

УДК: 334.72

DOI 10.52928/2070-1632-2022-62-12-73-80

СТАРТАП КАК ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

канд. экон. наук, доц. П.Е. РЕЗКИН, канд. экон. наук Е.И. ГАЛЕШОВА
(Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой)
Петр Резкин ORCID <https://orcid.org/0000-0003-2877-1272>

В статье рассматривается стартап как форма ведения современного инновационного бизнеса. Представлена трактовка понятий «бизнес» и «предпринимательство», а также их принципиальные различия. В ходе опроса действующих предпринимателей выявлены реальные проблемы ведения бизнеса в Республике Беларусь, сделана попытка построения экосистемы белорусских стартапов.

Ключевые слова: бизнес, предпринимательство, стартап, стартап-экосистема.

Введение. В современных условиях эффективное развитие экономики любой страны связано с успешностью функционирования малого и среднего бизнеса, в том числе стартапов как формы инновационного предпринимательства. Следует отметить, что в настоящее время термин «стартап-экосистема» новый для Беларуси и находится на начальном этапе становления.

Актуальность и новизна рассматриваемого вопроса определяется тем, что концепции для полного рассмотрения стартапов в Беларуси не существует, отсутствует и статистика по данному вопросу. Поэтому объектом данного исследования является стартап-экосистема в Беларуси.

Основная часть. Впервые термин «стартап» был использован в журнале Forbes в августе 1976 г. и Business Week в сентябре 1977 г. начал обозначать бизнес «с нуля». Данное понятие было введено с целью обозначения компаний, которые недавно начали функционировать. Первые стартап-компании появились в США в конце 1930-х гг., это были предприятия в долине Санта-Кларе, штат Калифорния, которые занимались разработками высоких технологий. Данный термин начал активно использоваться в 2000 – 2005 гг. после бума доткомов [1]. Сейчас известны бренды Instagram, Epic Games, Facebook, SpaceX, Tesla и многие другие, все эти компании когда-то были стартапами.

Американский идеолог итеративного подхода в предпринимательстве Э. Рис определяет стартап «как организацию, функционирующую в условиях неопределённости»¹. Предприниматель, венчурный капиталист и эссеист, основатель бизнес-акселератора YCombinator П. Грэм придерживается мнения, что «главной отличительной чертой стартапа является быстрый рост (4 – 7% в неделю по ключевому развитию)»². Согласно оксфордскому словарю английского языка, «стартап – это малый бизнес, который только начался»³. Общепринятой остаётся трактовка стартапа, которую выдвинул американский предприниматель, основатель методики развития клиентов (англ. Customerdevelopment), профессор Стэнфордского университета С. Бланк: «стартап – это временная структура, существующая для поиска воспроизводимой, масштабируемой и рентабельной (в идеале) бизнес-модели в условиях экстремальной неопределённости и с целью быстрого роста»⁴. Пол Грэм внес свое дополнение: «Стартап – это компания, созданная для быстрого роста. Недостаточно быть просто молодой компанией, чтобы стать стартапом. В то же время стартапу не обязательно быть технологическим или профинансированным венчурными инвесторами, или иметь стратегию на «выход». Единственно важным критерием для определения является рост. Всё остальное, ассоциируемое со стартапом, вторично и исходит из роста. Быстрый рост означает: а) производство того, чего желают очень многие, б) возможность обслужить всех клиентов, вне зависимости от расстояния, времени и т.д. Большие компании жёстко ограничены условиями «а» и «б». Сильные и перспективные стартапы – нет»⁵. Эрик Раис уточнил «...стартап – это организация, целью которой является создание продуктов и услуг в условиях экстремальной неопределённости...» [2].

Анализируя различные трактовки, полное определение может звучать следующим образом: «стартап – это временная организация, созданная для поиска масштабируемой, повторяемой и прибыльной бизнес-модели в условиях экстремальной неопределённости с целью быстрого роста» [2].

Как и в бизнесе, главная цель стартапа – прибыль. Однако, в отличие от бизнеса, стартап – это принципиально новая организация. Отличительной чертой является «стремление к росту, путём внедрения новых технологий» [2]. Также стартап ограничен в существовании. Ключевым моментом в стартап-движении является поиск новой модели. Отличительной чертой является технологичность. Вообще, для всех стартапов характерно какое-то ноу-хау. Выделяют 4 этапа жизненного цикла стартапа: «1) деятельность по созданию нового продукта; 2) анализ рынка на начальном этапе; 3) поиск путей выхода на рынок; 4) регистрация компании» [2]. Отдельные части стартапа – бизнес-идея, бизнес-план, источник финансирования. А. А. Авдаев под стартапом понимает

¹ URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап>.

² Там же.

³ URL: <https://dictionary.cambridge.org/ru/>.

⁴ URL: <http://archive.is/RrW4>.

⁵ URL: <https://habr.com/ru/company/startupacademy/blog/152725/>.

