

СТАРТАПЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ**STARTUPS IN THE REPUBLIC OF BELARUS: ACTUAL ISSUES OF DEVELOPMENT****А.А. Рулёва****Витебский государственный технологический университет*

УДК 336.64: 338.2

N. Ruliova**Vitebsk State Technological University***РЕФЕРАТ**

СТАРТАП, ЭКОСИСТЕМА, ВЕНЧУРНЫЙ РЫНОК, ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИОННЫЕ КОМПАНИИ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам развития стартапов в Республике Беларусь. Автор определяет термин «стартап» и выделяет его характеристики. На основе анализа и систематизации существующих подходов к пониманию стартап-движения уточнены его сущность, характеристики, показатели оценки. Выделены факторы, способствующие развитию стартапов для формирования национальной инновационной системы в Республике Беларусь.

Кратко анализируется история становления и современное состояние рынка венчурных инвестиций и национальной инновационной системы Республики Беларусь. В статье приведена современная статистика по динамике инновационного бизнеса и финансовым вложениям в него в целом, по источникам финансирования стартапов, а также по развитию стартапов в Республике Беларусь в 2016–2017 гг.

Обобщение и систематизация опыта на основе построения карты экосистемы стартапов Республики Беларусь позволили провести сравнение с предпринимательской экосистемой Северной Каролины, США. На основе изученного американского опыта отмечены направления развития стартап-экосистемы в Беларуси.

ABSTRACT

STARTUP, ECOSYSTEM, VENTURE MARKET, INVESTMENTS, INNOVATIVE COMPANIES, ENTREPRENEURSHIP, SOURCE OF FINANCING

The article is devoted to actual problems of development of startups in the Republic of Belarus. Analysis and systematization of existing approaches to startup understanding are carry out. There is the definition of "startup" and its characteristics in this article. The article emphasizes the factors contribute to development of startups in the Republic of Belarus.

The article contains actual statistics of dynamics of innovative business, financial input, sources of startup financing and development of startups in the Republic of Belarus in 2016–2017.

Chart of ecosystem of startups in the Republic of Belarus has been made up by author. On the base of this chart comparison to American experience of formation of entrepreneurial ecosystem has been carried out.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Повышение инновационной активности бизнеса неразрывно связано с появлением новых

инновационных компаний – стартапов. Именно успешные стартап-проекты, вышедшие на международный рынок, являются основой развития

* E-mail: martusevich_vstu@mail.ru (N. Ruliova)

инновационных процессов в экономике. В целях повышения конкурентоспособности национальной экономики с учетом обеспечения ее интенсивного инновационного развития Указом Президента от 31 января 2017 г. № 31 утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., согласно которой стартап-движение определено в качестве одного из приоритетных направлений в рамках развития инновационного предпринимательства [9].

Учитывая, что стартапы выступают неотъемлемой частью инновационной модернизации многих высокоразвитых стран на протяжении последних десятилетий, в Беларуси, как и во всем мире, поддержка стартап-движения стала одним из значимых инструментов развития инновационного предпринимательства. Так, Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., утвержденной Указом Президента от 15 декабря 2016 г. № 466 предусмотрено продолжить работу по поддержке и развитию стартап-движения. Данное направление нашло отражение в новой редакции Директивы Президента от 14.06.2007 № 3 в редакции от 26.01.2016 г. «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства», а также Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы, утвержденной постановлением Совета Министров от 23.02.2016 № 149.

Однако следует отметить, что в настоящее время в Беларуси ни в науке, ни в законодательстве единого мнения о сущности стартапов, инструментах их поддержки и финансирования не сложилось. Это объясняет отсутствие статистики по данному направлению. Для развития стартап-движения в Республике Беларусь необходим глубокий анализ текущей ситуации, важным моментом при этом становится понимание стартап-экосистемы. Для этого необходимо разработать карту стартап-экосистемы Беларуси, благодаря которой появится возможность комплексно оценить текущую ситуацию и принять решения для последующего развития.

Актуальность рассматриваемой проблемы, практическая значимость изучения актуальных вопросов развития стартапов в Республике

Беларусь определили выбор темы и цель исследования. Цель настоящей статьи: на основе анализа и систематизации существующих подходов к пониманию стартап-движения уточнить его сущность, характеристики, показатели оценки и выделить факторы, способствующие его развитию для формирования национальной инновационной системы в Республике Беларусь.

Практическая значимость заключается в построении карты стартап-экосистемы Беларуси, что позволяет проанализировать текущее состояние стартапов, а также обозначить направления развития стартап-экосистемы в Беларуси.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТАРТАПА И ИНФРАСТРУКТУРА ЕГО ПОДДЕРЖКИ

Стартап или стартап-компания (от англ. startup company, startup – запускать, букв. «стартующий») определяется как компания или проект, который имеет короткую историю деятельности, и его цель – получение прибыли [1]. Идеолог итеративного подхода в предпринимательстве Э. Рис стартапом называет организацию, создающую новый продукт или услугу в условиях высокой неопределенности [2].

Предприниматель, венчурный капиталист и эссеист, основатель бизнес-акселератора Y Combinator П. Грэм считает главной характеристикой стартапов быстрый рост (4–7 % в неделю по ключевому показателю)[2].

