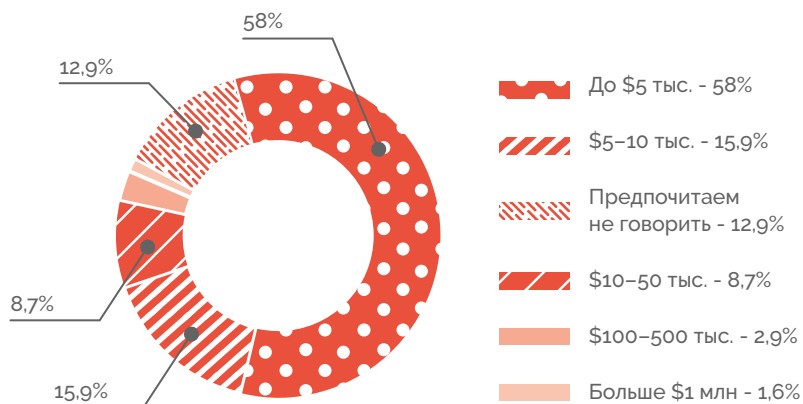
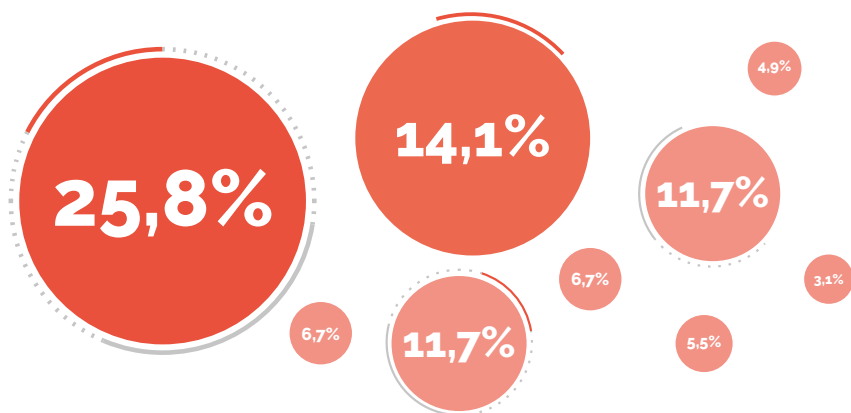


ДИАГРАММА 7.
Уровень дохода стартапа

БИЗНЕС-МОДЕЛИ

Самой популярной бизнес-моделью для стартапов является SaaS (software as a service) — ее использует более четверти респондентов. Другими распространенными моделями стали прямая продажа потребителю (14,1%); подписка на приложение и торговая площадка в интернете (по 11,7%) (диаграмма 8).



SaaS - 25,8%
Прямая продажа потребителю - 14,1%
Подписка на приложение - 11,7%
Market place - 11,7%
Другое - 9,8%
Freemium model - 6,7%
Встроенные в приложение платные продукты - 6,7%

Продажа кастомизированной версии потребителю - 5,5%
Продажа через партнеров и дилеров - 4,9%
Модель, связанная с краудфандингом или голосованием деньгами - 3,1%

ДИАГРАММА 8.
Бизнес-модели стартапа



ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

Более половины стартапов (56,3%) реализует свои услуги и продукты на внутреннем рынке. Практически одинаковое количество (31–33%) нацелено на рынок России и Европы. На глобальном рынке работает 37% опрошенных стартапов (график 4).

Беларусские стартапы пользуются выгодным географическим положением страны, которое позволяет работать как на восточном, так и на западном рынках. Большинство стартапов, которые работают в Беларуси, делает это на ранней стадии тестирования продукта и его вывода на рынок.

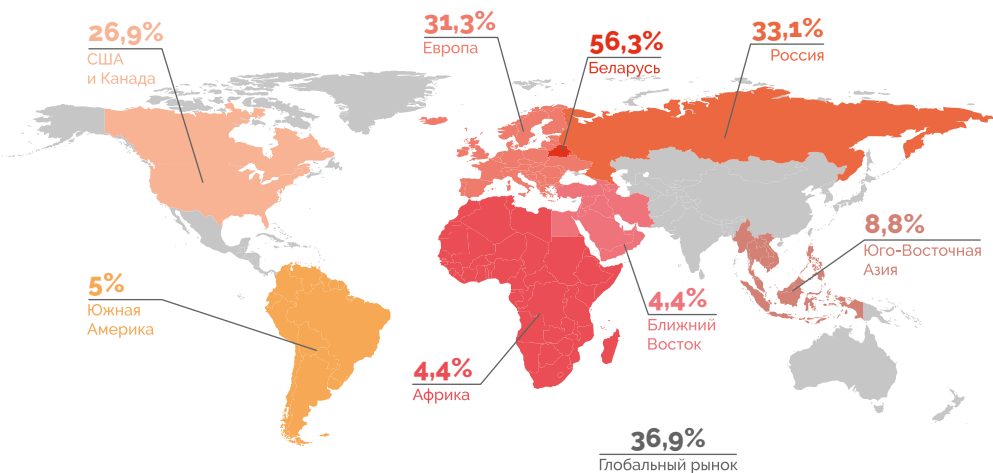
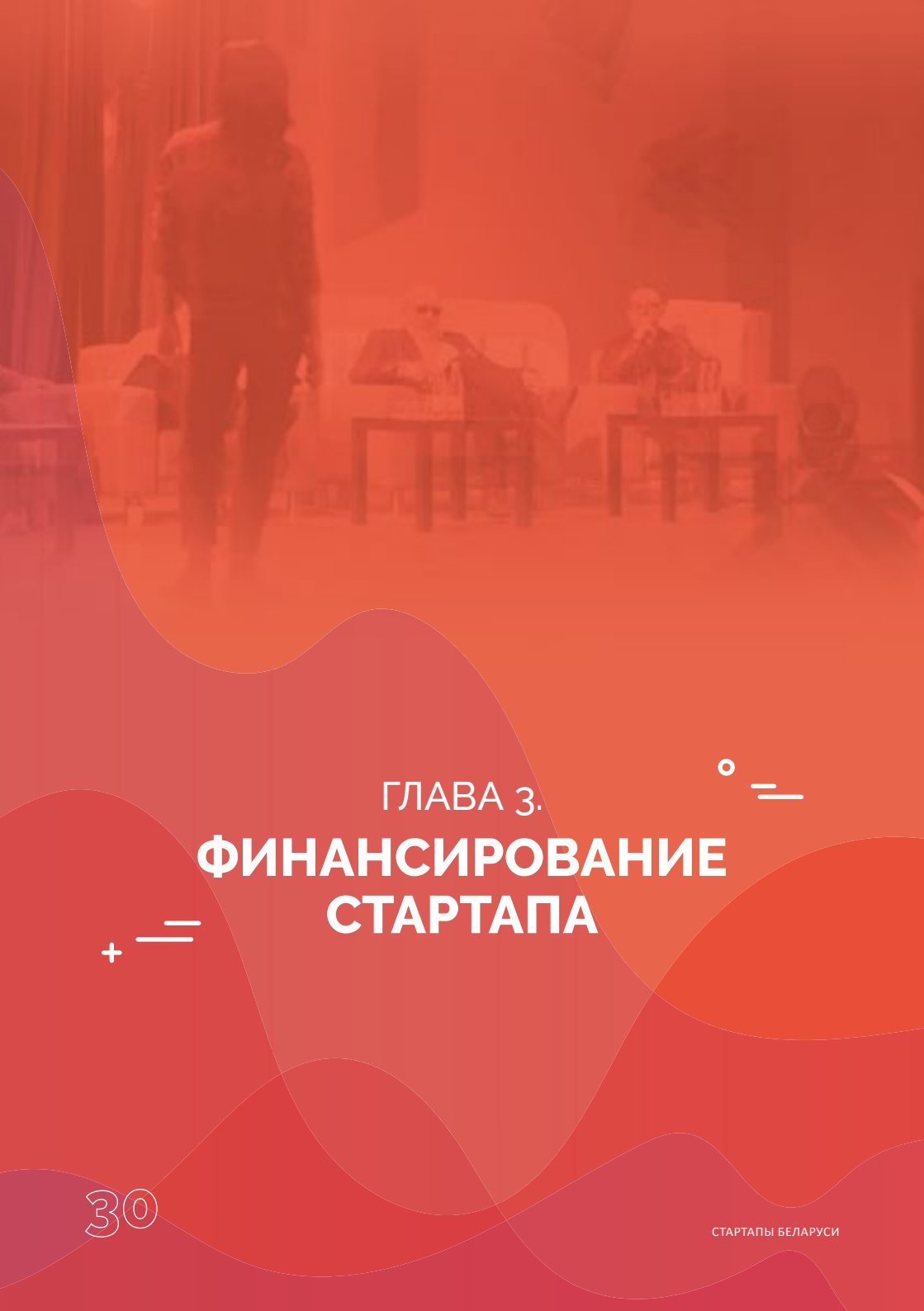


ГРАФИК 4.

География реализации продукта/услуги стартапа



ГЛАВА 3.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПА



ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

83,5% стартапов использует личные средства для финансирования компании (график 5). В среднем эта цифра превышает показатель европейских стран, где стартапы имеют лучший доступ к финансированию благодаря развитым сетям бизнес-ангелов, наличию акселераторов и венчурных фондов.

Так называемые bootstrappers, то есть те, кто самостоятельно финансирует свою компанию, — это люди, которые располагают достаточным доходом для финансирования бизнеса или работают с командой единомышленников на первом этапе без заработной платы, а впоследствии рассчитывают на доход компании от клиентов. В Беларуси, несмотря на то что таких компаний много, выбор данной бизнес-модели основан не на предпочтениях основателей в ее пользу. Это, скорее, вынужденный шаг, связанный с трудностями в поиске финансирования. В дальнейшем почти 85% стартапов планирует привлекать инвестиции.

Каждый пятый стартап финансируется за счет собственных доходов и прибыли.

Банковскими кредитами воспользовалось менее 1% стартапов. В Европе эта цифра хоть и небольшая, но превышает 6%. Инвестициями венчурных фондов воспользовалось лишь 10,6% стартапов.