«...только что созданную компанию, не всегда даже являющуюся юридическим лицом, находящуюся на стадии развития и строящую свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий» [3]. Н.С. Недзвецкий предлагает различать узкую и широкую трактовку данного понятия и предоставляет вот такие определения: 1) «стартап-стадия (startup, англ. – запуск) – подготовительный этап к запуску готового инновационного продукта; 2) стартап – самостоятельная организация, способная превратиться в растущую компанию и занять лидирующие позиции на определенном рынке» [3]. Так как довольно часто стартапы создаются студентами, у которых небольшой бюджет, такие компании иногда называют «гаражными».

С целью обеспечения конкурентоспособности и качественного роста национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, Указом Президента Республики Беларусь № 348 от 15 сентября 2021 г. утверждена «Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг.». Данная программа нацелена на «достижение ключевых приоритетов социально-экономического развития в области эффективных инвестиций, а стартап-движение выделено в качестве одного из приоритетных направлений в рамках развития инновационного предпринимательства»⁶.

Как показывает сложившаяся практика, стартапы – неотъемлемая часть инновационного развития высокоразвитых стран, в Республике Беларусь поддержка стартапов также стала важным инструментом развития предпринимательской среды. «Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 гг.», утвержденной Указом Президента Республики Беларусь № 292 от 29 июля 2021 г. определено продолжить работу по поддержке и развитию стартап-движения: «Отечественные предприниматели станут главным двигателем в развитии экономики и создании рабочих мест. Ежегодно планируется трудоустроить на вновь созданные рабочие места не менее 50 тыс. человек. Основная роль в этом отводится малому и среднему бизнесу, который получит дополнительную поддержку». В документе сказано, что планируется улучшение условий формирования и функционирования благоприятной предпринимательской среды. Данный программный документ определяет приоритетные направления развития малого и среднего предпринимательства Беларуси на среднесрочную и долгосрочную перспективу, а также пути их реализации. Результат решения поставленных задач – рост доли субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости с 28,1% в 2015 г. до 40% в 2025 г.

В Республике Беларусь «в настоящее время ни в науке, ни в законодательстве не сложилось единое мнение о сущности понятия стартапа, а также об инструментах финансирования»⁷. Именно этот факт объясняет отсутствие статистических данных по данному вопросу. Для успешного функционирования и развития экономики важным является глубокий анализ стартап-экосистемы, а также детальное понимание этого направления.

Обобщая имеющуюся информацию, а также различные подходы к трактовке стартапа как категории бизнеса, можно сделать заключение, что «стартап – это организация с масштабируемой бизнес-моделью и/или инновационной технологической идеей или продуктом, отличительной чертой которого является функционирование в экстремальных условиях»⁸. Как и любая другая организация, стартап нуждается в финансировании. По ряду причин источники получения финансирования варьируются в зависимости от стадии компании. Уже было упомянуто ранее, что стартапом является организация, находящаяся на начальном этапе развития.

Традиционно развитие компаний проходит 5 стадий:

1. «Посевная стадия (seed stage)» – это стадия генерации идеи будущей компании. На этой стадии происходит изучение рынка, спроса на услугу или товар, исследуются потребители. Обычно данная стадия характеризуется отсутствием финансов и, в случае провала идеи, компания попадает в «долину смерти (valley of death)».

2. «Стадия запуска (start-up stage)» – данная стадия наступает с готовностью компании выйти на рынок и начать производственную деятельность. Стадия характеризуется сформированным штатом сотрудников, проектом дальнейшего развития. Как раз на этой стадии появляется нужда в финансировании: в среднем 1–3 млн долл. США. для осуществления масштабного выпуска продукции компании.

3. «Стадия раннего роста (early growth stage)» – стадия, на которой убытки полностью покрываются доходами. Однако компании также нужны деньги для постоянного совершенствования, чтобы быть конкурентоспособной на рынке

4. «Стадия расширения (expansion stage)» – на данном этапе компания уже заняла нишу на рынке. Стадия характеризуется быстрым ростом. Необходимы большие денежные вложения для совершенствования оборудования, обучения персонала, внедрения каких-либо инноваций.

5. «Стадия выхода (exit stage)» – этап продаж инвесторами своих долей по разным причинам.

Обычно, продолжительность цикла от «посевной стадии» до «стадии выхода» составляет от 5 до 10 лет.

Чтобы понимать дальнейший путь развития стартапов, попробуем проанализировать положение, в котором находятся стартапы сейчас. Респондентам, в качестве которых выступили действующие белорусские предприниматели (214 чел.), было предложено оценить белорусскую стартап-экосистему по нескольким критериям (рисунок).

⁶ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

⁷ Там же.

⁸ Там же.

