

РАЗВИТИЕ СТАРТАП-ДВИЖЕНИЯ В БЕЛАРУСИ



Виталий Тышлек,
соискатель кафедры
государственной экономической
политики Академии управления
при Президенте Республики Беларусь,
магистр бизнес-администрирования;
tyshlek@mail.ru

Аннотация. Рассмотрено становление и развитие стартапов в Республике Беларусь, особое внимание уделяется появлению соответствующего термина, а также мировому опыту развития стартап-движения. Очерчена роль стартапов. Выявлены проблемы этого направления в Республике Беларусь, предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационная инфраструктура, малый и средний бизнес, стартап, стартап-мероприятие.

Для цитирования: Тышлек В. Развитие стартап-движения в Беларуси // Наука и инновации. 2021. №9. С. 23–27.
<https://doi.org/10.29235/1818-9857-2021-9-23-27>

Как в развитых, так и в развивающихся странах политика поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) широко пропагандируется, поскольку общепризнан его вклад в экономический рост и социальное развитие. В то же время различные программы поддержки МСП варьируются от технической помощи до налоговых льгот, обучения, поддержки инноваций и других видов. Одним из механизмов, используемых для зарождения новых фирм, уже более трех десятилетий является стартап-движение.

С его появлением неразрывно связано повышение инновационной активности бизнеса: именно успешные проекты, вышедшие на международный рынок, стали драйверами национальной экономики. Это обуславливается следующими причинами:

- *восприимчивостью к новшествам, что позволяет малым предприятиям успешно конкурировать с крупными компаниями;*
- *высоким потенциалом адаптации к изменениям рыночной ситуации как в кратко-, так и в среднесрочной перспективе, гибкой реакцией на рыночный спрос, созданием новых и модификацией существующих человеческих потребностей.*

В странах с развитой рыночной экономикой инновационный сектор, как игрок мирового рынка научно-технической продукции, обладает значительными экспортными возможностями. В условиях открытости национальной экономики Беларуси данное обстоятельство имеет особое значение, в том числе и с точки зрения обеспечения национальной безопасности в научно-технологической и экономической сферах.

Термин «стартап» (СА) в последнее время стал очень популярным и порой применяется для обозначения практически любого бизнеса или описания интернет-проектов. Оксфордский словарь английского языка определяет СА как компанию с короткой историей операционной деятельности. Термин впервые использован в журнале Forbes в августе 1976 г. и Business Week в сентябре 1977 г. [1]. Понятие закрепилось в языке в 1990-е гг. и получило широкое распространение во время возникновения экономического пузыря доткомов [2]. В более поздних источниках СА, или стартап-компания (от англ. startup company, startup – запускать, букв. «стартующий»), трактуется как проект, который имеет короткую историю деятельности, и его цель – получение прибыли. Классическим стало определение Стива Бланка, известного американского предпринимателя и «отца Кремниевой долины»: СА – это «временная структура, которая занимается поисками

масштабируемой, воспроизводимой и рентабельной бизнес-модели» [3]. Важным замечанием является то, что ее цель – создание более крупного бизнеса. Вторая особенность – способность стартапов быстро расти. Их Стив Бланк называет «масштабируемыми», чаще всего они создаются в сфере высоких технологий. Таким образом СА – это только что возникшая компания, возможно даже не ставшая еще юридическим лицом, но находящаяся на этапе развития и строящая свой бизнес на основе новых идей либо только что появившихся технологий. Нельзя не отметить, что это относится не только к области информационных технологий, но и к любой другой сфере. Существует более современное значение и понятие СА – это тот или иной венчурный проект. Также из-за того, что в Америке стартапы активнее всего создаются студентами, подобные компании принято называть «гаражными».

Что же требуется для реализации СА? Главным ресурсом служит хорошая новаторская идея, свежая и необычная. Существующая на бумаге или на словах, она может стоить немалых денег. За идеями охотятся многие и в большинстве случаев приобретают их, не жалея средств. Успешность задумки зависит от того, насколько она будет востребована, а также от молодости стартаперов (по статистике их средний возраст 25 лет), их увлеченности идеей и упорства. Молодые люди амбициозны, целеустремленны, коммуникабельны и привержены принципу: все или ничего.