ДМИТРИЙ ГУРСКИЙ,
ИНВЕСТОР,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ,
ФОНД NAXUS

То, что более 80% стартапов финансируется за счет личных средств без прибыли и дохода, соответствует реальности. Однако я бы не сказал, что в нашем регионе найти деньги венчурные (русские, украинские в основном) для сколь-либо живого проекта сложно. Те компании, которые ставят такую цель, рано или поздно ее достигают. Равно как и нет большой проблемы с ангельскими деньгами. Самофинансирование связано с некоторыми иными аспектами. Во-первых, очень много стартапов-хобби или стартапов-идей, когда дело просто не доходит до чего-то серьезного. Во-вторых, многие просто не хотят связываться с инвесторами по причинам личного толка (из-за нежелания получать отказ или терять полный контроль над проектом). В-третьих, стартапов в западном понимании у нас очень мало. Как правило, люди создают компании в той области, где им все понятно, — и сразу как дивидендный бизнес (игры, приложения с подписками, аутсорсинг). Проблема со стартапами в Беларуси лежит точно не в области финансирования, а, скорее, в том, что здесь очень мало людей с опытом создания и вывода продуктов на мировой рынок, нет еще такой нужной концентрации продуктовой экспертизы. Почти все учатся сами, наступая на одни и те же грабли.



ГРАФИК 5.
Источник финансирования стартапа

В отличие от европейских компаний, где каждый пятый стартап получает государственное финансирование, белорусские стартапы не располагают такой возможностью.

БИЗНЕС-АНГЕЛЫ — САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ.

Им воспользовалось более 24% стартапов в Беларуси.



КИРИЛЛ ГОЛУБ,
БИЗНЕС-АНГЕЛ,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Учитывая, что доступ к венчурному капиталу в стране пока затруднен и практически отсутствуют акселерационные программы, такой процент явно мал. Недостаток раннего финансирования пока не позволяет предпринимателям запускать в достаточном количестве проекты, ориентированные на быстрый кратный рост, а не на сиюминутное извлечение небольшой прибыли.

Если стартап решает проблему на глобальном рынке, очень большое значение имеет скорость: обычно над той же задачей работает десяток других команд во всем мире, и, скорее всего, победа достанется тем, кто стартовал быстрее и привлек начальные инвестиции раньше.

С развитием в Беларуси юридической базы и экономических механизмов — например, налогового стимулирования венчурных инвестиций — привлекать начальные деньги от бизнес-ангелов будет каждый второй стартап.



ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ

При этом 55,3% компаний с инвестициями привлекало иностранный капитал (диаграмма 9).

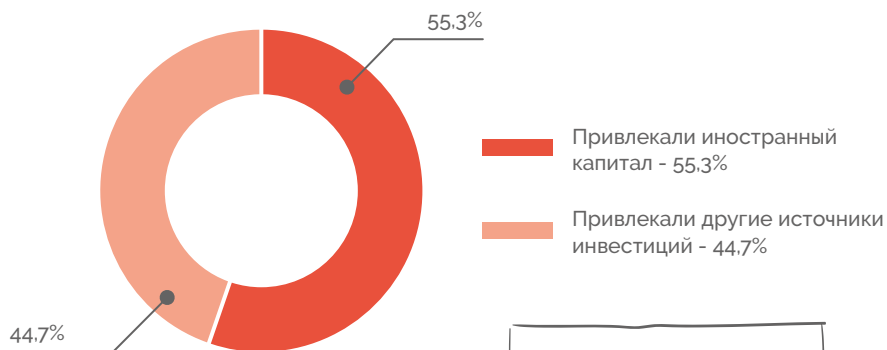


ДИАГРАММА 9.
Иностранный капитал в стартапе





ДМИТРИЙ КАЛИНИН,
ДИРЕКТОР
БЕЛОРУССКОГО
ИННОВАЦИОННОГО
ФОНДА

В настоящее время Белорусский инновационный фонд активно внедряет и продвигает инструменты финансовой поддержки стартапов на разных стадиях. На протяжении девяти лет ежегодно проводится Республиканский конкурс инновационных проектов. По его результатам отбирается более 10 наиболее перспективных проектов, которые могут получить сертификаты на коммерциализацию своих разработок в размере до 14 тыс. бел. рублей. Действует механизм предоставления безвозмездных ваучеров и грантов до \$100 тыс. каждый для поддержки перспективных инновационных разработок. С 2017 года в Республике Беларусь активно работает первый венчурный фонд RBF Ventures, ориентированный на венчурное финансирование белорусских проектов в размере до \$2 млн. В своей деятельности он использует лучшую международную практику отбора проектов и структурирования сделок. Фонд отработывает и внедряет своего рода национальный стандарт венчурного финансирования стартап-проектов.

СТАРТАПЫ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Мы сравнили стартап-компании, которые привлекали иностранные инвестиции, с остальными стартапами. Компаний с иностранными инвестициями чуть более половины (56,4%) от всех тех, кто поднимал инвестиции. В целом эта категория стартапов более стабильная и зрелая. Для 74,3% стартап-основателей, которые привлекали иностранные инвестиции, это не первая стартап-компания. В отличие от других стартапов, вопрос поиска финансирования не является для них ключевым. Стартапы с иностранными инвестициями сосредоточены на продажах и привлечении клиентов (71,4%). 80% компаний с иностранными инвестициями зарегистрировано как юридические лица, что на 25% больше, чем в целом по выборке. Большинство из них (75%) зарегистрировано вне Беларуси. 22,9% таких компаний ориентировано на глобальный рынок, 45,7% — на США/Канаду, Европу.

65,7% стартапов с иностранными инвестициями столкнулось с проблемами при поиске инвестора. Мы понимаем, что эти сложности они успешно преодолели. В целом стартапы с иностранными инвестициями поднимали более успешные раунды, чем стартапы с белорусскими инвесторами. Каждый третий стартап (35,3%) с иностранными инвестициями поднимал более \$500 тыс., каждый четвертый (24,3%) — \$100–500 тыс., 15,1% стартапов — \$50–100 тыс. Среди стартапов, которые поднимали белорусские инвестиции, нет компаний, привлечших более \$500 тыс.

94,3% стартапов с иностранными инвестициями надеется получить больше финансирования в ближайшие три года. 60% из них рассчитывает привлечь в следующем раунде инвестиций свыше \$1 млн. Это более амбициозные планы, чем в целом по выборке, где свыше \$1 млн планирует привлекать чуть более 32,1% стартапов.

54,3% стартапов с иностранными инвестициями считает белорусскую стартап-экосистему очень плохой с точки зрения возможности и поиска финансирования. Только 11,4% считает условия для ведения бизнеса и развития венчурного финансирования в Беларуси хорошими и удовлетворительными. При этом 62,9% положительно отмечает характер реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата.

85,7% стартапов, которые привлекали иностранные инвестиции, посвящает проекту полный рабочий день, в отличие от 40% по общей выборке. Это подтверждает наш тезис о том, что получение финансирования существенно влияет на возможности основателя фокусироваться только на своем стартапе. 80% стартапов, которые привлекали иностранные инвестиции, владеет английским языком, что почти на 20% больше, чем в целом по выборке. Более трети стартапов (34,3%) с иностранными инвестициями имеет мультинациональные команды.

74,3% стартапов с иностранными инвестициями нанимало специалистов в команду в последние шесть месяцев. Это почти на 20% больше, чем в целом по выборке. Из них 38,5% нанимало более пяти человек.

Очевидно, что инвестиции позволяют приглашать в команду необходимых специалистов, фокусироваться на работе компании, разработке продукта и в целом дают возможность ускоренного роста для технологического стартапа.

ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Почти половина (47,5%) всех, кто поднял инвестиции, привлекла до \$50 тыс. (диаграмма 10). Это классические ангельские инвестиции на ранней стадии развития компании. Каждый третий стартап (30,8%) привлек от \$50 тыс. до \$300 тыс. Если в США и Европе такая сумма сделки может быть ангельской или акселерационной, то в Беларуси это, скорее, инвестиции группы ангелов или, возможно, вторая инвестиция в стартап. Каждый пятый стартап (21,7%) сумел привлечь более \$300 тыс. Среди них есть группа безусловных лидеров. Она немногочисленна, как в классическом инвестиционном портфеле. 3,8% стартапов привлекло инвестиции более чем на \$1 млн. Для сравнения, средний европейский стартап поднял инвестиции в размере €2,5 млн.

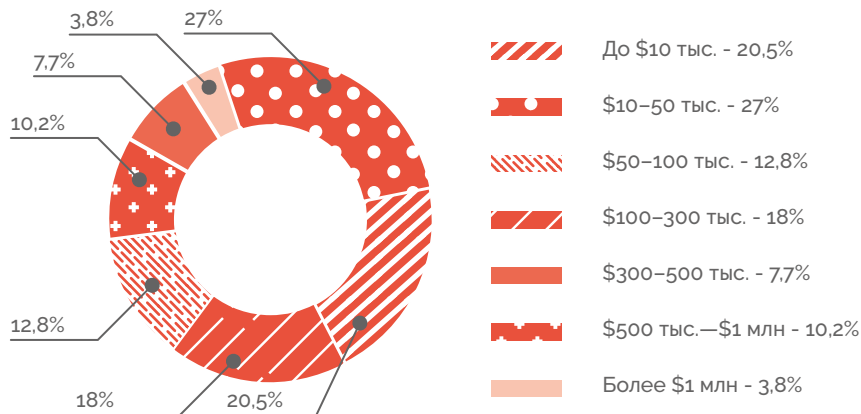
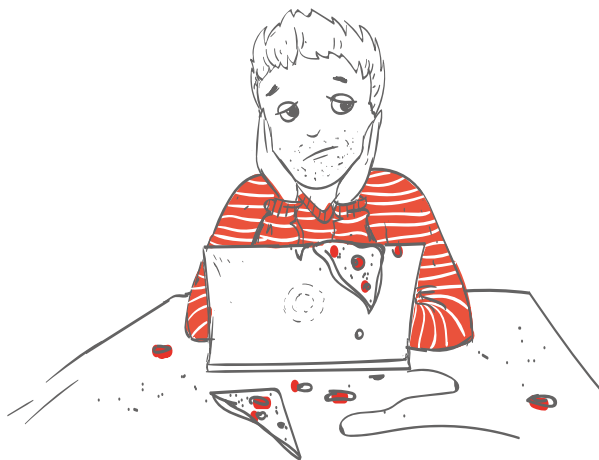


ДИАГРАММА 10.