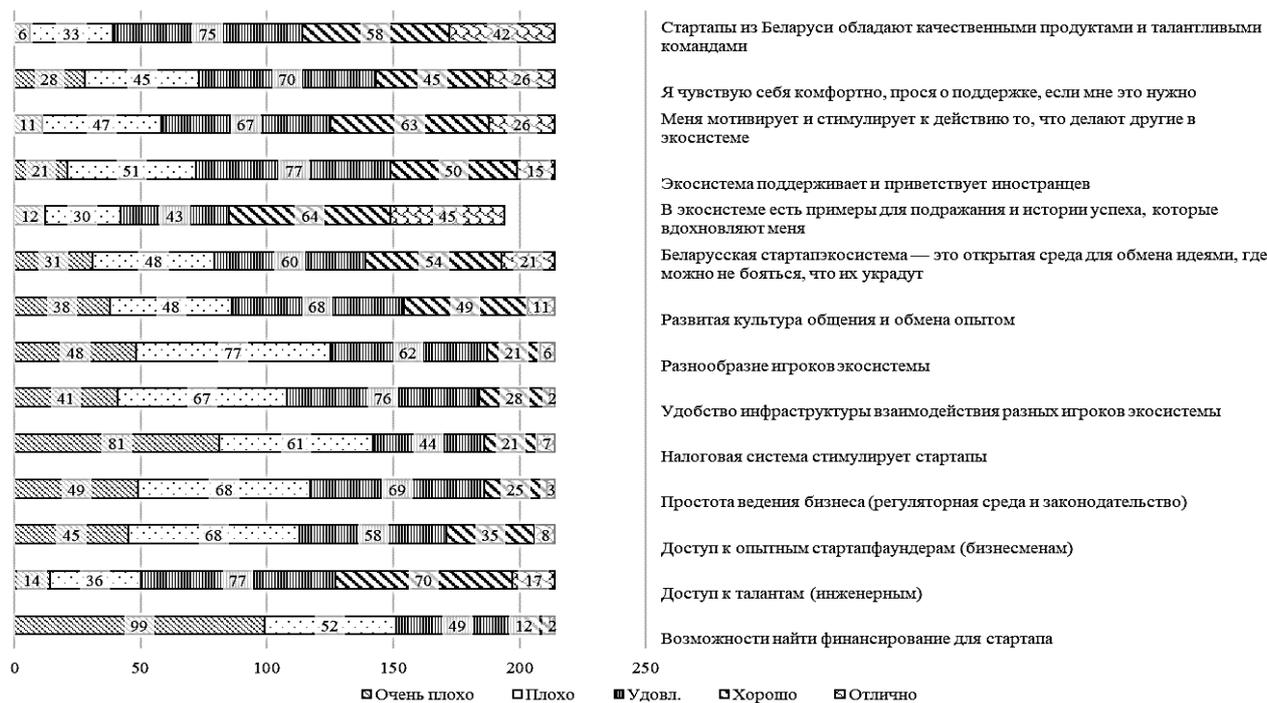


Рисунок. – Оценка белорусской стартап-экосистемы (по количеству ответивших человек)

Оказывается, несмотря на ряд вариантов и возможностей для финансирования, опрашиваемые испытывают трудности в этом вопросе. Ещё одним сложным вопросом стала налоговая система стимулирования стартапов и сложность регулирования бизнеса. Действительно, в Европе стартапы получают большую поддержку от государства, как в правовом регулировании, так и в финансировании. Это связано с тем, что для Беларуси стартап довольно новое явление, но с каждым годом прогрессирующее. Среди благоприятных факторов создания стартапа в Республике Беларусь были названы наличие талантливых команд и качественных ресурсов. Оценили довольно благоприятно наличие хороших примеров для подражания (около 78%).

Сейчас очень значимое время для стартап-экосистемы Беларуси. Например, «Friendly Data, основанный белорусскими разработчиками, прошел отбор в международный акселератор⁹ 500 Startups, Bot Cube – в акселератор Boost VC в Кремниевой долине. Стартап Exponenta – в легендарный финский акселератор StartupSauna. А стартап IQ Voxu, который занимается оцифровкой документов на базе машинного обучения, – в американский акселератор Y Combinator. Четыре стартапа из Беларуси прошли обучение в эстонском акселераторе Startup Wise Guys»¹⁰. Американско-белорусский стартап для автоматизации бизнес-процессов на основе машинного обучения WorkFusion привлёк 35 млн долл. США инвестиций от группы компаний во главе с венчурным фондом Georgian Partners. Стартап One Soil стал победителем Venture Day Minsk и привлёк 500 тыс. долл. США от инвестиционного фонда Naхus. Позже у данного фонда появились еще две портфельные компании: стартап-проект Fabby – приложение, которое позволяет изменять фон для «селфи» автоматически с использованием нейросетей, и Voig – команда, разрабатывающая специальный сервис виртуального макияжа¹¹. Стартап-проект Flo Ю. Гурского позволил привлечь 5 млн долл. США от инвестиционного фонда Flint Capital, также в данный бизнес-проект инвестировала известная модель Наталья Водянова. Стартап Panda Doc привлёк 15 млн долл. США от фондов Microsoft Ventures, Rembrandt Ventures Partners, Hub Spot и других. Фонд прямых инвестиций «Зубр Капитал» вкладывал крупные суммы в компании Active Cloud, Active Platform, крупный белорусский e-commerce 21vek.by, производителя флексоупаковки «Унифлекс», av.by. По итогам инвестирования данный фонд был признан самой активной инвесткомпанией в Центральной и Восточной Европе по данным американского ресурса PitchBook.com. Сумма стандартных сделок варьировалась от 3 до 7 млн долл. США¹². Vanuba – стартап-проект по разработке мобильных приложений на основе технологий дополненной реальности, получил финансирование от инвестиционного фонда Larnabel Ventures и инвестиционной компании VP Capital в объеме 5 млн долл. США. Блокчейн-стартап Multy, появившийся на первом в Беларуси блокчейн-хакатоне в стартап-хабе «Имагуру», был профинансирован фондом Cyber Fund.