Оксфордский словарь английского языка определяет стартап как компанию с короткой историей операционной деятельности [2]. Термин впервые использован в журнале Forbes в августе 1976 года и Business Week в сентябре 1977 года. Термин «стартап» был введен для определения компаний, которые осуществляют операционную деятельность не так долго. И хотя первые стартапы появлялись в конце 30-х годов в США – это были предприятия в долине Санта-Кларе, штат Калифорния, занимавшиеся разработками в сфере высоких технологий, – однако популярным этот термин стал уже в 2000–2005 гг. после бума доткомов.

Самыми известными на сегодня стартапами являются: Facebook, интернет-энциклопедия Википедия, база видеороликов YouTube, сервис хранения фотографий Flickr, платформа обмена сообщениями Twitter. Названные проекты – это известные интернет-стартапы. Однако стартап

может возникнуть в любой сфере (например, израильский стартап компании Etefсу, которая разработала и внедряет технологию, позволяющую дешево и безопасно очищать сточные воды с помощью бактерий) [1].

Общепризнанным значением «стартапа» считается определение, которое дал этому термину американский предприниматель, создатель методики развития клиентов (англ. customer development), профессор Стэнфордского университета С. Бланк, согласно которому, стартап – это «временная структура, существующая для поиска воспроизводимой, масштабируемой и рентабельной (в идеале) бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности и с целью быстрого роста». При этом воспроизводимость определяется как возможность многократно продать полученное решение, масштабируемость – возможность существенного роста проекта [2]. То есть ключевым моментом в развитии стартапа является поиск новой, масштабируемой модели развития. Помимо этого, важной отличительной особенностью стартапов является технологичность. В основе большинства из них лежат некие технологические ноу-хау.

Таким образом, обобщение существующих подходов к определению стартапов позволяет сделать вывод о том, что это «организация с масштабируемой бизнес-моделью и/или инновационной технологической идеей либо продуктом», отличительной характеристикой которого является функционирование в условиях экстремальной неопределенности и с целью быстрого роста.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь Министерством экономики ежегодно разрабатывается и утверждается План проведения стартап-мероприятий, начиная с 2012 г. (далее – План). В разработке мероприятий для данного Плана принимают участие Министерство экономики, облисполкомы и Мингорисполком, а также организации,

осуществляющие подготовку и проведение стартап-мероприятий. Наличие Плана позволяет названным организациям пользоваться поддержкой местных органов власти, что является значимым вкладом в развитие стартап-движения в нашей стране. Поддержка предполагается как финансовая, так и организационная и информационная.

Планом проведения стартап-мероприятий в Республике Беларусь на 2018 год предусматривается проведение 265 стартап-мероприятий. Данные мероприятия проводятся в г. Минске и в областях республики [8].

Однако следует отметить, что в настоящее время в Беларуси нет определения понятию «стартап» в нормативных правовых актах и экономической литературе. Следовательно, почти отсутствует статистика по данному направлению.

В 2017 году был опубликован отчет «Венчурное финансирование в Республике Беларусь», основанный на исследовании, проведенном группой компаний Belbiz совместно с юридической фирмой «Алейников и Партнеры»¹ [4, с. 17]. Согласно отчету, большинство из стартап-компаний, попавших в выборку, занимаются в сфере других информационных технологий (54,7 %), а также в сфере искусственного интеллекта AI (12,5 %), технологий в области здорового образа жизни и здравоохранения HealthTech (7,8 %). При этом относительно небольшой процент стартап-компаний занимается производством – лишь 1,6 %, возможно, это связано с тем, что в сфере производства сложнее создать новую бизнес-модель, защитить собственность, а также масштабироваться (рисунок 1).

При этом среди стартап-компаний, принявших участие в опросе, у большинства есть работающий прототип продукта (26,9 %), а у 40,3 % из опрошенных прототип уже представлен рынку. На этапе идеи находятся 16,4 % опрошенных, на этапе разработки бизнес-плана – 16,4 % [4, с. 17].

Согласно результатам опроса, 46,4 % бе-

¹ Исследование выполнялось в рамках проекта AID Venture по развитию венчурной экосистемы Беларуси при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID). Работы проводились с декабря 2016 г. по февраль 2017 г. и опубликованный отчет является первым исследованием венчурной экосистемы Беларуси. Статистические данные, полученные в ходе опроса, отражают состояние венчурной экосистемы в 2016 г. В опросе приняли участие 310 респондентов (в том числе 130 стартапов) из Беларуси. Выборка исследования является репрезентативной в отношении венчурной экосистемы.