Сумма инвестиций, привлеченных стартапами



ПРОБЛЕМЫ В ПОИСКЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Как и в исследовании венчурной экосистемы 2017 года, мы попросили стартапы назвать основные проблемы, с которыми они столкнулись в процессе поиска инвестиций.

Интересно проследить за изменениями.

2017

- Поиск консультанта, инвестора;
- сложность процесса получения инвестиций;
- разногласия в процессе оценки компании.

2018

- Несогласие инвестора принять неконтрольный пакет акций;
- существенные разногласия с инвестором, касающиеся принципов функционирования бизнеса;
- существенные разногласия с инвестором, касающиеся стоимости компании.

Данные свидетельствуют о смене фокуса и более зрелом отношении стартапа к поиску инвестиций. По оценке стартапов, сегодня основные трудности лежат не в плоскости доступа к инвестициям, а в механизме договоренностей с инвесторами.



ВАЛЕРИЙ ОСТРИНСКИЙ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
БЕЛАРУССКОЙ СЕТИ
БИЗНЕС-АНГЕЛОВ (BBAN)
ANGELS BAND



Считаю, что при нынешней скорости развития венчурной экосистемы в Беларуси найти первоначальные инвестиции для стартапа вполне возможно. Инвестиций в размере \$50-100 тыс. обычно хватает для проверки основных гипотез, но и получить \$500 тыс. сейчас тоже вполне реально под амбициозный проект, которым управляет крутая команда. Другое дело, что не всегда надо торопиться поднимать такие суммы в первом раунде. Лучше запустить стартап своими силами и с минимальными ангельскими инвестициями, а потом привлекать \$500 тыс., когда оценка проекта будет выше.





ПОТРЕБНОСТИ В ИНВЕСТИЦИЯХ

84,7% СТАРТАПОВ ПЛАНИРУЕТ ПРИВЛЕКАТЬ ИНВЕСТИЦИИ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА.

Чуть более половины (52,2%) тех, кто рассчитывает на инвестиции, планирует поднять свыше \$500 тыс. в ближайшие три года (диаграмма 11). 15,1% стартапов нуждается в инвестициях стадий А и В — более чем \$5 млн. В среднем европейский стартап-основатель имеет более амбициозные планы, планируя поднять €3,3 млн для своего стартапа.

Если экстраполировать данные исследования на экосистему, то в ближайшие три года белорусские стартапы планируют поднять более \$300 млн. Эта цифра коррелирует с данными исследования о венчурной экосистеме 2017 года, согласно которому отечественный бизнес готов инвестировать в белорусские стартапы более \$100 млн в год. Однако на сегодняшний момент недостаточно развита инфраструктура инвестиций — сети бизнес-ангелов, акселераторов и венчурных фондов, — способная обеспечить такой уровень финансирования в Беларуси.

ЕСЛИ ИСХОДИТЬ ИЗ ПРЕДПОЛОЖЕНИЯ, ЧТО ТОЛЬКО 100 СТАРТАПОВ ПОДНИМУТ ИНВЕСТИЦИИ В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА В БЕЛАРУСИ, ТО ОБЪЕМ РЫНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ БЕЛАРУССКИХ СТАРТАПОВ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ \$150 МЛН ЗА ЭТОТ ПЕРИОД.

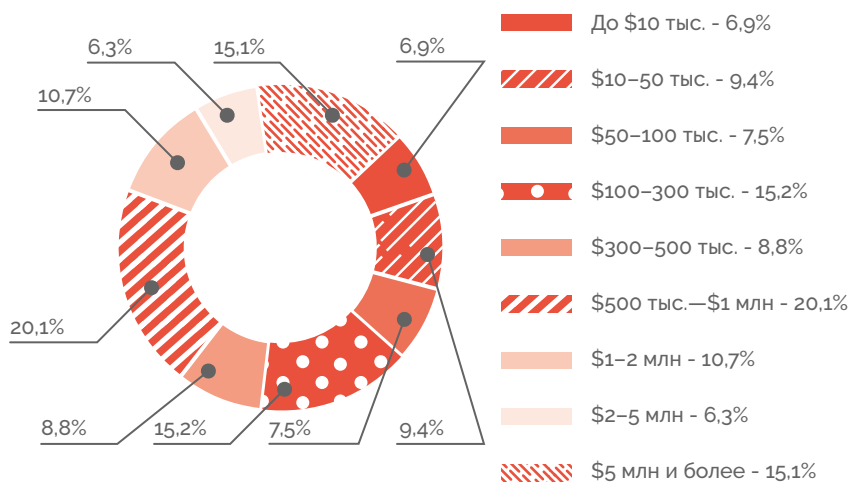


ДИАГРАММА 11.

Планируемый объем инвестиций



ЮЛИЯ КАВЕЦКАЯ,
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА
ОРГАНИЗАЦИИ
ФИНАНСИРОВАНИЯ
СУБЪЕКТОВ МСП БАНКА
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ

На современном этапе венчурный бизнес
развился в мощную мировую индустрию.
Он является средством высокодоходного
размещения капитала и эффективным
механизмом внедрения инноваций.
Мировое сообщество уже давно и очень
активно использует возможности венчурных
инструментов.

Сегодня наблюдается возрастающий спрос
на инвестиции со стороны стартапов.
Однако существующий рынок венчурного
финансирования в Беларуси абсолютно неразвит.
Единичные проекты привлекают инвестиции
беларусских бизнес-ангелов и венчурных фондов.

На сегодняшний день разработана дорожная
карта с конкретными мероприятиями по
совершенствованию законодательства в целях
развития системы венчурной деятельности
в Беларуси.

Традиционные пути финансирования
за счет банковского кредита зачастую
недоступны стартап-компаниям в процессе
разработки технологий и новых продуктов.
Для таких компаний приемлемым способом
финансирования становятся деньги венчурных
инвесторов. И развитие венчурной экосистемы в
нашей стране станет импульсом для роста числа
стартапов.

По примеру стран (Израиля, Финляндии и др.), где изначально государственные программы стали фактором, способствующим успешному развитию венчурной сферы, на первоначальном этапе решением вопроса видится создание венчурного фонда с государственными инвестициями. Участие государства на этом этапе будет способствовать наиболее эффективному выполнению задачи содействия развитию экосистемы в целом, станет координирующим центром во взаимодействии государственных и частных институтов, финансовых организаций, производственных и научных кругов. В дальнейшем, по мере развития данной сферы и роста венчурных инвесторов, фонд трансформируется в фонд фондов.



СПРАВОЧНО. Государственный венчурный фонд участия YOZMA с размером капитала \$100 млн предоставлял капитал для венчурных фондов, инвестировавших начальные стадии high-tech проектов. Общим результатом данного мероприятия стал рост высокотехнологичного сектора Израиля до 67% экономики, когда вначале он был всего 3%. При этом общий капитал созданных 64 венчурных фондов по вложениям в сферу высоких технологий составлял \$2 млрд, а общая капитализация 100 крупнейших high-tech компаний — около \$30 млрд. Спецификой израильской венчурной индустрии является объем инвестирования на ранних стадиях развития высокотехнологичных компаний, который составляет 40% всех венчурных инвестиций (показатель для США — 25%, ЕС — 8%). Таким образом, специализация государства на каком-либо одном направлении (в данном случае — на высоких технологиях) и соответственно его сильная поддержка на государственном уровне позволяют существенно активизировать инновационно-инвестиционные процессы в стране.

В Финляндии государственная финансовая поддержка и нахождение своей узкой ниши на европейском, а затем и мировом рынке обеспечила экономический рост и одно из первых мест в ЕС по развитию рынка венчурных инвестиций.

Только 15% стартапов не планирует привлекать инвестиции в будущем. Среди основных причин названы отсутствие фактической потребности для инвестиций (42,3%) и предпочтение других источников финансирования (23,1%) (диаграмма 12). Интересно, что на недостаток знаний и опыта не жалуется ни один стартап, не стремящийся к инвестициям.

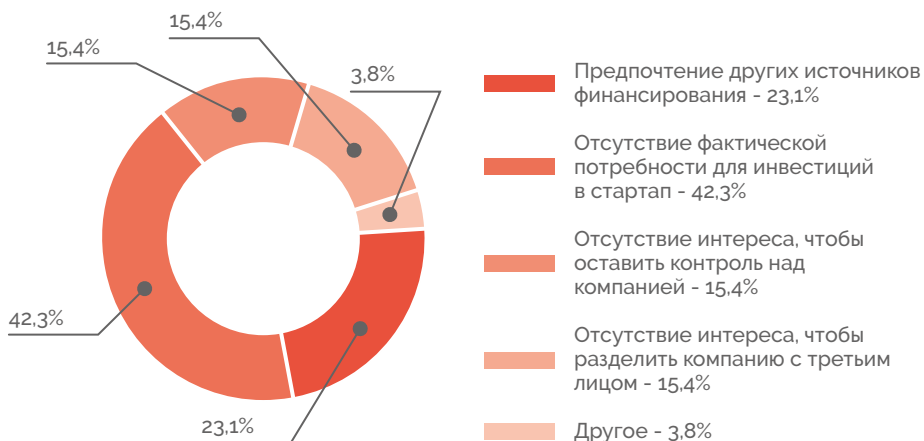


ДИАГРАММА 12.

Причины не привлекать инвестиции в стартап



ГЛАВА 4.

КОМАНДА СТАРТАПА

+ —

° =

Команда — один из самых главных, если не важнейших, залогов успеха стартапа. С точки зрения функционирования бизнеса квалификация основателей и надлежащий выбор членов команды являются определяющими для успешной работы компании. С точки зрения макроэкономики важным также является знание о том, какое количество рабочих мест создают стартапы.

КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК В КОМАНДЕ



Более половины опрошенных стартапов (55,6%) имеет команду, численность которой не превышает пяти человек (график 8).

СРЕДНЯЯ ЧИСЛЕННОСТЬ РАБОТАЮЩИХ В СТАРТАПЕ — 7 ЧЕЛОВЕК.