⁹ Акселератор (англ. business accelerator, startup accelerator или seed accelerator, букв. «ускоритель») – социальный институт поддержки стартапов, учреждение и (или) организованные ими программы интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании.

¹⁰ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

¹¹ Там же.

¹² Там же.

Вопрос об инвестициях был прокомментирован Д. Калининым, директором 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. долл. США, каждый – для поддержки перспективных инновационных разработок. С 2017 г. в Республике Беларусь активно работает первый венчурный фонд RBF Ventures, ориентированный на венчурное финансирование белорусских проектов в размере до 2 млн долл. США. 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»¹³.

Если проанализировать стартап-проекты, привлекавшие инвестиции, вырисовывается определенная тенденция – чуть больше половины из них имеют иностранные инвестиции, а также для большей части основателей стартапов это уже не первый проект, что говорит о стабильности и зрелости данной категории стартапов. Для стартапов с иностранными инвестициями привлечение финансирования не является основной целью, деятельность сосредоточена на привлечении клиентов и расширении продаж. Также сложилась устойчивая тенденция: стартапы с иностранным финансированием поднимают более успешные раунды, чем стартапы с белорусскими инвесторами.

Отметим, что для каждого второго стартапа самой актуальной проблемой является поиск талантливых разработчиков, так как сфера деятельности связана с информационными технологиями. Проблема более половины стартапов – привлечение опытных квалифицированных продавцов и маркетологов. В каждом пятом стартапе наблюдается дефицит управленческих кадров. Сильной стороной белорусских стартапов является наличие квалифицированных технологических кадров. Именно в Беларуси международные компании осуществляют поиск технологических талантов. Однако наблюдается дефицит в разработчиках, что весьма парадоксально. Объяснить это можно тем фактом, что разработчики делают выбор в пользу более стабильного дохода в крупных зарубежных технологических компаниях или стартапах, привлечших инвестиции. Белорусские стартапы на ранних стадиях развития не всегда готовы предложить конкурентную заработную плату разработчику.

Следующим планировалось узнать мнение респондентов о том, как они оценивают инвестиционный климат в Республике Беларусь. Мнения всех групп респондентов относительно инвестиционного климата, его реформ и гарантий инвесторам совпадают и в целом свидетельствуют о скептическом отношении к инвестиционному климату. Особенно ярко это отношение выражено у инвесторов стартапов. Понимая, что речь в данной работе идет о венчурной экосистеме, необходимо также принимать факт, что она является неотъемлемой частью инвестиционной среды. Развитие венчурного финансирования невозможно без существенных изменений в отношении инвесторов и потенциальных инвесторов к бизнес- и инвестиционному климату Беларуси. Респондентам всех групп было предложено оценить инвестиционный климат. По итогам 2017 г., только 8,6% игроков венчурной экосистемы посчитали, что в Беларуси создан благоприятный инвестиционный климат. Более половины (54,6%) оценили инвестиционный климат как неблагоприятный. В 2021 г. эти показатели не особо изменились, опять-таки больше половины опрошенных инвестиционный климат не устраивает. Только 5,3% стартапов оценили условия для ведения бизнеса и инвестиций как благоприятные.

Следующим было рассмотрено законодательство в сфере венчурной деятельности. По мнению большинства респондентов, в Беларуси отсутствует законодательство о венчурных сделках. Большинство респондентов (54,1% в 2017 г. и 48,6% в 2021 г.) указало, что им ничего не известно о законодательстве в сфере венчурной деятельности в Республике Беларусь. И лишь небольшая часть оценила положительно (8,1% в 2017 г. и 2,4% в 2021 г.).

«Венчурная организация – это коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования венчурных проектов»¹⁴. Именно такой термин закреплён Указом Президента Республики Беларусь № 1 от 03.01.2007 г. «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры». Данное определение, по нашему мнению, не стимулирует регистрацию венчурных организаций как субъектов инновационной инфраструктуры и предоставление им налоговых льгот. В развитых странах с сформированным и устоявшимся финансовым рынком государство активно занимается стимулированием инновационной деятельности, в том числе путем принятия нормативной базы в области венчурного финансирования, осуществления мер поддержки хозяйствующим субъектам. Опыт стран ЕС, Сингапура, Израиля демонстрирует положительный эффект от создания специального государственного фонда, в котором размещаются венчурные средства наравне с другими инвесторами, в том числе зарубежных государств. Например, в Великобритании подобный фонд также осуществляет прямые инвестиции в инновационные проекты или компании. Если говорить о законодательной базе Республики Беларусь, то нельзя в настоящее время не отметить активность в данном вопросе. Проведена оценка реформ в Беларуси, в ходе которой получены следующие выводы: у респондентов наблюдается смещение мнений к более положительной оценке проводимых реформ. Положительно реформы оценили 58,4% респондентов, в том числе

¹³ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

¹⁴ Там же.

42,6% положительно оценили только последние изменения. Для сравнения следует сказать, что в 2020 г. только 12,9% респондентов оценивали реформы в данной области положительно.