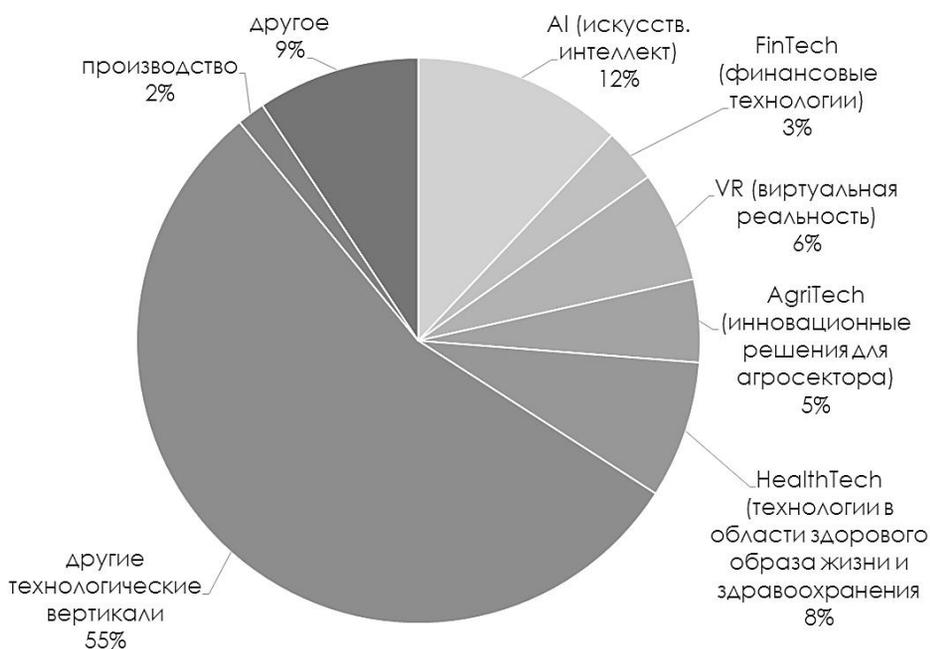


Рисунок 1 – Отрасли стартапов в Республике Беларусь на начало 2017 г.

Источник: [4, с. 17].

лорусских инвесторов за последние три года осуществили по пять и более сделок. При этом сделки могли быть осуществлены в Беларуси и за ее пределами. 21,4 % инвесторов заключили по 3–4 сделки. Только 7,1 % инвесторов осуществили за это время по одной сделке. Данные показатели свидетельствуют о довольно высокой активности белорусских инвесторов, принимая во внимание факт, что белорусская венчурная экосистема находится на раннем этапе развития [4, с. 23].

В анализируемом периоде 37,3 % белорусских стартапов привлекли венчурные инвестиции. Из них большинство компаний (59,1 %) закрыло раунды на посевной стадии – это финансирование стартапа на ранней стадии, когда команда формируется, а продукт или сервис находится на уровне рабочего прототипа. На ранней стадии, когда еще не сформирована команда, а продукт или сервис находится на уров-

не идеи, закрыло раунды инвестиций 18,2 % стартапов, на стадии финансирования создания коммерческой версии продукта для выхода на рынок раунд инвестиций закрыли 36,4 % стартапов [4, с. 25].

При этом объем инвестиций, полученный стартапами, колеблется преимущественно в пределах 100–300 тыс. долл. – именно в таких объемах привлекли инвестиции 27,3 % стартапов. Лишь 4,5 % стартапов привлекли инвестиции в размере свыше 1–2 млн долл., около 22,7 % стартапов ограничились инвестициями на уровне 10–50 тыс. долл.

Анализ источников инвестиций, используемых стартапами, показал, что 60 % стартапов привлекали финансирование от бизнес-ангелов – это мировая тенденция, когда самыми активными инвесторами на ранних стадиях становятся бизнес-ангелы². Среди опрошенных 24 % стартапов привлекали средства семьи и друзей,

² Бизнес-ангел (англ. *angel, business angel, angel investor* и др.) – частный венчурный инвестор, обеспечивающий финансовую и экспертную поддержку компаний на ранних этапах развития.

44 % обращались к стратегическому инвестору, банковским кредитом воспользовались лишь 4 % стартапов [4, с. 26]. Для сравнения, в Российской Федерации на 1 января 2015 г. среди стартапов, использующих финансирование, к бизнес-ангелам обратилось только четверть, около 19 % привлекли российские и зарубежные гранты, по 15 % приходится на венчурные фонды и корпоративных инвесторов, 26 % получили финансирование от институтов развития и фондов с государственным участием, а также бизнес-акселераторов [3]. Чуть более 10 % финансирования всех стартап-проектов в Российской Федерации связано с бизнес-акселераторами. Акселераторы помогают проектам на самой ранней стадии развития. При этом, в отличие от бизнес-ангелов, акселераторы не всегда берут долю. Акселераторы выполняют, в первую очередь, образовательную функцию. Типичный акселератор набирает в группы обучения несколько стартап-команд и в течение 3–6 месяцев обучает их, помогает им вывести продукт на рынок и проверить бизнес-модель, обеспечивает нужными связями, а затем знакомит с инвесторами.

При этом 62,7 % опрошенных стартап-компаний в Республике Беларусь не привлекали финансирование несмотря на потребность. Основными причинами стали отсутствие соответствующих знаний и опыта в привлечении инвестиций (34,7 % опрошенных), предпочтение других источников финансирования (30,3 % опрошенных), отсутствие интереса, чтобы оставить контроль над компанией или разделить компанию с третьим лицом (27,7 % и 24,3 % опрошенных соответственно), а также отсутствие фактической потребности для инвестиций в стартап (20,8 % опрошенных) [4, с. 27].

Для сравнения, в Российской Федерации по данным на 1 января 2015 г. около 70 % стартапов развивают свои проекты либо на собственные средства, либо на средства родственников и друзей (до \$5 тысяч) [3].

На начало 2015 года в Российской Федерации в системе IPOboard зарегистрировано 222 инновационные компании, самыми популярными нишами в этот период также стали: рынок компьютерных и интернет-технологий (40 %), информационные системы и телекоммуникации (16 %), энергетика и энергоэффективность

(15 %), биотехнологии и медицинские технологии (12 %) [3].

