

# **Присоединяйтесь и вы к нам!**

**– Расскажите немного о руководителе бизнес-инкубатора, о себе (где учились/учитесь, работаете, сфера научных или экономических интересов по учебе/работе).**

Меня зовут Артем Мищенко, я являюсь руководителем бизнес-инкубатора. В 2013 году окончил ФЭМ БГЭУ по специальности «Экономика и управление на предприятии», параллельно окончил второе высшее образование также в БГЭУ по специальности «Бухгалтерский учет и контроль в предпринимательской деятельности». В 2014 году поступил в магистратуру БГЭУ. В данный момент являюсь аспирантом нашего университета. В научных интересах изучение темы сбалансированного экономического роста строительной отрасли Республики Беларусь. Параллельно с учебой развиваю бизнес в сфере аутсорсинга бухгалтерских услуг (учредитель организации MBsource), а также являюсь финансовым консультантом производственно-строительной компании MiK.

**– Как возникла идея создания этого проекта? Для чего этот проект нужен именно вам?**

Идея создания проекта возникла еще года два назад, когда я пытался запустить свой собственный бизнес. Как оказалось, ни «красный» диплом об окончании университета, ни победы на различных конкурсах и конференциях не помогают в создании и развитии бизнеса. Другими словами, можно на отлично знать все предметы, которые преподают в любом белорусском университете, но при этом компетенции, которыми студент обладает, окончив вуз, оказываются нерелевантными в работе в реальном секторе экономики. Полагаю, что такая ситуация связана с тем, что университет закладывает только теоретическую базу студентам, однако никак не пытается продемонстрировать как применять практически изученные дисциплины. Был ряд неудачных попыток открытия бизнеса. Понял, что необходимо обрести практические навыки бизнес-планирования, менеджмента. Работал в нескольких

организациях, благодаря работе в которых и обрел необходимые компетенции. Полагаю, что залогом успешного бизнеса помимо идеи, является четко выстроенная финансовая модель. Кто как не студенты экономического вуза должны такими компетенциями обладать? Также считаю, что чем раньше начинающий предприниматель попытается создать собственный бизнес, тем у него больше шансов на успех. Поскольку чем мы моложе, тем являемся более рискованными, нас не обременяют семья, дети, различные «взрослые» проблемы, а также мы креативны, полны идей и сил для их реализации. Не хватает лишь компетенций по созданию бизнеса, связей с предпринимателями и доступа к финансовым ресурсам. Бизнес-инкубатор и нацелен на то, чтобы недостающие составляющие предоставить студенту и помочь минимизировать риски при создании собственного дела. Но нужно понимать для того, чтобы идея проекта была осуществима, необходима заинтересованность топ-менеджмента организации. Идею создания инкубатора активно поддержал проректор по научной работе А.А. Быков. Сейчас мы находимся на стадии открытия бизнес-инкубатора. Девять студентов заинтересовались проектом и помогают создавать организацию с нуля: занимаются продвижением, поиском инвесторов, спикеров и т.д. Если есть студенты, которые готовы помочь в развитии инкубатора, будем рады вас видеть в нашей команде!

**– Кто будет работать в бизнес-инкубаторе? Если студенты, кто будет направлять, контролировать их деятельность и качество выполненной работы?**

Бизнес-инкубатор на данном этапе не является коммерческой организацией. Мы хотели бы создать команду из студентов, которые готовы были бы помогать в развитии инкубатора. Взамен мы готовы предложить помощь в развитии собственного бизнеса, а также обучению практическим навыкам составления бизнес-планов, анализу и автоматизации бизнес-процессов, ведению бухгалтерского учета. Инкубатор будет помогать зарегистрировать бизнес, выбрать подходящую форму собственности, систему налогообложения и в первый год займется

постановкой и ведением бухгалтерского учета, также поможет составить бизнес-план для получения кредита, займа, окажет помощь в поиске инвестора. Такая помощь будет оказываться только участникам инкубатора, которых будет выбирать жюри конкурса StartUp-проектов (потенциальные инвесторы). В начале такую помощь буду оказывать я и мой заместитель Алеся Мозоль, параллельно будем обучать студентов, которым при росте объемов работ сможем передать данные функции. Контроль за выполнением работ будет возложен на руководителя инкубатора.