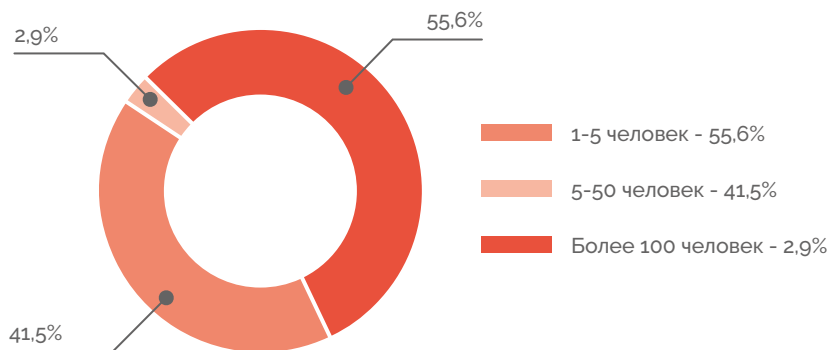


ГРАФИК 8.
Количественный состав команды стартапа

В среднем в европейском стартапе работает 10 человек. Этот показатель существенно варьируется в зависимости от страны. Так, самое большое среднее количество сотрудников имеют стартапы Германии (15), Великобритании (12) и Франции (9), самое малое — у стартапов Румынии (2,6).

НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ

Большинство стартапов характеризует состав своей команды как белорусский (78,7%). 21,3% опрошенных стартапов работает в мультинациональной команде (диаграмма 13). Интересно, что в Европе этот показатель ненамного выше. Каждый третий европейский стартап имеет сотрудников из другой страны.

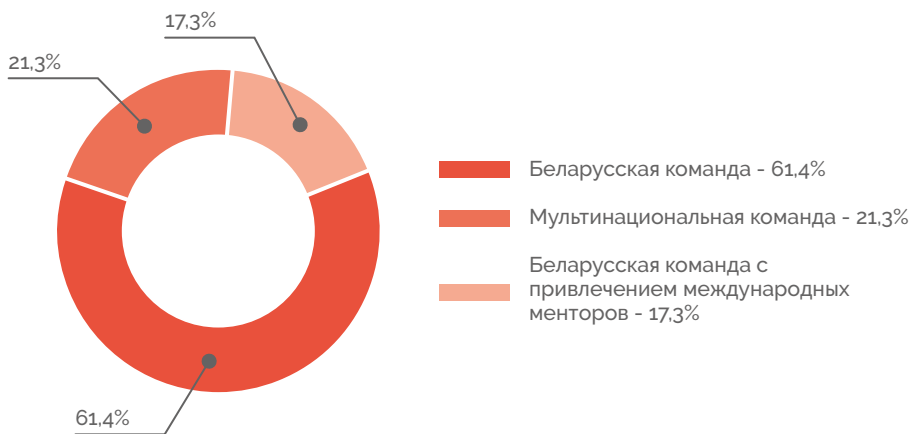


ДИАГРАММА 13.
Национальный состав команды

РОСТ КОМАНДЫ

В целом стартапы активно занимаются поиском талантов. Стоит отметить, что эта функция входит в один из приоритетов, над которыми работает стартап (график 2). Почти половина стартапов (45%) сформировала команду численностью до пяти человек в последние полгода развития. Столько же стартапов (45%) не нанимали сотрудников, что вполне соответствует ранней стадии развития, когда еще нет привлеченных инвестиций, направленных на рост команды, и сооснователи стараются развивать продукт собственными силами. С другой стороны, 10% стартапов активно нанимало сотрудников — более пяти человек за полгода (диаграмма 14). В первую очередь, это команды, которые сумели привлечь финансирование. В этом смысле существует прямая связь между привлеченным венчурным финансированием и ростом рабочих мест в данном секторе экономики.

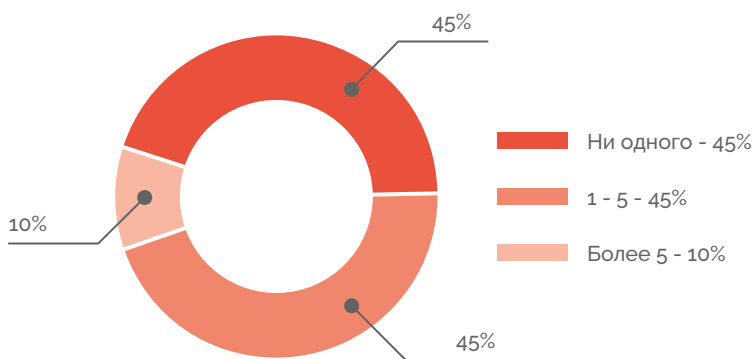


ДИАГРАММА 14.

Количество сотрудников, нанятых за последние шесть месяцев



ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ КОМАНДЫ

Для эффективной деятельности стартапа важной составляющей также являются условия, в которых работает команда. По результатам опроса, 31,2% компаний арендует отдельный офис. В офисах других компаний трудится 22,4% команд, а работать в коворкинге удобно 20% опрошенных стартапов. 9% работает дома или удаленно (график 9).



ГРАФИК 9.
Организация работы команды стартапа



АНАСТАСИЯ
ХОМЕНКОВА,
СОУЧРЕДИТЕЛЬ
И ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ДИРЕКТОРА СТАРТАП-
ХАБА «ИМАГУРУ»



Сегодня для стартап-компании условия работы должны приносить дополнительную ценность, и фаундеры стремятся организовывать наиболее комфортную, гибкую и эффективную деятельность команды. Для этого лучше всего подходит работа в стартап-хабе или коворкинге — например, в стартап-хабе «Имагуру». В таких местах стартапы, не выходя из офиса, могут посещать тренинги и мастер-классы, пользоваться поддержкой менторов, участвовать в нетворкингах, встречаться с инвесторами и привлекать членов команды и консультантов. Рынок успешно функционирующих коворкингов совсем мал в Минске и регионах, поэтому и общая численность тех, кто работает в коворкинге, небольшая по сравнению с другими вариантами.

Интересная ситуация, оказывается, и с офисами. Стоит одной стартап-команде снять помещение в бизнес-центре, как там же начинают открывать офисы и другие стартап-компании, образуя, таким образом, определенное сообщество. Но коворкингом такие пространства могут стать только при организации и поддержании определенной инфраструктуры обмена опыта и коллаборации.



ДЕФИЦИТ ТАЛАНТОВ

Принимая во внимание, что абсолютное большинство стартапов работает с применением инноваций в сфере информационных технологий, поиск талантливых разработчиков является актуальной проблемой для каждого второго стартапа (график 10). Укомплектовать команду эффективными продавцами и маркетологами — нерешенная задача для 40% стартапов. Каждый пятый стартап испытывает дефицит в управленцах. Несмотря на то, что Беларусь считается кузницей кадров для технологических стартапов, а многие международные стартапы и технологические компании осуществляют поиск технологических талантов в нашей стране, белорусские стартапы испытывают дефицит в разработчиках. Мы можем связать это с тем, что разработчики предпочитают более стабильный доход в крупных технологических компаниях или иностранных стартапах, привлечших инвестиции, работе в белорусских командах на ранней стадии, когда не каждый стартап готов предложить разработчику конкурентную заработную плату.

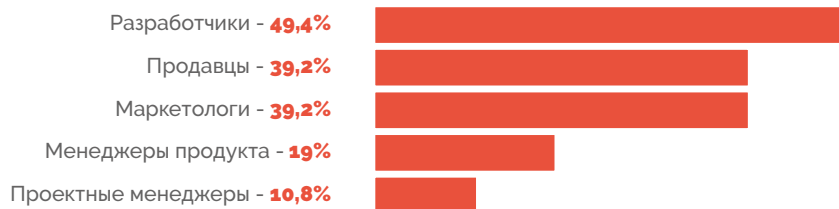


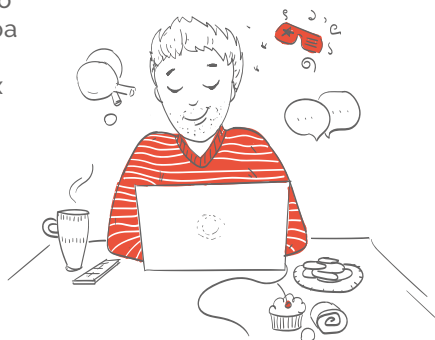
ГРАФИК 10.
Дефицит талантов у стартапа



ГЛАВА 5.

ПОРТРЕТ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

Одной из задач исследования было понять, кто сегодня занимается развитием нового сектора экономики, связанного с продвижением технологических, цифровых и инновационных продуктов. Портрет основателя стартапа складывается из нескольких составляющих, которые в целом характеризуют его как молодого, активного, образованного и стремящегося к знаниям человека. Это лидеры нового поколения, которые имеют профессиональный опыт, высшее образование, говорят по-английски и готовы совершенствовать свои знания и навыки.



ПОЛ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

В 72% случаев основателями стартапов являются мужчины (диаграмма 15). В опрошенных стартапах количество (со)основателей-женщин составляет почти 28%, что превышает общеевропейский показатель (14,7%). В соседней Польше у 26% стартапов среди основателей значатся женщины.

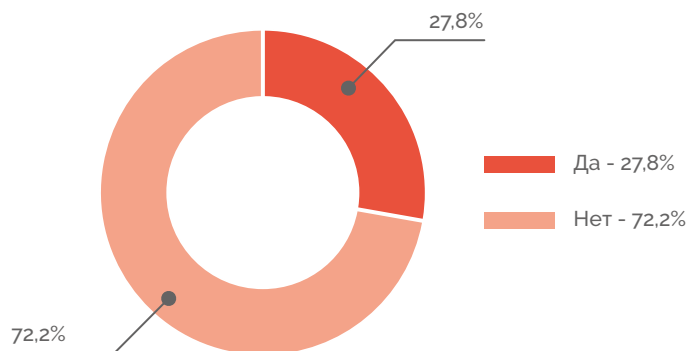


ДИАГРАММА 15.