Таким образом, белорусский стартап-рынок находится на стадии роста: более 80 % национальных инвесторов готовы инвестировать в стартапы и такая же доля стартапов готова привлекать венчурное финансирование. Около 40 % инвесторов готовы ежегодно инвестировать более 500 тыс. долл., а это говорит о емкости белорусского рынка инвестиций в 100 млн долл. в год. Эта цифра вполне сопоставима с объемом рынка соседних стран (например, Украина, Литва и Латвия).

Проведенное исследование показало довольно высокую активность белорусских частных инвесторов, несмотря на то что стартап-экосистема Республики Беларусь находится на раннем этапе развития: если среди российских стартапов только 25 % привлекали бизнес-ангельские инвестиции, то в Беларуси этот показатель существенно выше – 60 % стартапов, привлекающих финансирование, получили поддержку от бизнес-ангелов. При этом развитие стартапов и в Беларуси, и в России очень сдерживается недостаточными масштабами финансирования: так, большинство стартапов (63 % в Беларуси и 70 % в Российской Федерации) не привлекают финансирование, что объясняется отсутствием соответствующих знаний и опыта в привлечении инвестиций и желанием оставить полный контроль над компанией.

КАРТА СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для развития стартап-движения в Республике Беларусь необходим глубокий анализ текущей ситуации, который должен отражать информацию о том, какие стартап-проекты уже существуют, насколько развита инфраструктура поддержки и что способствует развитию этой отрасли в нашей стране. Важным моментом при этом становится понимание стартап-экосистемы.

Так, в США в центрах коворкинга и акселераторах используются карты экосистемы стартапов штата. Экосистема стартапов представляет собой сложную систему из организаций, людей, инициатив. Ее цель заключается в создании эффективных условий для развития предпринимательства, при соблюдении интересов всех игроков на рынке: университетов, финансирующих

организаций, организаций поддержки (инкубаторы, акселераторы и пр.), исследовательских организаций, поставщиков услуг (юридических, финансовых и пр.), крупных корпораций. Различные организации обычно сосредоточены на определенных частях функции экосистемы и/или на конкретной стадии развития стартапов.

Такая карта стартап-экосистемы необходима и Беларуси, так как благодаря этой карте можно проанализировать, какие шаги были уже сделаны в этой области и какие шаги еще нужно предпринять. Такую карту можно использовать как для внутренних целей, так и вне страны, чтобы мировое сообщество смогло увидеть уровень развития сферы инновационного предпринимательства в Республике Беларусь.

При разработке карты стартап-экосистемы в Беларуси правомерно воспользоваться опытом построения экосистемы для развития предпринимательства в Беларуси на примере штата Северная Каролина (США). В штате Северная Каролина во многом схожие условия ведения бизнеса с Беларусью: сопоставимая территория, численность населения около 10 млн. человек, высокий уровень образования, отсутствие полезных ископаемых. Развитие экосистемы инновационного предпринимательства началось в штате Северная Каролина несколько десятилетий назад, однако уже сегодня здесь зарегистрировано более 800 тыс. бизнесов, преимущественно высокотехнологичных, а на долю малого и среднего бизнеса приходится более 70 % созданных рабочих мест. Так как в Беларуси также делаются шаги по созданию инфраструктуры развития предпринимательства, в том числе инновационного, то опыт Северной Каролины представляется особенно интересным.

Наибольшая концентрация субъектов инфраструктуры поддержки предпринимательства в штате Северной Каролины приходится на экосистему Triangle, или Исследовательский треугольник. Географическими вершинами Треугольника являются три основных университета штата Северная Каролина: университет Северной Каролины в Чэпел Хилл; университет Дьюка в Дареме; университет Северной Каролины в городе

Роли, столица штата [6].

Предпринимательская экосистема, сформированная в Северной Каролине на 15 февраля 2016 года (рисунок 2), содержит информацию о бизнес-инкубаторах, технопарках, акселераторах, венчурных фондах, университетах, центрах коворкинга, некоммерческих организациях поддержки предпринимательства, частных инвесторах. Особо стоит отметить взаимодействие всех игроков экосистемы, направленность их деятельности не только на получение прибыли, но и на решение экономических и социальных проблем своего штата.

Создание экосистемы, связывающей предпринимателей, инвесторов, университеты, консультантов, станет следующим шагом, который позволит уже в ближайшие годы ощутить улучшения в экономике [7].

В Беларуси до недавних пор таких карт не было, и только в 2018 году появился прототип такой карты, созданный проектом Project Marketing³. Карта описывает четыре стадии стартап-проекта. Первая стадия отражает информацию о том, где можно узнать о регистрации стартапа, прохождении обучения, поиске профессионального сообщества. Вторая часть рассказывает о том, как вывести проект на рынок, найти деньги на разработку прототипа и какие акселераторы могут оказать в этом поддержку. Третья часть содержит информацию о возможных инвестициях, финансировании и инкубации. Заключительная часть отвечает за рост и масштабирование бизнес-идеи, содержит информацию о возможности привлечения капитала на развитие, менторской поддержке, а также о развитии персонала и выходе на новые рынки [5].

Следует отметить, что представлен только начальный вариант проекта карты экосистемы стартапов Республики Беларусь, разработанной Project Marketing, и карта будет дополняться новой информацией. Но именно данный проект стал основой для построения карты стартап-экосистемы Республики Беларусь.

На основе данного проекта карты авторами статьи была составлена карта экосистемы стар-

³ Прототип карты экосистемы стартапов Республики Беларусь создан проектом Project Marketing в рамках хакатона FinTechHackathonMinsk `2018.