Респондентам было предложено ответить, что для них является сложным в использовании венчурного капитала. В качестве ключевых факторов, препятствующих реализации венчурных проектов, были отмечены: недостаточное количество инвесторов (75,4%), низкое доверие к судебной системе (68,7%), небольшой размер рынка и иные экономические факторы (59,5%). Интересно то, что никто не посчитал сложностью недостаток знаний по данному вопросу.

Для исследования венчурной экосистемы, стартапам было предложено определить главные проблемы поиска и привлечения инвестиций. В 2017 г. главными трудностями стали: «поиск консультанта, инвестора; сложность процесса получения инвестиций; разногласия в процессе оценки компании; излишнее вмешательство контролирующих органов в деятельность субъектов хозяйствования; невозможность реализовать венчурные проекты и заключить венчурные сделки в Республике Беларусь; недостаточный уровень доверия к судебной системе»¹⁵. В 2021 г. проблемы изменились, и теперь актуальными стали: существенные разногласия с инвестором, в том числе несогласие его принять неконтрольный пакет акций, расхождение в принципах развития и функционирования бизнеса и относительно стоимости бизнеса.

Таким образом, можно констатировать факт смены фокуса современных стартапов в области поиска инвестиций, более зрелого отношения к данному процессу. Основная проблема в настоящее время для стартапа заключается в механизме договоренностей с инвестором, а не в поиске и доступности инвестиций.

В настоящее время 65,9% респондентов отметили, что более половины всех финансовых сделок в области инвестиций структурируется за рубежом, что на 11,2% меньше, чем в исследовании венчурной экосистемы 2020 г., в котором 77,1% считали также, что по отдельным группам опрошенных составило 87,1% инвесторов, 78,5% стартапов и 66,7% организаций поддержки.

Попробуем проследить изменения в инвестициях. За 2014 – 2020 гг. пять и более сделок осуществляли 46,4% отечественных инвесторов, две-четыре сделки заключали 21,4%, а одну сделку только 7,1% инвесторов. Сделки, в свою очередь, осуществлялись и в Республики Беларусь, и за рубежом. Вышеизложенное говорит о высокой активности отечественных инвесторов, с учетом факта ранней стадии развития белорусской венчурной экосистемы. Анализируя результаты, можно выдвинуть гипотезу, что данные сделки были совершены бизнес-ангелами, т.е. физическими лицами и/или корпорациями, т.к. институционализированные венчурные фонды в Республике Беларусь на данном этапе отсутствовали. Профессиональные инвесторы (бизнес-ангелы), как показывает практика, с целью минимизации рисков не ограничиваются одним-двумя объектами инвестирования. Имеется уже устоявшаяся мировая статистика, которая говорит о том, что в большинстве случаев при выходе из венчурного проекта инвесторы получают меньший доход, чем размер инвестирования, но 5–10% сделок обычно окупаются более чем десятикратно. Соответственно, для минимизации рисков инвесторы всегда стремятся направлять средства сразу в несколько компаний, формируя свой портфель инвестиций. «В развитых экосистемах бизнес-ангелы осуществляют в среднем по 5 (Великобритания) – 10 (США) сделок в год. Это становится если не основной профессиональной деятельностью, то отчасти образом жизни, ведь большинство бизнес-ангелов – это бывшие либо действующие предприниматели или топ-менеджеры крупных компаний»¹⁶. Экстраполируя полученные результаты на белорусскую экосистему, можно говорить о том, что ежегодно более 50 стартапов инвестируется отечественными инвесторами, что является высоким показателем на раннем этапе развития финансового рынка. Для сравнения, «в 2018 году было заключено 66 сделок с участием венчурного капитала, в Литве – 56 сделок»¹⁷.

Мировой опыт свидетельствует о том, что основным стимулом для развития венчурного инвестирования являются налоговые преференции и льготы, а также государственная поддержка. Поэтому следующим, не менее важным для стартапа, вопросом стал: как часто используются налоговые преференции или льготы?

В Республике Беларусь только 11,2% стартап-проектов, как отмечали респонденты, используют налоговые льготы, в т.ч. льготы резидентам Парка высоких технологий. Среди неналоговых льгот отмечались: преференциальная ставка по аренде помещения, безвозвратная субсидия или грант, льготы по инкубационной программе. Такого рода льготы использовали около 4% белорусских стартапов. Обращаясь к опыту зарубежных стран, высокую роль налоговых льгот в формировании венчурной инфраструктуры можно увидеть на примере Республики Сингапур, которая «разделяет риски венчурных инвестиций через программу поддержки технологических инвестиций, которая предоставляет возможность для страхования потенциальных убытков инвесторов в начинающие компании. При наличии определённого статуса начинающая компания имеет право выпустить сертификат для своих инвесторов на инвестиции свыше 3 млн. сингапурских долларов. Имея такие сертификаты, инвесторы в течение срока действия этих бумаг могут вычесть любые потери от инвестиций из своего налогооблагаемого дохода»¹⁸. В Великобритании, Китае и Канаде предусмотрены налоговые льготы венчурным инвесторам по налогу от прироста капитала. Кроме того, стоит отметить, что именно снижение процентной ставки налога на

¹⁵ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

¹⁶ Там же.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Там же.