Стартапы с основателями-женщинами



ЕЛЕНА ШКАРУБО,
ОСНОВАТЕЛЬ
MEETNGTREETME

Эти цифры можно рассматривать как подтверждение того, что у нас в стране немало амбициозных и предприимчивых женщин, что, конечно, не может не радовать. Но я бы не делала выводов о том, что мы приближаемся к настоящему гендерному балансу. Более показательными будут такие данные, как, например, сколько в среднем инвестиций привлекает стартап с женщиной-фаундером по сравнению со стартапом, основанным и возглавляемым мужчиной, или процент женщин на технических позициях, или, например, данные о том, стартапы в какой сфере запускают женщины.

Gender gap, так же как и «стеклянный потолок», по-прежнему остаются острыми проблемами в Беларуси и требуют комплексного решения — не только в стартап-коммьюнити, но и в стране в целом.



Однако данная проблема не является исключительно локальной. Это проблема мирового масштаба.



ЖЕНСКИЕ СТАРТАПЫ

Стартапы с основателями-женщинами представляют отдельный интерес для нашего исследования. Не утихают вечные споры о том, есть ли разница в ведении бизнеса между мужчиной и женщиной, кому легче или сложнее и почему.

В Беларуси почти каждый третий стартап имеет сооснователя-женщину. Это в целом выше, чем в среднем по Европе. Мы действительно часто видим женщин на стартап-ивентах, хакатонах и, конечно, рады, что многие из них развивают свои бизнесы. Эти бизнесы работают в схожих сферах с мужскими (например, такими как SaaS или AI), но есть и отличия. Среди топ-5 секторов, в которых работают стартапы с женщинами-основателями, выделяются массмедиа, онлайн-образование и туризм.

В целом нет серьезных отличий между мужчинами и женщинами в вопросах ведения бизнеса или выбора бизнес-моделей. Однако среди женщин больше тех, кто испытывает проблемы с поиском финансирования.

Для 66% стартапов, основанных женщинами, проблема поиска финансирования для роста компании является острой. Среди стартапов, основанных мужчинами, эту проблему испытывает 50,4% компаний.

Интересно, что эти данные скорее отражают отношение самих женщин к процессу привлечения инвестиций как сложному, нежели реальное положение вещей. Женщины, несмотря на то что считают эту проблему острой, по факту привлекают инвестиции успешнее мужчин. 40,4% стартапов с основателями-женщинами смогло привлечь инвестиции, при этом только каждый четвертый (24,4%) стартап с основателями-мужчинами получил инвестиции.

Большинство инвестиций, привлеченных женщинами, — от бизнес-ангелов (94,7%). Женщинам труднее даются инвестиции венчурных фондов и следующих раундов. Среди женских стартапов только 5,3% тех, кто привлек более \$500 тыс. Среди стартапов с основателями-мужчинами таких 22,6%. Каждый третий (31,6%) стартап с основателями-женщинами привлек иностранные инвестиции, среди стартапов с основателями-мужчинами таких 58%.

Стартапы с основателями-мужчинами более амбициозны. Среди них 35,6% стартапов планирует привлечь более \$1 млн в течение ближайших трех лет. Среди стартапов с основателями-женщинами таких только 25%.

Женщины-основатели стартапов чуть лучше владеют английским языком (67,7%) по сравнению с мужчинами-основателями (57,3%) и в целом более образованны. 100% женщин-основателей стартапов имеет высшее образование, а мужчин с высшим образованием — 88%. С другой стороны, среди мужчин больше тех, кто имеет степень магистра или научную степень (28,1%), тогда как среди женщин — только 16,1%.

97,9% стартапов, основанных женщинами, не пользуется льготами и другими преференциями при осуществлении деятельности в Беларуси.

ВОЗРАСТ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

Средний возраст основателя стартапа варьирует в пределах 26–35 лет (54,7%) (диаграмма 16). Это свидетельствует о том, что в целом стартапы создают достаточно зрелые молодые люди, обладающие соответствующим опытом и багажом знаний. Этот показатель абсолютно совпадает с европейским трендом, где средний возраст основателя стартапа составляет 25–34 года.

ОСНОВАТЕЛЮ СТАРТАПА — 30 ЛЕТ.

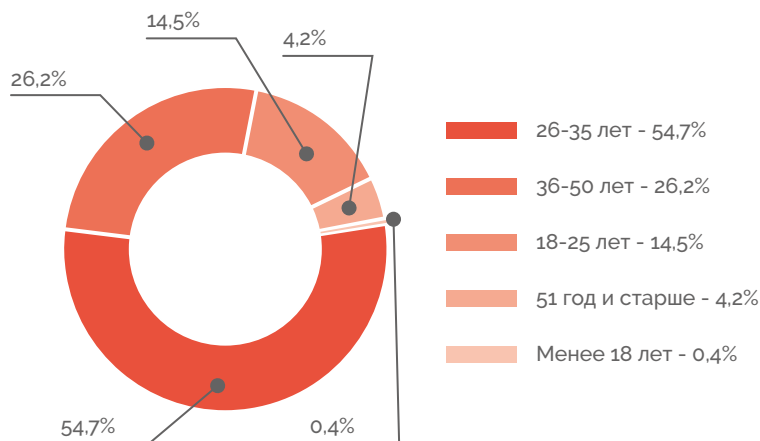


ДИАГРАММА 16.
Возраст основателя стартапа

ОБРАЗОВАНИЕ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

87,9% основателей стартапов имеет высшее образование (диаграмма 17). Более четверти всех стартап-основателей имеет степень магистра, кандидата или другую научную степень.

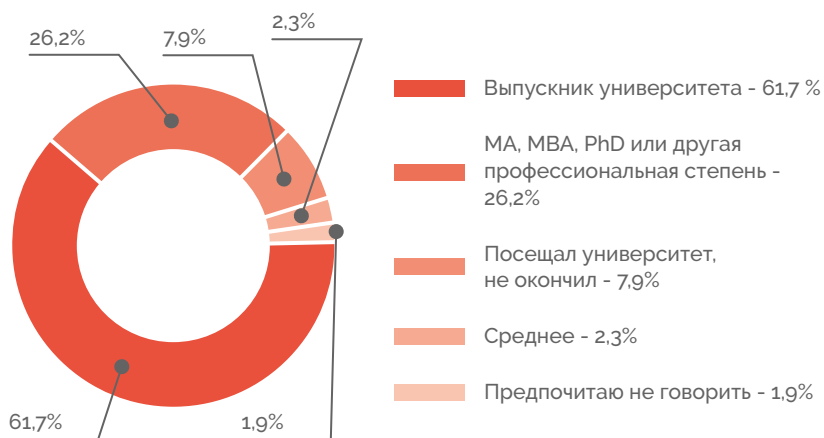


ДИАГРАММА 17.
Образование основателя стартапа



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

До основания текущего стартапа 50% респондентов работало в частных компаниях либо корпорациях, у 10,7% имелся опыт работы в предыдущем стартапе (диаграмма 18).

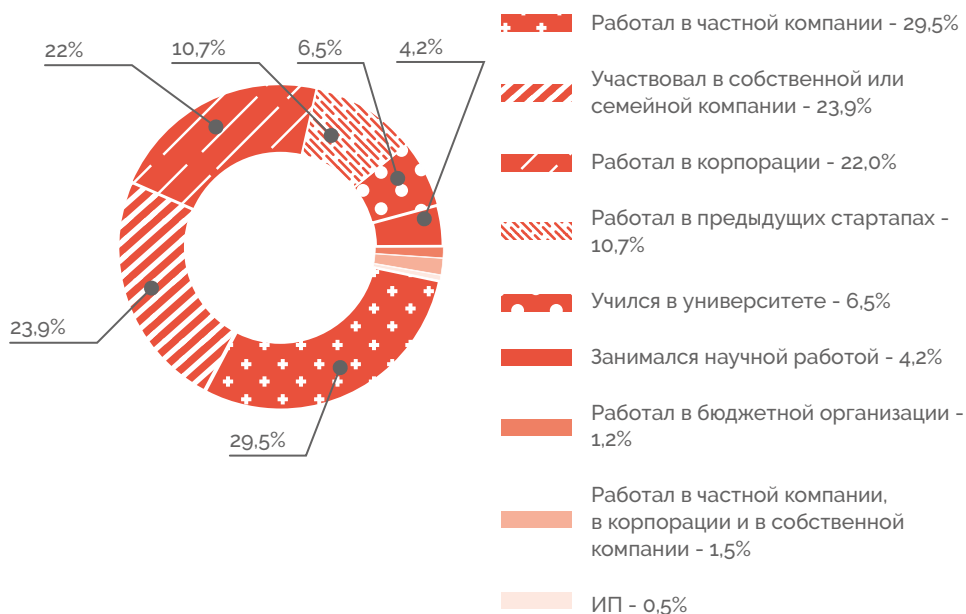


ДИАГРАММА 18.

Профессиональный опыт основателя стартапа



ИРИНА БАЦЕНКО,
КАНДИДАТ
ПЕДАГОГИЧЕСКИХ
НАУК, ДОЦЕНТ МГЛУ,
УЧРЕДИТЕЛЬ КЛУБА
АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА
«МАЛБЕРРИ КЛАБ» И
ООО «МАЛБЕРРИ КЛАБ
БИЗНЕС»



Ситуация со знанием английского языка у тех, кто всерьез занимается стартап-проектами, в последние годы существенно изменилась. По результатам исследований, 61,7% стартаперов владеет английским языком на достаточном для общения уровне, причем среди женщин процент владеющих английским выше (67%), чем у мужчин (57%). Возможно, это объясняется тем, что женщины ответственнее относятся к изучению языка в школьном возрасте, целеустремленнее в учебе и в целом конкурентно ориентированны.

Количество желающих изучать английский среди молодежи в Беларуси значительно выросло даже по сравнению с прошлым годом. Популярными становятся специальные коммуникативные курсы по «прокачиванию» навыков презентаций, питчинга, нетворкинга и soft skills. Однозначно, пришло осознание тех уникальных возможностей, которые появляются у тех, кто напрямую может общаться и представлять свой продукт. Знание языка хотя бы на уровне Intermediate (B1) становится необходимым инструментом для всех, кто мечтает сделать карьеру в IT и бизнесе.