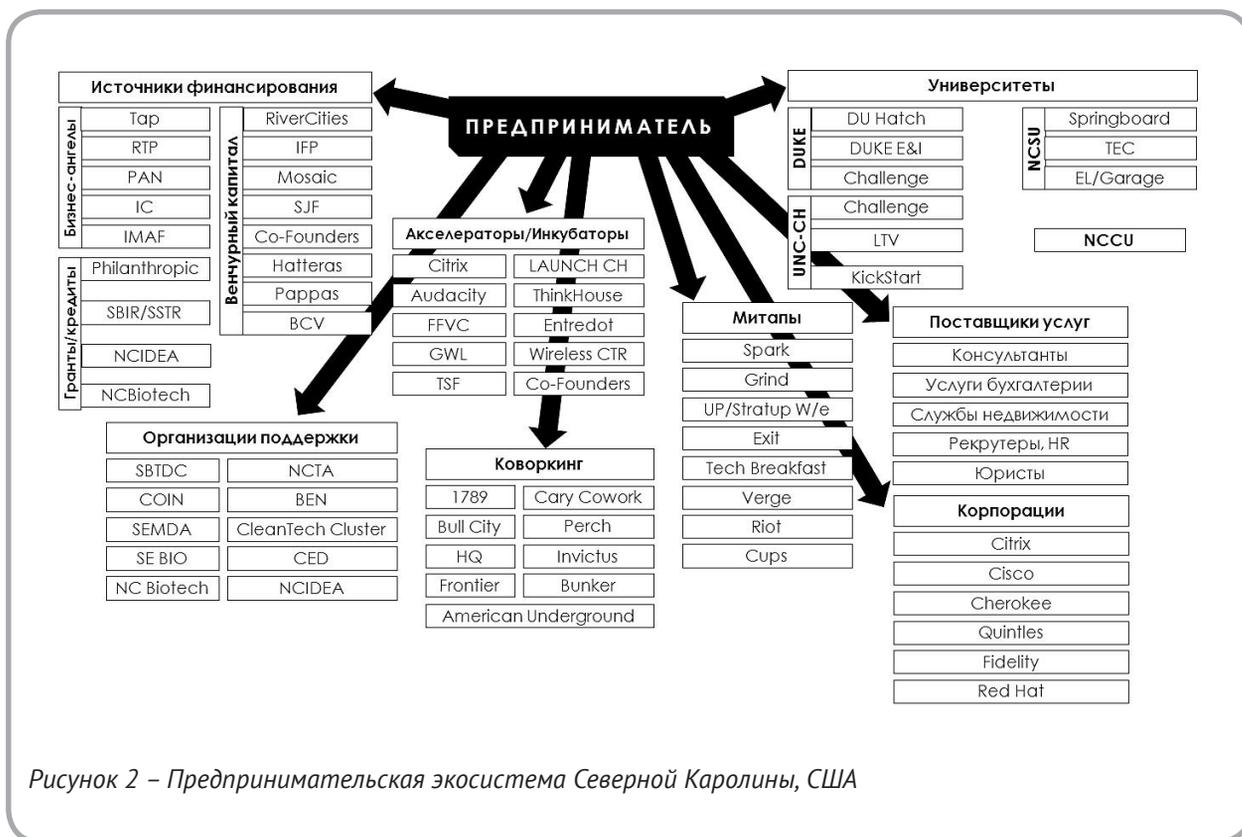


Рисунок 2 – Предпринимательская экосистема Северной Каролины, США

Источник: составлено по материалам [6].