История возникновения СА как явления не менее интересна. Впервые оно заявило о себе в США в 1939 г., вблизи города Сан-Франциско, в долине Санта-Кларе (Калифорния), где собрались предприятия и фирмы, занимающиеся разработками в сфере высоких технологий. Дэвид Паккард и Уильям Хьюлетт, в то время студенты Стэнфордского университета, разрабатывали свой небольшой проект, который и назвали стартапом. Со временем он перерос в огромную и успешную компанию «Хьюлетт-Паккард». На сегодняшний день СА ошибочно называют все интернет- и IT-проекты, имеющие какую-то «изюминку», отличающую их от других. Действительно, среди них есть добившиеся колоссального успеха и находящиеся на слуху, например социальные сети ВКонтакте, Facebook, Одноклассники. Но если полагаться на классическое понятие СА, где основными чертами являются наличие оригинальной идеи и никем не занятая ранее ниша, то только Facebook может считаться таковым, две другие сети – его подобие, успешное лишь в Рунете. Заслуживают внимания Википедия – самая большая интернет-энциклопедия и YouTube – крупнейшая база видео-

роликов. Конечно же, существуют другие классические примеры успешных стартапов: Microsoft, Apple Computer inc, Google.

Но все же стартапом принято называть фирму, осуществляющую разработку и выпускающую новый продукт или предоставляющую услугу в любой сфере. И ключевым моментом является поиск новой, масштабируемой модели развития. Помимо этого, важна его технологичность, ноу-хау, лежащие в основе.

Универсального подхода к описанию развития СА не существует. Различные модели определяют этапы роста на основе принимаемых основателями решений, целей, к которым стремится компания, или привлечения внешнего финансирования. По мнению международных специалистов, жизненный цикл СА состоит из пяти ключевых стадий:

- *посева или зарождения (seed stage) – прогнозы;*
- *запуска (startup stage) – трапа ресурсов;*
- *роста (growth stage) – получение прибыли;*
- *расширения (expansion stage) – увеличение объемов;*
- *завершения (exit age) – выход на глобальный рынок.*

На первой стадии придумывается и тестируется новая идея, привлекаются инвестиции для запуска нового проекта, без которых следующий этап не наступит. На второй – проект запускается в действие, и при удачном раскладе инвесторы получают первую прибыль. Стадия запуска характеризуется отлаженным выпуском товаров (услуг), но не приносит устойчивую прибыль, а, по сути, является убыточной, что обусловлено неотработанными бизнес-процессами и слабостью управленческого звена, которое еще не успело полностью сформироваться. На стадии роста новый проект уже вышел на рынок, его продукция успешно продается. Фирма занимает определенную нишу, теряя статус убыточного предприятия, и начинает приносить первый незначительный доход. Затем идет этап расширения бизнеса – стартап увеличивает объемы операций и получает стабильную прибыль: его позиция на рынке устойчива, бизнес-процессы работают как отлаженный механизм, и возможен их перенос на новые рынки или проекты. На заключительном этапе СА продается другому человеку или крупной компании – ради чего он, в принципе, и создавался.

Инвестор, изначально вложивший средства, может продать свою долю или продолжать получать заранее оговоренный процент от прибыли – зачастую он забирает 90%, ведь благодаря его деньгам новый проект смог начать работать. Стартапер же получает 5–10%. Если СА был действительно успешным, эта доля может оказаться огромной суммой.

Во всем мире в поддержке стартапов участвуют университеты и бизнес-школы, инкубаторы и акселераторы, технопарки, грантовые программы, сообщества бизнес-ангелов и фонды, площадки для краудфандинга, в том числе акционерного, отраслевые конференции и конкурсы, профессиональное сообщество. Их совокупность создает экосистему, условия для создания и развития новых компаний [4].

Одна из первых экосистем или инфраструктур высокотехнологичного предпринимательства была сформирована вокруг Массачусетского технологического института. Совокупный валовой продукт компаний, созданных студентами, выпускниками и преподавателями института за 50 лет, сопоставим с крупными мировыми экономиками [5]. В 1997 г. они предоставляли более 1,1 млн рабочих мест [6]. В этом центре технологических инноваций новые идеи могут получить грантовую поддержку на прототипирование и развитие, а прошедшие отбор становятся кейсами в программе iTeams (от англ. – «инновационные команды»), входящей в состав института школы менеджмента Sloan. В этой лаборатории студенты экспериментируют с бизнес-моделями данных проектов и формируют их рыночное решение [4].

В рамках отчета Startup Genome 2020 г. исследователи составили список крупнейших в мире стартап-экосистем. Его возглавляет Кремниевая долина, за которой следуют Нью-Йорк, Лондон, Пекин, Бостон, Тель-Авив, Лос-Анджелес, Шанхай, Сиэтл и Стокгольм [7]. Наиболее заметен подъем в Азии, на которую приходится 30% городов из списка. Для сравнения: в 2012 г. их было только 20%.