Радует также количество новых возможностей и ресурсов для тех, кто только сейчас пришел к мысли, что без английского языка не стоит мечтать об успехе в эпоху глобализации.



УРОВЕНЬ ВЛАДЕНИЯ АНГЛИЙСКИМ ЯЗЫКОМ

61,7% основателей стартапов владеет английским языком, что является необходимым навыком для успешной работы, привлечения инвестиций и выхода на глобальные рынки (график 11).

Мы попросили основателей стартапов оценить уровень владения английским языком по шкале от 1 до 5, где 1 — очень плохое знание языка, а 5 — свободное владение английским.



ГРАФИК 11.
Уровень владения английским языком

ВРЕМЯ, УДЕЛЯЕМОЕ РАБОТЕ В СТАРТАПЕ

Большинство (59,3%) основателей работает на свой стартап неполное время (диаграмма 19), что одинаково характерно для основателей-мужчин и женщин. Это особенность белорусского рынка, связанная с тем, что основатели стартапов не имеют финансовой возможности посвящать проектам весь рабочий день. Для многих закрыты возможности кредитования, отсутствует поддержка друзей или семьи и пока нет доступа к венчурному финансированию на ранних стадиях развития. В Беларуси многие стартапы развиваются как хобби основателей и перерастают в бизнес только после получения первого раунда инвестиций.

БОЛЬШИНСТВО ОСНОВАТЕЛЕЙ НЕ РАБОТАЕТ В СТАРТАПЕ ПОЛНЫЙ ДЕНЬ.

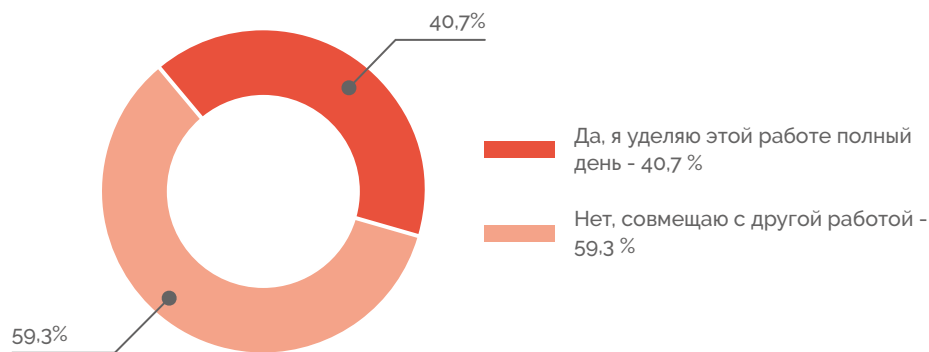


ДИАГРАММА 19.
Время, уделяемое работе в стартапе

БОЛЬШИНСТВО ОСНОВАТЕЛЕЙ ИМЕЕТ ПРЕДЫДУЩИЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ СТАРТАПАМИ.

Для большинства основателей стартапов текущая компания не является первым основанным бизнесом. 62,4% опрошенных являются опытными стартаперами (диаграмма 20). Это хороший показатель, так как у многих уже появился так называемый опыт неудач, который особенно активно поощряется на американском рынке. Считается, что первый опыт проб и ошибок приносит пользу основателю, если тот умеет правильно анализировать свои неудачи и учитывать это при управлении новым стартапом.

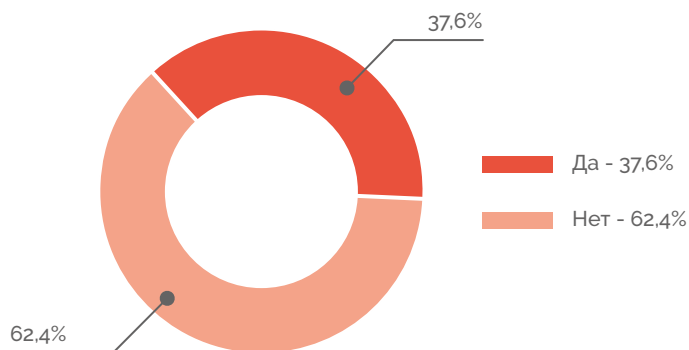


ДИАГРАММА 20.

Отсутствие предыдущего опыта в качестве основателя стартапа

МЕСТО ПРОЖИВАНИЯ ОСНОВАТЕЛЯ СТАРТАПА

85,3% основателей стартапов проживает в Минске (график 12).

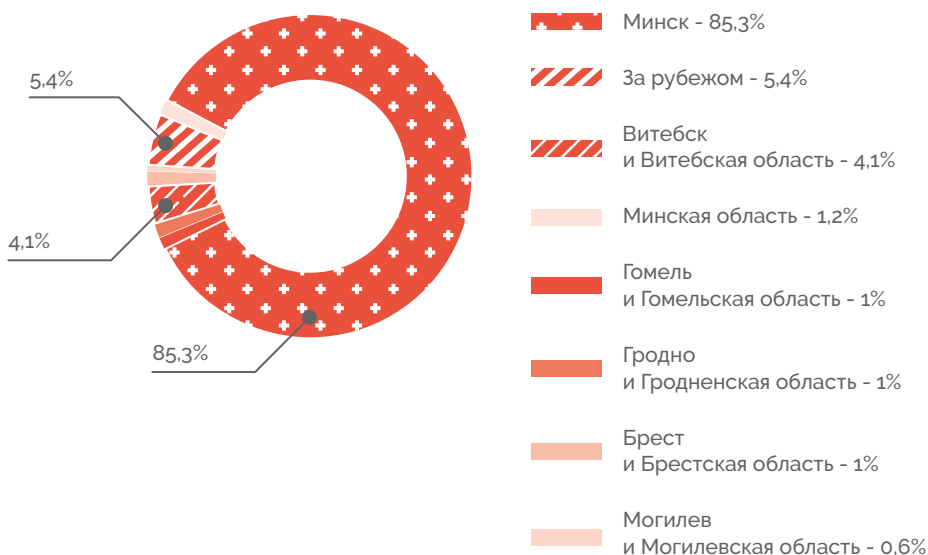


ГРАФИК 12.

Место проживания основателя стартапа

**ДО ОСНОВАНИЯ СТАРТАПА
РАБОТАЛ В ЧАСТНЫХ
КОМПАНИЯХ**

**ВЫСШЕЕ
ОБРАЗОВАНИЕ**

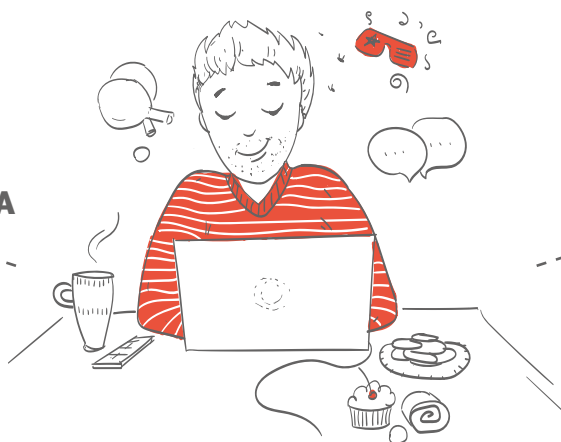
**НЕ ПЕРВАЯ СТАРТАП-
КОМПАНИЯ**

МУЖЧИНА

30 ЛЕТ

**ГОВОРИТ
НА АНГЛИЙСКОМ**

**РАБОТА В СТАРТАПЕ -
НЕОСНОВНАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**



ГЛАВА 6.

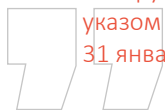
**БЕЛАРУССКАЯ
СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМА**

Decorative symbols: +, =, °, =



ДЕНИС АЛЕЙНИКОВ,
СТАРШИЙ ПАРТНЕР
ЮРИДИЧЕСКОЙ
ФИРМЫ «АЛЕЙНИКОВ И
ПАРТНЕРЫ»

Сегодня, оглядываясь назад, в 2017-й, и анализируя изложенные здесь ответы респондентов, можно с уверенностью сказать: теперь у нас совсем другая венчурная экосистема — и по количеству игроков (появился Angels Band, выросло количество стартапов), и по настроению сообщества. Все отмечают эмоциональный подъем, заряженность на результат и желание работать в своей стране — здесь и сейчас. И, думаю, это только начало. Страна нацелена на последовательное улучшение условий для развития стартап-экосистемы. Именно об этом говорит комплекс мер, который содержится в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденной указом Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 года № 31.



ОЦЕНКА СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ

Мы попросили респондентов оценить белорусскую стартап-экосистему по нескольким критериям.

Наиболее благоприятными были названы:

- наличие талантов и качество технологических продуктов;
- наличие примеров для подражания и истории успеха, которые вдохновляют;
- ощущение комфорта при обращении за поддержкой.

Среди отрицательных факторов большинство стартапов отметило слабые возможности найти финансирование и отсутствие налоговых стимулов для развития (график 13).