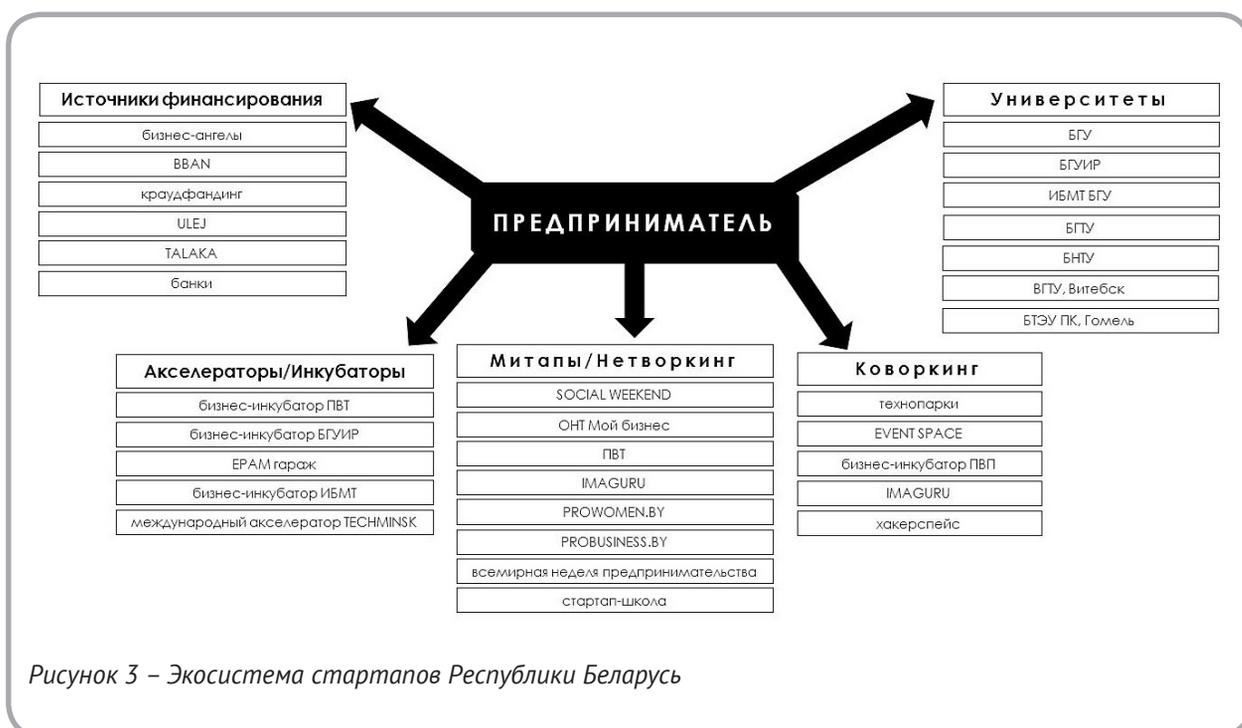


Рисунок 3 – Экосистема стартапов Республики Беларусь

Источник: собственная разработка.

тапов Республики Беларусь (рисунок 3) с целью сравнения с предпринимательской экосистемой Северной Каролины, США. Данная карта отображает основных игроков предпринимательской экосистемы Республики Беларусь, к которым может обратиться начинающий стартап – от формирования профессионального круга общения и обучения и до менторской поддержки, инкубации и акселерации, возможности привлечения инвестиций.

Построение карты экосистемы стартапов Республики Беларусь позволяет сделать вывод о том, что в Беларуси участники экосистемы в основном осуществляют деятельность независимо друг от друга и являются конкурентами. Следовательно, пока нельзя говорить о сложившейся экосистеме стартапов в Беларуси, хотя, как показал анализ выше, определенные шаги в этом направлении уже сделаны. Создание такой экосистемы свяжет между собой университеты, инвесторов и инвестиционные фонды, организации по поддержке предпринимательства и самих предпринимателей, что позволит развить бизнес-среду в Республике Беларусь и ощутить улучшения в экономике.

Особую роль в построении экосистемы стартапов играют университеты. Так, в практике Северной Каролины (США) множество технологичных проектов начинаются в стенах *alma mater*. Три основных университета региона (это UNC – университет Северной Каролины в Чэпел Хилл, NC State – университет Северной Каролины в городе Роли, столица штата и Duke – университет Дьюка в Дареме) привлекают талантливых исследователей и генерируют интеллектуальную собственность. И вклад университетов оказывает огромное влияние на систему стартапов. За 2000–2011 гг. количество созданных вузами США малых инновационных предприятий возросло с 454 в 2000 г. до 670 предприятий в 2011 г., то есть в год количество вновь созданных предприятий возросло в 1,5 раза. Количество зарегистрированных университетами патентов за тот же период с 3764 в 2000 году до 4700 патентов в 2011 году [12]. Выстроенная инновационная инфраструктура, обеспечивающая высокую мотивацию сотрудников и студентов, позволяет вузам США демонстрировать высокие результаты предпринимательской активности. Часто

внутри университета есть собственные акселераторы и даже венчурные фонды. Университеты активно сотрудничают с фондами, инвесторами и бизнес-ангелами, привлекая их для менторства студенческих проектов. Очень активно участвуют в жизни университетов, в том числе финансово, их выпускники.

Цель университета – не просто оставить проект на уровне патента или статьи о нем, а капитализировать изобретение, созданное в стенах R&D лаборатории. Для этого стартапам помогают получать гранты. В университетах существуют программы обучения предпринимательству [7].

В Республике Беларусь университеты пока оторваны от других игроков экосистемы стартапов. Не налажено взаимодействие вузов с фондами, инвесторами и бизнес-ангелами. Те вузы, которые внесены на карту стартап-экосистемы Беларуси, находятся на начальном этапе – в них проводятся спецкурсы по основам предпринимательства, организовываются чемпионаты и конкурсы бизнес-проектов, в последние два года на постоянной основе стали действовать Стартап-школы, благодаря проекту «Создание устойчивой инфраструктуры для поддержки развития стартапов и малого бизнеса в регионах Беларуси», реализуемого ОСИБ при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).

Однако уже сейчас в Беларуси рассматривается юридическое закрепление модели «Университет 3.0» и внесение соответствующих изменений в Кодекс об образовании Республики Беларусь Первая модель университета – это обычный университет, который реализует образовательные программы. «Университет 2.0» – это университет, где реализовываются научно-образовательные программы (модель исследовательского университета). «Университет 3.0» – это экосистема инноваций, модель предпринимательского университета. «Университет 4.0» – это когда отдельные подразделения университета обладают ресурсами и компетенциями для решения нереализуемых на предприятиях промышленности задач.

Переход к модели предпринимательского университета вида «Университет 3.0» – это и рост доли инновационного малого бизнеса в экономике страны, и рост проводимых в универси-

тетах исследований, и формирование серьезных финансовых возможностей для переоснащения вузов за счет дополнительного потока средств от реализации патентов, лицензий и сопряженных услуг. Переход к модели «Университет 3.0» окажет содействие расширению спроса на труд посредством развития предпринимательства и поддержки инвестиционной деятельности предпринимателей, совершенствование институциональной поддержки бизнеса [10, с. 24].