**– Как вообще планируется организовать работу проекта? Вы планируете арендовать помещение и назначать часы работы? Или это будут случайные встречи участников? Каждый будет вести отдельный проект или это будет групповая работа? Что получат участники проекта – опыт, знания или, может быть, реальные деньги?**

В университете инкубатору выделили кабинет. Мы находимся в 4 корпусе 906 кабинет. Планируем организовывать как минимум раз в месяц встречи со студентами для обсуждения бизнес-идей. Также всех желающих будем приглашать на мастер-классы от ведущих бизнесменов Беларуси. Бизнес можно вести как единолично, так и с партнером. Искусственно создавать команды для реализации идей мы не будем, не считаю это правильным, поскольку мы не предлагаем бизнес-идеи. Студенты приходят в инкубатор со своими идеями и в праве самостоятельно решать с какой командой они хотели бы реализовать свою идею. Конечным продуктом инкубатора является успешно действующий бизнес. Хотелось бы, чтобы студент вуза обрел не только теоретическую базу, но и практический опыт ведения бизнеса и по окончании обучения смог распределиться в собственную организацию!

**– Кто ваш потенциальный клиент? Кого вы ждете, кому можете помочь? Бизнесменам из каких сфер собираетесь помогать? (торговля, производство, услуги и т.д.).**

Наш потенциальный клиент – это предприимчивый студент, который готов рисковать, у которого есть интересная идея и который

готов совмещать учебу и развитие бизнеса. Инкубатор не имеет специфики по виду деятельности, поэтому ждем студентов с идеями из различных сфер деятельности.

**– Есть ли у вас опыт оказания услуг, аналогичных тем, которые вы предлагаете на старте проекта? Для клиентов это будет разовая помощь или полное сопровождение от и до?**

Есть опыт ведения бизнеса, обладаю компетенциями составления бизнес-планов, постановки и ведения бухгалтерского учета и открытия бизнеса, о чем подробно рассказывал выше. Полное сопровождение будем оказывать участникам в первый год создания бизнеса, далее по необходимости будем консультировать по аспектам ведения бизнеса.

**– Есть ли у вас спонсоры для запуска проекта? Будете ли брать оплату за свои услуги?**

На данном этапе ведем переговоры о партнерстве с ведущими банками и крупными коммерческими организациями. Инкубатор работает на безвозмездной основе, поскольку не является коммерческой организацией.

**– Чем бизнес-инкубатор отличается от СНИЛ, которые работают при кафедрах университета?**

СНИЛ больше связан с научной деятельностью. Участвовал в конкурсе дважды и оба раза наша команда заняла первое место (спасибо научному руководителю Ю.М. Зеновчик). По критериям конкурса побеждает та кафедра, которая предоставила лучшую научную работу, имеет больше научных публикаций, участия в конкурсах, конференциях. То есть СНИЛ – это не защита бизнес-планов проектов, а это конкурс научных работ. Уместнее было бы сравнить инкубатор с конкурсом бизнес-проектов Маркет-идей, в котором я также участвовал и занял первое место. Однако дальше победы в конкурсе дело не пошло. Во-первых, потому, что одним из условий конкурса является социальная направленность проекта. Считаю, что если такое условие для участия в конкурсе существует, то должен быть призовой денежный фонд для ее

реализации, например, как в конкурсе 100 идей для Беларуси, поскольку социальный проект зачастую не связан с экономической выгодой и должен поддерживаться государством финансово. Во-вторых, после победы в конкурсе не оказывается помощь в реализации проекта. Мы же на конкурсе StartUp-идей будем искать экономически эффективные проекты и дальше помогать их реализовывать.

Если ты стремишься к новым целям и инициативен.

Если у тебя есть идея для бизнеса – и ты не знаешь, с чего начать?

**Присоединяйся!**