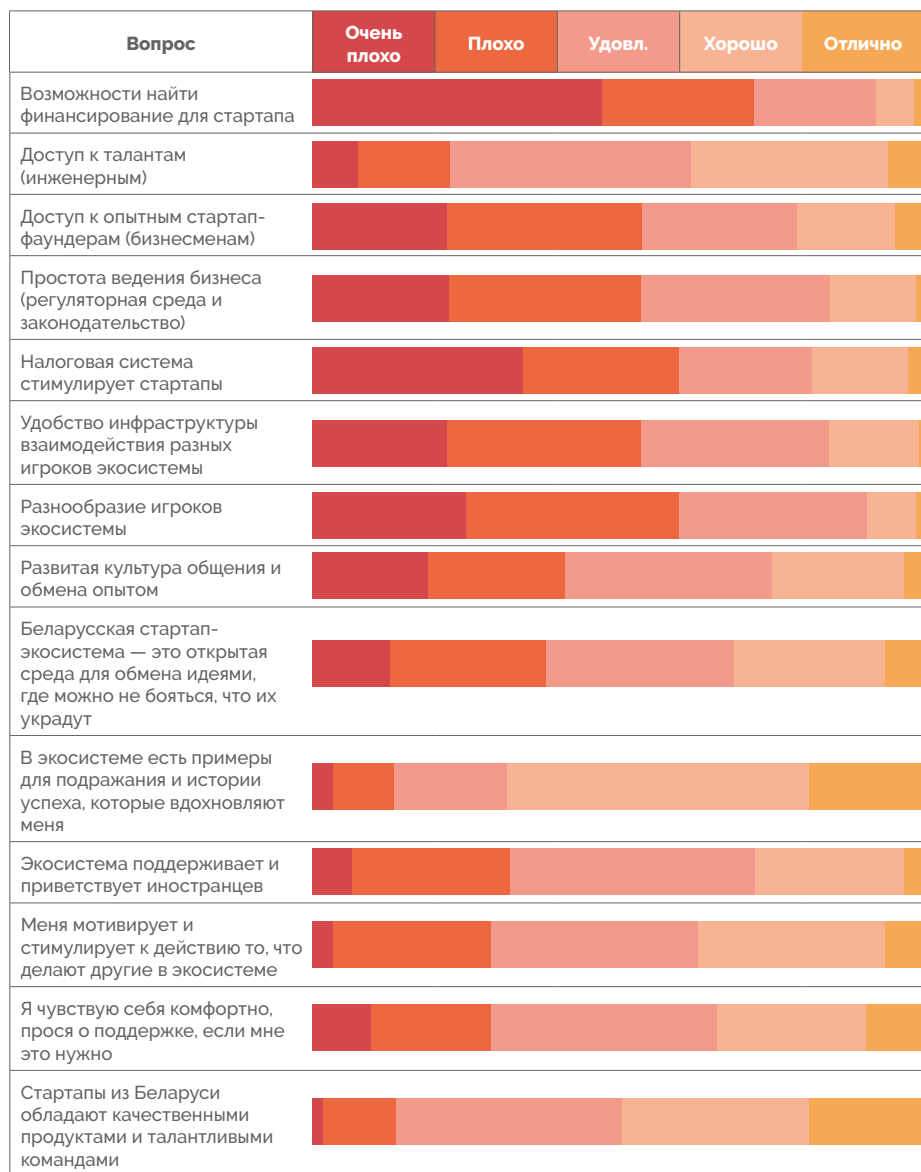
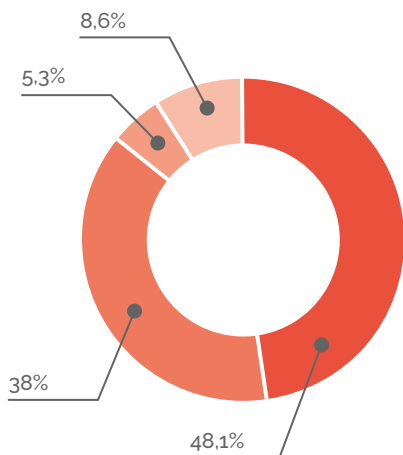


ГРАФИК 13.

Оценка белорусской стартап-экосистемы

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

При оценке условий для ведения бизнеса и инвестиционного климата страны в целом только 5,3% стартапов оценило их как благоприятные. Почти половину стартапов (48,1%) удовлетворяет положение дел, несмотря на наличие определенных трудностей. Почти столько же (46,7%) не удовлетворено условиями ведения бизнеса (диаграмма 21).



В целом существующие условия ведения бизнеса и инвестиционный климат устраивают, но есть трудности, на преодоление которых приходится дополнительно затрачивать человеческие и финансовые ресурсы — 48,1%

Существующие условия ведения бизнеса и инвестиционный климат не устраивают, требуют значительного совершенствования — 38%

Созданы благоприятные условия для ведения и развития бизнеса, сформирован благоприятный инвестиционный климат — 5,3%

Существующие условия ведения бизнеса и инвестиционный климат отрицательно влияют на ведение бизнеса, препятствуют развитию бизнес-инициатив, нуждаются в кардинальном пересмотре — 8,6%

ДИАГРАММА 21.

Оценка инвестиционного климата страны

ОЦЕНКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При оценке законодательства Республики Беларусь в области венчурной деятельности большая часть респондентов (48,6%) отметила, что им ничего не известно о подобном законодательстве (диаграмма 22).

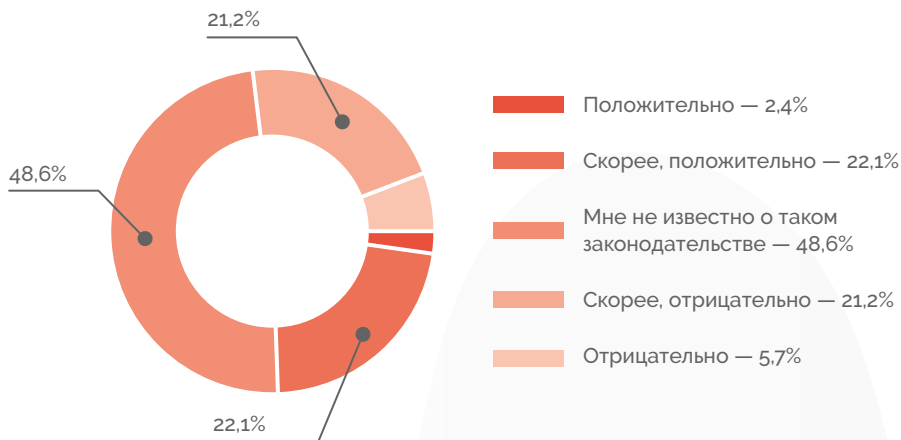


ДИАГРАММА 22.

Оценка законодательства Республики Беларусь в области венчурной деятельности

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕФОРМ

Мы наблюдаем сдвиг к более позитивной оценке проводимых реформ. 58,4% респондентов оценивает реформы как положительные, при этом 42,6% называет положительными именно последние изменения в этой области (диаграмма 23).

Стоит отметить, что по итогам исследования венчурной экосистемы в 2017 году лишь 12,9% игроков оценивало реформы как положительные.

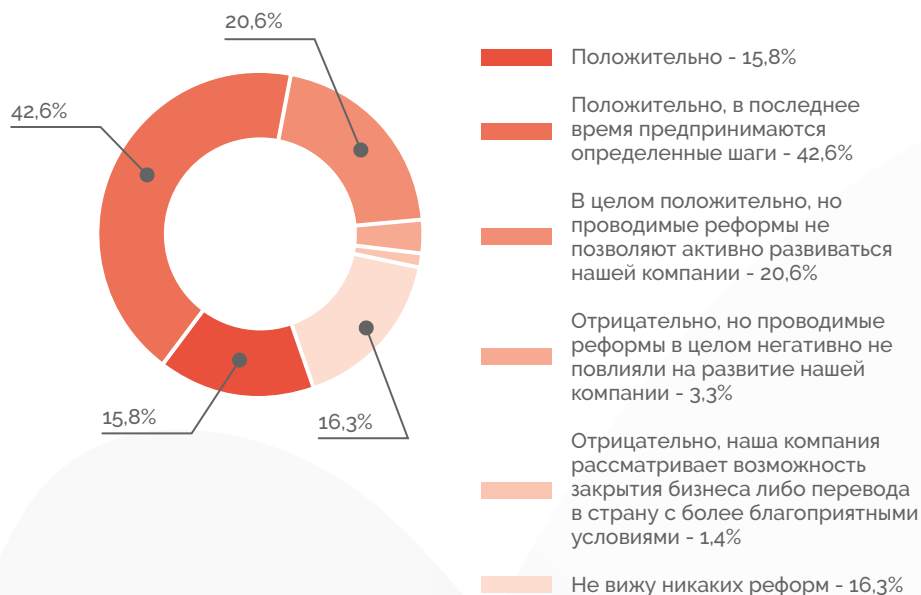


ДИАГРАММА 23.

Оценка проводимых в Беларуси реформ, направленных на улучшение инвестиционного климата

АСПЕКТЫ, УСЛОЖНЯЮЩИЕ РЕАЛИЗАЦИЮ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ

В качестве основных аспектов, усложняющих реализацию венчурных проектов и заключение венчурных сделок в Беларуси, респонденты назвали недостаточное количество инвесторов (75,4%), низкий уровень доверия к судебной системе (68,7%), маленький размер рынка и иные сугубо экономические аспекты (59,5%), уровень защиты прав собственности - 49,7%, отсутствуют распространенные в международной практике инструменты структурирования венчурных проектов - 48,2%, недостаточное количество организаций по поддержке стартапов - 45,1%, недостаточное количество интересных проектов - 44,1%, в целом непонятно, как структурировать сделки в законодательстве Беларуси, чтобы гарантировать права инвестора - 43,1%, уровень налоговой системы - 43,1%, наличие формальных барьеров в законодательстве о внешнеэкономической деятельности - 43,1%, наличие барьеров, связанных с государственным регулированием венчурной деятельности - 29,2%, недостаточно квалифицированных юристов - 19,5% (график 14).



ГРАФИК 14.

Аспекты, усложняющие реализацию венчурных проектов, заключение венчурных сделок в Беларуси

65,9% респондентов предполагает, что более половины всех сделок структурируется за рубежом (диаграмма 24). Данный показатель на 12,6% меньше, чем в исследовании венчурной экосистемы, которое проводилось в 2017 году.

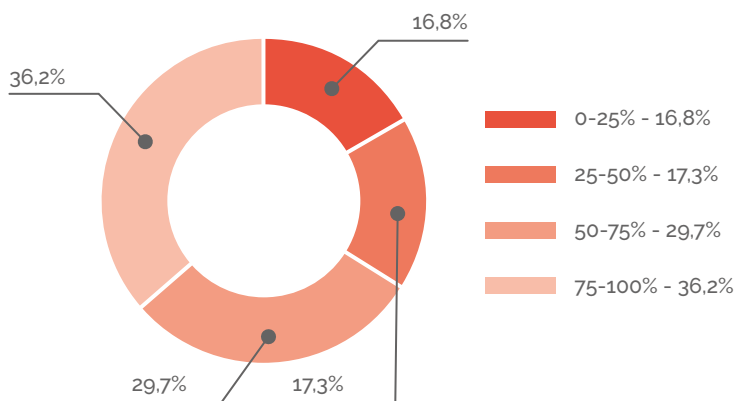


ДИАГРАММА 24.