Кроме того, такие структуры могут внести вклад в повышение трудоустраиваемости выпускников на РТ [10], их лучшей адаптации к требованиям нанимателей, и тесно увязать содержание образовательных программ с запросами реальной бизнес-практики [11].

Однако эта деятельность пока реализуется благодаря разрозненным инициативам, еще нет комплексного понимания необходимости, а также выстроенной системы поддержки и развития предпринимательства при университете. Кроме того, в отличие от опыта Северной Каролины (США), практически нет возможности и примеров инвестиций университета в студенческий стартап, а также для возможности самостоятельного развития стартапа.

На основе изученного опыта предпринимательской экосистемы США на примере штата Северной Каролины отмечены следующие направления развития стартап-экосистемы в Беларуси:

- важная роль в Беларуси принадлежит частным инициативам, направленным на поддержку и развитие предпринимательства;
- необходимо внедрение большого количества программ по обучению предпринимательству в старших классах, вузах и центрах поддержки предпринимательства;
- обязательно налаживание глубокой связи между локальным сообществом, вузами и бизнесом;
- требуется рост числа бизнес-инкубаторов и акселераторов и повышение уровня качества оказываемой в них помощи;
- необходима юридическая основа для возможности инвестиций университета в студенческий стартап, а также для возможности самостоятельного развития стартапа;
- возможность соинвестирования;
- необходимо введение признанных между-

народных инструментов корпоративного и коммерческого права, которое предоставит инвесторам возможность структурировать венчурные сделки по национальному законодательству, что будет способствовать привлечению венчурных инвестиций в Республику Беларусь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, обобщение существующих подходов позволило дать определение стартапу следующим образом: это организация с масштабируемой бизнес-моделью и/или инновационной технологической идеей либо продуктом, отличительной характеристикой которой является функционирование в условиях экстремальной неопределенности и с целью быстрого роста.

Поддержка стартап-движения в Беларуси, как и во всем мире, стала одним из значимых инструментов развития инновационного предпринимательства. С 2012 г. в Беларуси ежегодно разрабатывается и утверждается План проведения стартап-мероприятий. Проведенный анализ показал, что белорусский стартап-рынок сейчас на стадии роста: более 80 % национальных инвесторов готовы инвестировать в стартапы и такая же доля стартапов готова привлекать венчурное финансирование. При этом 40 % инвесторов готовы ежегодно инвестировать более 500 тыс. долл., а это говорит о емкости белорусского рынка инвестиций в 100 млн долл. в год. Эта цифра вполне сопоставима с объемом рынка соседних стран, включая Украину, Литву и Латвию.

Исследование показало довольно высокую активность белорусских частных инвесторов, несмотря на то, что стартап-экосистема Республики Беларусь находится на раннем этапе развития: если среди российских стартапов только 25 % привлекали бизнес-ангельские инвестиции, то в Беларуси этот показатель существенно выше – 60 % стартапов, привлекающих финансирование, получили поддержку от бизнес-ангелов.

При этом развитие стартапов и в Беларуси, и в России очень сдерживается недостаточными масштабами финансирования: так, большинство стартапов (63 % в Беларуси и 70 % в Российской Федерации) не привлекают финансирование, что объясняется отсутствием соответствующих знаний и опыта в привлечении инвестиций и желанием оставить полный контроль над компа-

нией.

На основе начального варианта проекта карты экосистемы стартапов Республики Беларусь, разработанного Project Marketing, а также американского опыта построения экосистемы для развития предпринимательства на примере штата Северная Каролина составлена карта экосистемы стартапов Республики Беларусь. Ее конфигурация позволяет сделать вывод, что в Беларуси участники экосистемы в основном осуществляют деятельность независимо друг от друга и являются конкурентами. Следовательно, пока нельзя говорить о сложившейся экосистеме стартапов в Беларуси, хотя, как показал анализ

выше, определенные шаги в этом направлении уже сделаны. Карта экосистемы стартапов Республики Беларусь требует дальнейшей проработки и отражения на ней всех игроков. Карту можно использовать на глобальных площадках, где мировое сообщество сможет увидеть, как развивается сфера инновационного предпринимательства в Республике Беларусь.

Создание экосистемы, связывающей между собой университеты, инвесторов, организации по поддержке предпринимательства и самих предпринимателей, будет способствовать росту доли инновационного малого бизнеса и развитию бизнес-среды в Республике Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Збанацкий, Д. (2013), Стартапы: Юридические и практические аспекты. Ознакомительная часть, режим доступа: http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/147?view=material – (дата доступа: 20.04.2018).
2. Стартап [Электронный ресурс], режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Стартап. – (дата доступа: 10.04.2018).
3. Бондаренко, Т. Г., Исаева, Е. А. Стартапы в России: актуальные вопросы развития, Интернет-журнал «Науковедение», Том 7, № 5 (2015), режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf> – (дата доступа: 20.04.2018).
4. Как инвесторы, стартапы и госучреждения оценивают венчурную экосистему? Результаты исследования AID Venture, режим доступа: <http://startuplife.by/aid-study.html> – (дата доступа: 15.04.2018).
5. Карта экосистемы стартапов Беларуси, режим доступа: https://media.dev.by/belarus-startup-ecosystem_rus.pdf – (дата доступа: 15.04.2018).
6. Powered by a community of individuals and businesses inspired by entrepreneurship, CED is the nationally connected network that helps Triangle entrepreneurs build and grow successful companies, available at: <https://cednc.org/> – (accessed 15 April 2018).