прибыль (corporate tax) в Ирландии явилось одним из факторов, который способствовал мощному экономическому росту государства, получившему название «прыжок кельтского тигра», и привлёк в страну такие международные корпорации, как Apple Inc., Google Inc., Microsoft Corporation.

Коснёмся вопроса необходимости преференций (льгот) стартапу. По мнению действующих бизнесменов, за использование налоговых льгот выступают 87,9% респондентов, в том числе 9,2% отмечают их острой жизненно важной для бизнеса необходимостью. Критическим также является факт готовности 47,4% респондентов перенести свой действующий бизнес в другую страну, в случае отмены уже имеющихся налоговых льгот. Однако каждый третий бизнесмен (31,5%) заверял об отказе переноса бизнеса зарубеж, даже в случае объективной возможности. Этот показатель в 2021 г. увеличился почти на 20% в сравнении с 2017 г., что говорит об оптимистичных тенденциях в стартап-среде. Среди стран, в которые всё же хотели бы перенести свой бизнес, отмечались США, Кипр, Израиль. Причины данного решения в 2021 г. назывались следующие: простота регистрации бизнеса и текущей деятельности в целом; свободный доступ к рынку; прозрачность и объективность судебной системы в силу наличия прецедентов.

Среди ключевых изменений, необходимых современному бизнесмену, отмечались: система образования, в части профессиональной подготовки всех участников стартап-экосистемы; формирование сети контактов на государственном уровне; создание современных высокопрофессиональных акселераторов и инкубаторов; установление тесного сотрудничества с университетами и их активное участие в процессе функционирования бизнеса.

Интересно отметить, что по результатам схожего европейского исследования стартап-разработчики называют свою экосистему удовлетворительной, но имеющей место для улучшений. Среди значимых жизненно необходимых улучшений европейские стартапы выделяют: «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»¹⁹.

Далее представим характеристику белорусских и европейских стартапов по трём направлениям: 1) сфера деятельности стартапа; 2) количество человек в команде; 3) источник финансирования стартапа. В белорусском законодательстве не закреплено понятие «стартап», поэтому нет официальных данных об этой форме бизнеса. В данных нашей статистики использовались итоги исследования стартап-экосистемы в Республике Беларусь²⁰ и результатов европейского исследования²¹.

1. Сфера деятельности стартапа. Сфера деятельности стартапа довольно широка. Наиболее популярными для белорусских стартапов являются области SAAS, ИТ-технологии в области финансов, искусственного интеллекта, развлечения и игры. В Европе большинство компаний занимаются предоставлением продукта или услуги онлайн (только 0,7% предлагают офлайн-решения), например, ИТ / разработка программного обеспечения (19,1%) или услуги программного обеспечения в целом (18,5%). Новые компании также создают актуальные товары, такие как: зеленые технологии (4,0%), финансовых технологии (5,1%).

Итак, можно отметить, что европейские стартапы активно развиваются в сфере информационных технологий и, тем самым, дают вектор в развитии белорусских стартапов.

2. Количество человек в команде. Больше половины опрошенных белорусских стартапов имеют не больше пяти человек в команде. Средняя численность занятых в стартапе – 7 человек. Европейские стартапы создают большое количество рабочих мест. В среднем в участвующих компаниях в настоящее время работают 12,8 сотрудника из разных стран, и они планируют нанять еще 7,5 человека в течение следующего года, в результате чего по данной выборке в Европе будет создано 18 015 рабочих мест. Более развитые экосистемы, такие как Великобритания (12,8), Германия (9,0) или Франция (9,8) планируют нанять еще больше. Двигаются по тому же пути, но с небольшим отставанием, стартапы Словакии (9,5), Чешской Республики (8,1) и Польши (7,8).

3. Источник финансирования стартапа. У белорусских стартапов практически отсутствует возможность государственного финансирования, в отличие от европейских, где каждая пятая компания получает такого рода финансирование.

Таким образом, инновационные стартапы – это довольно перспективный сектор белорусской экономики, имеющий особый потенциал для развития. Развитие информационных технологий стало главным фактором эффективного ведения стартапа. Белорусские и европейские стартапы во многом схожи, например, активные разработки в цифровом секторе, преобладание в источниках финансирования частного капитала. Однако имеются и различия, например, в количественном составе команд европейский показатель выше.

С целью обеспечения высокой конкурентоспособности отечественной стартап-экосистемы следует предпринять определенные шаги. Среди важных барьеров бизнесмены отмечают «ограниченный доступ к финансированию, пробелы в законодательстве в венчурной сфере, недостаточный уровень образования представителей экосистемы в целом»²². В то же время, у белорусских стартапов есть определенные преимущества: хорошая технологическая школа основателей стартапов, а также высокий уровень их образования, имеются примеры успеха на мировом уровне, что позволяет перенимать опыт и быть конкурентоспособными с ведущими мировыми стартап-государствами. По нашему мнению, имея высокий технический потенциал, интеллектуальную базу, в Республике Беларусь может полноценно сформироваться и развиваться активная предпринимательская экосистема, которая сможет занять свою нишу в мировой экономике знаний.