Процент инвестиционных сделок с участием белорусских граждан, которые структурируются в иностранных юрисдикциях, по мнению стартапов



ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

При осуществлении своей деятельности только 11,2% стартапов использовало налоговые льготы, в том числе льготы, предоставляемые резидентам Парка высоких технологий.

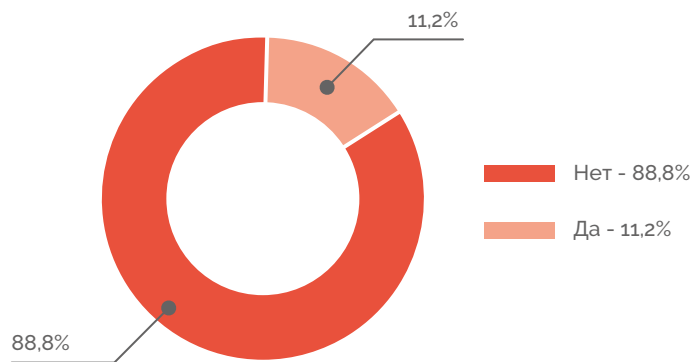


ДИАГРАММА 25.

Использование налоговых льгот

Среди неналоговых льгот стартапы называли преференциальную ставку по аренде помещения и безвозвратный грант в рамках инкубационной программы. Такими льготами смогло воспользоваться чуть более 4% стартапов.

НЕОБХОДИМОСТЬ ЛЬГОТ ИЛИ ПРЕФЕРЕНЦИЙ СТАРТАПУ

Возможность получения налоговых льгот рассматривает 87,9% стартапов, из них 9,2% уверено в их необходимости (диаграмма 26).

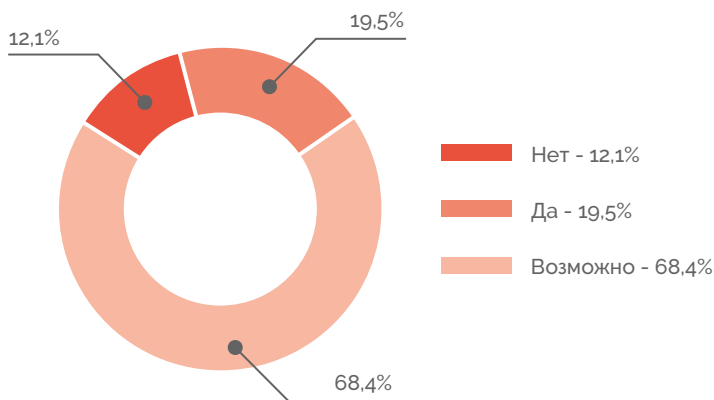


ДИАГРАММА 26.

Необходимость льгот или преференций стартапу

Готовность перенести свой бизнес в другую страну в случае отмены имеющихся налоговых льгот отметило 47,4% респондентов (диаграмма 27).

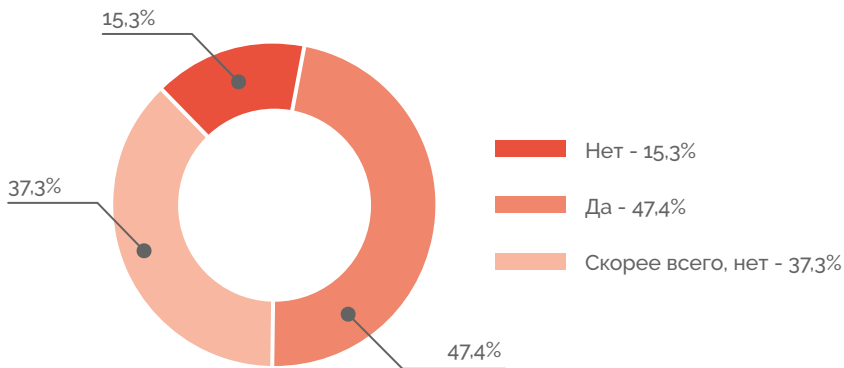


ДИАГРАММА 27.

Готовность перенести свой бизнес при отмене налоговых льгот

Каждый третий стартап (31,5%) остался бы в Республике Беларусь при возможности перевода бизнеса в другую страну (график 15). Данный показатель увеличился почти на 20%, что указывает на более оптимистичное настроение стартапов.

Список самых популярных стран, в которые стартапы хотели бы перевести свой бизнес:

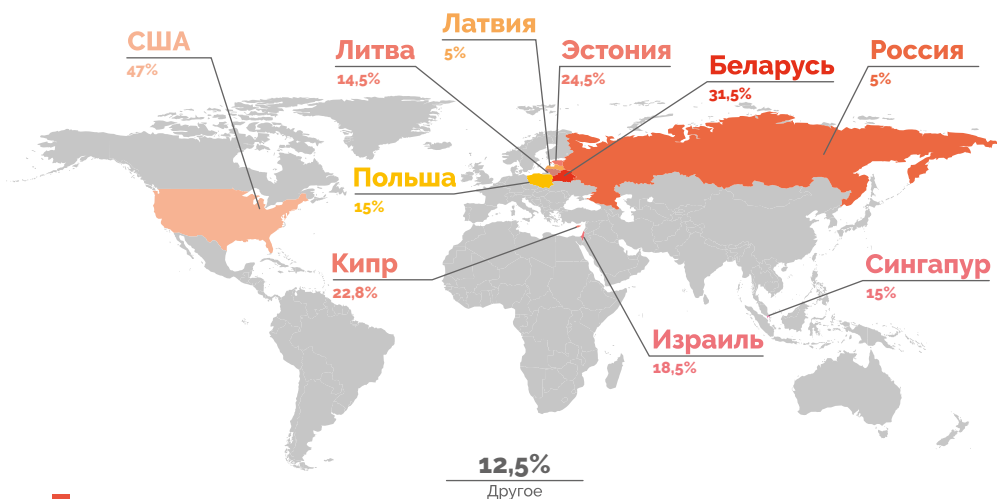


ГРАФИК 15.

Страны, в которые стартапы перевели бы бизнес в случае такой возможности

Этот перечень практически не изменился со времени исследования 2017 года. Расширилась география популярных направлений за счет Литвы, Польши и Сингапура, которые усилили свои позиции по сравнению с предыдущим исследованием.

Основными причинами выбора этих стран стартапы назвали:

- простоту для регистрации стартапа, документооборота и операционной деятельности компании в целом;
- прозрачность и объективность судебной системы, наличие прецедентов;
- более широкий доступ к рынку.

Среди мер, которые необходимо предпринять для развития венчурной среды Беларуси, стартапы отметили:

- конкурентные на мировом рынке налоговые условия;
- простоту регистрации компании и ее дальнейшей операционной деятельности;
- предсказуемость и объективность судебной и фискальной систем;
- законодательное закрепление всех субъектов венчурных сделок;
- наличие развитой стартап-экосистемы;
- распространение действия декрета № 8 на все компании.

Основными ответами на вопрос о том, что особенного предлагает Беларусь, чего практически нет в других странах, стали:

- наличие талантливых и квалифицированных технических кадров при относительно дешевой оплате труда;
- налоговые льготы ПВТ.

Описывая главные изменения, которые стартапы хотят видеть в стране, в первую очередь отмечалась сфера образования: обучение всех участников стартап-экосистемы, развитая сеть контактов, наличие высокопрофессиональных инкубаторов и акселераторов, сотрудничество и активное участие университетов в процессе.

Интересно, что по итогам аналогичного европейского исследования стартапы в целом называют свою экосистему удовлетворительной, в которой есть место улучшениям. Среди необходимых улучшений европейские стартапы считают важными финансовые стимулы и налоговые льготы, снижение бюрократии и барьеров с наймом на работу граждан стран за пределами Евросоюза, а также улучшение системы поддержки стартапов в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновационные стартапы представляют собой потенциально важный сектор белорусской экономики и фундаментальный актив для будущего роста страны. Это особенно справедливо в конкурентном контексте, который становится все более глобальным и формируется быстрее, чем когда-либо, благодаря знаниям, инновациям и предпринимательскому духу.

Данное исследование позволило нам изучить некоторые существенные аспекты портрета отечественного стартапа и ведения бизнеса белорусскими основателями. Данные, собранные в ходе опроса, улучшают наше понимание стартап-сектора. Они основаны на информации, полученной от основателей стартап-компаний.

Для того чтобы стартап-экосистема стала по-настоящему конкурентоспособной, предстоит предпринять многое. Среди барьеров стартапы называют ограниченный доступ к финансированию, неготовность законодательства в венчурной сфере, недостаточный уровень образования представителей экосистемы в целом. Однако у Беларуси есть безусловные преимущества — это высокий уровень образования основателей бизнеса, наличие технологических талантов, а также историй успеха мирового уровня, что при должном развитии может позволить белорусской экосистеме конкурировать с лучшими мировыми стартап-нациями.

Если Беларусь сможет опираться на технические знания, интеллектуал основателей бизнеса, их менторов и инвесторов для создания активной предпринимательской экосистемы, она может стать значимым игроком в мировой экономике знаний, повысив свою конкурентоспособность и долгосрочные перспективы развития.

Мы хотели бы, чтобы данное исследование проводилось на регулярной основе и стало источником знаний о развитии одного из самых быстрорастущих секторов экономики Беларуси. Мы приглашаем к сотрудничеству всех игроков белорусской стартап-экосистемы и будем благодарны за комментарии к первому изданию исследования, чтобы в дальнейшем оно стало более полным и полезным.



USAID
ОТ АМЕРИКАНСКОГО НАРОДА





СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. П. 13 Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, утвержденного указом Президента Республики Беларусь от 3 января 2007 года № 1.
2. European Startup Monitor.
3. Исследование Startup Poland 2017.
4. Исследование Startup Estonia 2017.
5. Отчет «Венчурное финансирование в Республике Беларусь», основанный на данных, полученных в ходе исследования, которое проведено группой компаний Belbiz в сотрудничестве с юридической фирмой «Алейников и Партнеры» в рамках проекта AID-Venture по развитию венчурной экосистемы Беларуси при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID) в 2017 году. Исследование основывалось на интервью субъектов венчурной экосистемы Беларуси: инвесторов, стартапов, организаций поддержки стартап-экосистемы.