REFERENCES

1. Zbanackij, D. (2013), Startapy: Juridicheskie i prakticheskie aspekty. Oznakomitel'naja chast' [Startups: Legal and practical aspects. Introductory part], available at: http://n-auditor.com.ua/ru/component/na_archive/147?view=material – (accessed: 20.04.2018).
2. Startup, available at: ru.wikipedia.org/wiki/Startup. – (accessed: 10.04.2018).
3. Bondarenko, T. G., Isaeva, E. A. Startapy v Rossii: aktual'nye voprosy razvitija [Russian startups: topical issues of development], Internet-zhurnal «Naukovedenie», Tom 7, № 5 (2015), available at: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf> – (accessed: 20.04.2018).
4. Kak investory, startapy i gosuchrezhdenija ocenivajut venchurnuju jekosistemu? Rezul'taty issledovanija AID Venture [How do investors, start-ups and government agencies evaluate a venture ecosystem? The results of the AID Venture study], available at: <http://startuplife.by/aid-study.html> – (accessed: 15.04.2018).
5. Karta jekosistemy startapov Belarusi [Scheme of startup ecosystem of the Republic of Belarus], available at: https://media.dev.by/belarus-startup-ecosystem_rus.pdf – (accessed: 15.04.2018).
6. Powered by a community of individuals and businesses inspired by entrepreneurship, CED is the nationally connected network that helps Triangle entrepreneurs build

7. Ruliova, N. (2017), Analysis of American experience in building of entrepreneurial ecosystem on example of State North Carolina, EDUCATION AND SCIENCE IN THE 21st CENTURY, Vitebsk, 2017, pp. 157-160.
8. План проведения стартап-мероприятий в Республике Беларусь на 2018 год, режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/kompleksn-razvitie-NIS/Plan-statap-meropr-2018.pdf> – (дата доступа: 15.04.2018).
9. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=P31700031> – (дата доступа: 15.04.2018).
10. Ванкевич, Е. В., Коробова, Е. Н., Зайцева, О. В., Лавриненко, О. Я., Меньшиков, В. В., Охотина, А. В. (2017), *Молодежная безработица приграничных регионов: опыт компаративного анализа*: монография под науч. ред. Е. В. Ванкевич, Витебск, УО «ВГТУ», 157 с.
11. Ванкевич, Е. В., Кастел-Бранко, Э. (2017), Информационно-аналитическая система рынка труда и прогнозирования потребности в кадрах: содержание и направления формирования в Республике Беларусь, *Белорусский экономический журнал*, 2017, № 2, С. 73–92.
12. Данные AUTM Licensing Surveys 2000–2011, режим доступа: <http://www.autm.net> – (дата доступа: 18.04.2018).
- and grow successful companies [CED - jeto nacional'no svjazannaja set', kotoraja pomogaet predprinimatel'jam Triangle sozdatvat' i razvivat' uspeshnye kompanii.], available at: <https://cednc.org/> – (accessed 15 April 2018).
7. Ruliova, N. (2017), Analysis of American experience in building of entrepreneurial ecosystem on example of State North Carolina [Analiz amerikanskogo opyta v postroenii predprinimatel'skoj jekosistemy na primere shtata Severnaja Karolina], EDUCATION AND SCIENCE IN THE 21st CENTURY, Vitebsk, 2017, pp. 157-160.
8. Plan provedenija startap-meroprijatij v Respublike Belarus' na 2018 god [Plan of start-up events in the Republic of Belarus for 2018], available at: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/kompleksn-razvitie-NIS/Plan-statap-meropr-2018.pdf> – (accessed: 15.04.2018).
9. O Gosudarstvennoj programme innovacionnogo razvitija Respubliki Belarus' na 2016-2020 gody, Ukaz Prezidenta Respubliki Belarus' ot 31 janvarja 2017 g. № 31 Nacional'nyj pravovoj Internet-portal Respubliki Belarus' [On the State Program of Innovative Development of the Republic of Belarus for 2016-2020], available at: <http://pravo.by/document/?guid=3961&p0=P31700031> – (accessed: 15.04.2018).
10. Vankevich, E. V., Korobova, E. N., Zaytseva, O. V., Lavrinenko, O. Ya., Menshikov, V. V., Ohotina, A. V. (2017), *Molodezhnaja bezrabotica prigranichnyh regionov: opyt komparativnogo analiza* [Youth unemployment of border regions: experience of comparative analysis]: monografiya pod nauch. red. E. V. Vankevich [Monograph edited by E. V. Vankevich], Vitebsk, UO «VGTU», 157 p.
11. Vankevich, A., Castel Branco, E. (2017), Labour market information system and skills anticipation (LMIS): content and directions of formation in the Republic of Belarus. [Informacionno-analiticheskaya sistema rynka truda i prognozirovanija potrebnosti v kadrah: sodershchaniye i napravlenija formirovanija v Respublike Belarus], *Belorusskij jekonomicheskij zhurnal – Belarusian Economic Journal*, № 2, pp. 73–92.
12. AUTM Licensing Surveys 2000–2011, available at: <http://www.autm.net> – (accessed: 18.04.2018).

Статья поступила в редакцию 02. 05. 2018 г.