¹⁹ URL: <http://startupmonitor.eu/EU-Startup-Monitor-2018-Report-WEB.pdf>.

²⁰ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

²¹ См. сноску № 19.

²² См. сноску № 20.

Для развития и поддержания стартап-движения в Республике Беларусь необходимо четко очертить стартап-экосистему, провести ее глубокий анализ. Для достижения данной цели, в свою очередь, нужны определенные знания о действующих стартапах, конкретном опыте ведения инновационного бизнеса, в том числе неудачном. Это позволит понимать степень развития стартап-экосистемы и определить факторы, влияющие на данный процесс.

Например, в США применяются карты стартап-экосистем штата в акселераторах и центрах коворкинга²³. Данная стартап-экосистема состоит из сложных взаимосвязанных элементов: организаций, конкретных людей, инициатив. Её цель – создание благоприятных условий для развития предпринимательской среды с участием всех игроков команды: университетов, источников финансирования, крупных корпораций. В такого рода экосистеме различные участники (корпорации, люди, инициативы) сосредоточены и применимы на различных этапах развития стартапа, имеют различные цели и функции. Подобную карту стартап-экосистемы необходимо создать в Республике Беларусь, чтобы систематизировать всю имеющуюся информацию о стартап-движении: увидеть сделанные шаги, определить направления дальнейшего развития. Эта карта может быть использована как внутренними пользователями, так и внешними – для представления мировому сообществу успехов белорусских стартапов и формирования более привлекательного инвестиционного климата. Для разработки карты стартап-экосистемы Республики Беларусь можно использовать опыт Северной Каролины (США). «В штате Северная Каролина во многом схожие условия бизнеса: примерно одинаковая территория, численность населения около 10 млн человек, высокий уровень образования, отсутствие большого количества ресурсов. Развитие бизнеса здесь началось 10 лет назад, однако уже сегодня зарегистрировано 800 тыс. бизнесов, на долю среднего и малого бизнесов приходится более 70% созданных рабочих мест»²⁴. Так как в Республике Беларусь предпринимаются шаги по созданию стартап-инфраструктуры, то опыт Северной Каролины может быть для нас очень полезным.

В Беларуси аналог такой карты создан проектом Project Marketing. Карта стартап-экосистемы Беларуси включает четыре стадии стартап-проекта. «На первой стадии происходит знакомство с регистрацией стартапов, поиском, где можно пройти профессиональное обучение. На второй стадии можно почерпнуть знания, как вывести продукт на рынок, где найти финансирование, какие акселераторы могут оказать в этом поддержку. Третья содержит информацию о финансировании, возможных инвестициях и инкубации. Заключительная часть включает в себя информацию о возможностях привлечения финансирования, о развитии персонала и возможностях выхода на рынок»²⁵. На основе данного проекта можно составить карту стартапов Беларуси (экосистему стартапов), которая будет включать:

- 1) *источники финансирования* (бизнес-ангелы, краудфандинг, банки, TALAKA, ULEJ, BBAN и др.);
- 2) *акселераторы / инкубаторы* (бизнес-инкубатор ПВТ; бизнес-инкубатор БГУИР; EPAM городок; бизнес-инкубатор ИБМТ и др.);
- 3) *митапы / нетворкинг* (всемирная неделя предпринимательства, ПВТ, сеть стартап-школ, IMAGURU, SOCIAL WEEKEND и др.);
- 4) *коворкинг* (технопарки, EVENT SPACE, хакерспейс и др.);
- 5) *университеты* (БГУ, БГУИР, ПГУ им. Евфросинии Полоцкой, ВГТУ, БТЭУ ПК и др.).

Карта стартапов демонстрирует ключевых игроков данной системы, которые могут взаимодействовать между собой, что позволяет не только сформировать круг общения, определенную бизнес-среду, но и осуществить поиск финансирования и потенциальных партнеров.

Если детально проанализировать стартап-экосистему Беларуси, то можно заметить, что отдельные элементы не только не взаимосвязаны друг с другом, но и являются, в некоторой степени, конкурентами. Данный факт говорит о еще не сложившейся полноценной системе, но определенные шаги в данном направлении предпринимаются, что может привести к развитию стартап-среды и экономики в целом.

Важную роль в построении стартап-экосистемы играют университеты. Так, «в практике Северной Каролины (США) множество технологичных проектов начинаются в стенах университетов. Три основных университета региона (UNC, NC State, Duke) привлекают талантливых исследователей. Вклад университетов оказывает значительное влияние на систему стартапов. За 2000–2011 гг. количество созданных вузами США малых инновационных предприятий выросло с 454 в 2000 г. до 670 предприятий в 2011 г., это значит, что 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»²⁶.

Данная структура ведет к высокой мотивации в студенческой и преподавательской среде, что, в свою очередь, приводит к значительным результатам в предпринимательстве. Следует отметить, что в такой среде могут формироваться университетские акселераторы и венчурные фонды. Университеты также вносят весомый вклад через сотрудничество с различными менторами и фондами, привлекая их к студенческим проектам. Как показывает практика, успешные в бизнесе выпускники очень часто в дальнейшем участвуют в жизни университета, в том числе и финансово. Мировая устоявшаяся практика говорит о том, что цель университета – не только создавать интеллектуальный продукт в виде статьи или изобретения, но и найти пути его применения, коммерческого использования. В ведущих университетах мира для этих целей существуют грантовые программы, а также дополнительные программы обучения предпринимательству.

²³ Коворкинг (от англ. co-working – совместная работа) – офисное пространство, в котором любой желающий может арендовать одно или несколько рабочих мест. Это нечто среднее между занятостью на дому и офисом в привычном понимании. Здесь нет жестких рамок, но при этом есть все необходимое для работы.

²⁴ URL: <http://www.autm.net>.

²⁵ URL: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf.

²⁶ См. сноску № 24.

Анализируя сегодняшнюю экосистему Беларуси, можно с достоверностью утверждать, что университеты вовлечены в ее не в полной мере, придерживаются отстраненного состояния – нет налаженного взаимодействия с финансовыми институтами, фондами. Однако, некоторые университеты всё же предпринимают попытки работы в данном направлении и находятся, скорее, на начальном этапе развития – реализуются образовательные программы в области предпринимательства, проводятся конкурсы стартап-проектов, функционируют стартап-центры. В нашей стране уже юридически закреплена модель «Университет 3.0», что нашло соответствующее отражение в Кодексе 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 части обладают ресурсами для реализации того, что невозможно воплотить на предприятии»²⁷.

Переход к модели «Университет 3.0» открывает дополнительные точки роста для экономики – это своего рода толчок к росту инновационного бизнеса, а также проведение научных исследований, привлечение дополнительного финансирования для учреждений образования за счёт патентов, лицензий и других сопряженных услуг. Данная модель существенно расширит спрос на труд, в том числе на кадры с «новыми» компетенциями. В настоящее время такого рода экспериментальный проект, по поручению Главы государства, реализуется в 8 учреждениях образования (БГУ, БНТУ, БГУИР, БГТУ, БГЭУ, ГрГУ им. Янки Купалы, БРУ, ПГУ им. Евфросинии Полоцкой). Также неоспоримым «плюсом» реализации модели «Университет 3.0» может стать повышение качества трудоустройства выпускников, их большей компетентности и гибкости, адаптации к современным требованиям заказчиков кадров.

Однако, на сегодняшний день нет комплексной, выстроенной системы поддержки университетов в данном направлении, нет структуры предпринимательства в учреждениях образования. В отличие от Северной Каролины, где университет инвестирует денежные средства в стартап-проекты и помогает реализоваться, в Беларуси подобных примеров пока нет.

Заключение. Таким образом, изученный опыт США на примере Северной Каролины показывает необходимость следующих направлений развития: ключевую роль в развитии предпринимательской среды должны играть частные и государственные инициативы; важное внимание должно быть уделено бизнес-образованию в старших классах школ, вузов, а также центрах поддержки (стимулирования) предпринимательства; установление тесных связей между учреждениями высшего образования, бизнес-сообществом и государственными органами; создание и поддержка бизнес-акселераторов и инкубаторов; создание законодательной базы для финансирования стартапов со стороны университетов; развитие возможностей совместного инвестирования; применение международных инструментов корпоративного и коммерческого права, которое позволит инвесторам проводить сделки согласно законодательству Республики Беларусь и стимулировать к активному заключению венчурных сделок.

Как отдельная форма бизнеса стартап имеет особую значимость и перспективы в Республике Беларусь. Ключевой аргумент в данном процессе – квалифицированные кадры и техническая база. Именно инновационные стартапы представляют собой потенциально важный сектор белорусской экономики и фундаментальный актив для будущего роста страны, своего рода самостоятельная форма бизнеса. Если Беларусь и дальше сможет опираться на технические знания, успехи основателей бизнеса, их менторов и инвесторов для создания активной предпринимательской экосистемы, она может стать значимым игроком в мировой экономике знаний, повысив свою конкурентоспособность и укрепив долгосрочные перспективы развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдрахманова, Д.М. Предпринимательство и бизнес: понятие и сущность / Д.М. Абдрахманова, М.С. Егорова // Молодой ученый. – 2015. – № 11.4. – С. 1–2.
2. Райз, Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Райз. – М.: Альпина Паблишер, 2017 – 253 с.
3. Aydayev, A.A. Development of startups in Russia and abroad / A.A. Aydayev, V.K. Starodubtseva // World economic system: problems and prospects of development : 2 International scientific-practical conference; Novosibirsk, April 21–14, 2015. – Novosibirsk : Publishing house of NF REU named after G. V. Plekhanov, 2015. – P. 9–12.

Поступила 10.09.2022

STARTUP AS A FORM OF BUSINESS

P. REZKIN, E. GALESHOVA

(Euphrosyne Polotskaya State University of Polotsk)

The article considers a startup as a form of conducting a modern innovative business. The interpretation of the concepts of “business” and “entrepreneurship”, as well as their fundamental differences, is presented. During a survey of existing entrepreneurs, real problems of doing business in the Republic of Belarus were identified, an attempt to build an ecosystem of Belarusian startups was made.

Keywords: *business, entrepreneurship, startup, start-up extractive system.*

²⁷ URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/startapy-v-respublike-belarus-aktualnye-voprosy-razvitiya>.