Семь лучших экосистем остаются неизменными второй год подряд, а Кремниевая долина традиционно занимает первое место с 2012 г., когда Startup Genome выпустила первый рейтинг. Сформировавшаяся вокруг Стэнфордского университета и заводов крупных технологических корпораций и охватывающая 40-километровую полосу побережья залива Сан-Франциско между городами Сан-Хосе и Пало-Альто, она является центром американского венчурного капитала. Здесь расположены центральные офисы 49 из 100 крупнейших фондов, поддерживающих стартапы на ранних этапах развития, и известные бизнес-акселераторы [8].

Больше всего лучших экосистем для СА в США – 14, на 2-м месте Китай – 4 города, а на 3-м – Канада с тремя. В 2015 г. в рейтинг входила и Москва (13-е место), но теперь ее нет в списке. Особенность российской стартап-экосистемы – значительная роль государства в ее функционировании и развитии [4]. Программа поддержки небольших компаний из научно-

технической сферы была запущена Министерством экономического развития в 2005 г. В ее рамках было создано 20 региональных государственно-частных венчурных фондов, перешедших год спустя под управление Российской венчурной компании. Среди основных государственных институтов поддержки СА – Агентство стратегических инициатив, инновационный центр Сколково, Фонд развития интернет-инициатив. Крупные инкубаторы открываются при МГУ, Финансовом университете при Правительстве РФ, а также Высшей школе экономики.

Началом стартап-движения в Республике Беларусь можно считать декабрь 2009 г., когда несколькими энтузиастами был организован первый МинскСтартапУикэнд – двухдневный интерактивный конкурс для инициаторов СА, в ходе которого они презентовали свои бизнес-проекты перед экспертами и потенциальными инвесторами.

Таким образом, уже изначально стартап-движение зародилось как инициативная деятельность частных лиц и организаций со своей четкой социальной миссией:

- *содействовать выявлению и активизации предпринимательских способностей у молодежи;*
- *вовлекать ее в бизнес-деятельность;*
- *способствовать инициации и развитию успешных СА посредством оказания им экспертно-консультационной поддержки, поиска деловых партнеров и привлечения инвестиций.*

Важно подчеркнуть инновационную составляющую любого стартапа, что в значительной степени делает синонимичным это понятие с малым инновационным предприятием, поскольку при наличии рыночной конкуренции простое копирование некой «раскрученной» бизнес-идеи отнюдь не гарантирует достижения коммерческого успеха. Вместе с тем полностью отождествлять их нет объективных оснований, поскольку в основе малого инновационного бизнеса находится коммерциализация конкретной научно-технической разработки, которой может и не быть в рамках СА.

Поскольку расширение и поддержка предпринимательства являются одной из значимых задач социально-экономического развития Республики Беларусь, Министерство экономики активно поддерживает стартап-движение, обеспечение взаимодействия облисполкомов, Минского горисполкома с организациями, осуществляющими подготовку и проведение стартап-мероприятий на постоянной основе. С этой целью ежегодно, начиная с 2012 г., разрабатываются и утверждаются планы их проведения для начинающих предпринимателей с обязательным

участием частных инвесторов. Наличие плана позволяет названным организациям пользоваться поддержкой местных органов власти – финансовой, организационной и информационной.

В настоящее время стартап-мероприятия проводятся на регулярной основе более 20 структур различных форм собственности (центры поддержки предпринимательства, научно-технологические парки, вузы, общественные объединения). Наибольшую активность демонстрируют ООО «Стартап-технологии», «Центр деловых коммуникаций БЕЛБИЗ», ООО «Общество содействия инновационному бизнесу» и ряд других, деятельность которых распространяется не только на столицу, но и регионы.

Мероприятия предназначены для инициаторов СА – физических лиц и начинающих свою деятельность малых предприятий, и предусматривают обучение навыкам предпринимательской деятельности, поиск деловых партнеров и привлечение потенциальных инвесторов для финансирования проектов. В условиях рыночной экономики они выступают в качестве инструмента социального отбора и тестирования начинающих предпринимателей на соответствие реальным условиям ведения бизнеса, то есть помогают им определиться, есть ли шанс у их идеи и каким путем пойти, чтобы заработать свой капитал.

Наиболее популярны в Беларуси в настоящее время СтартапУикенд и ИнвестУикенд. Для рассмотрения бизнес-проектов проводятся узкоспециализированные мероприятия, например хакатон, Мобайл Лаб. С целью подготовки будущих инициаторов СА организуются различные обучающие воркшопы, мастер-классы, семинары.

Однако следует отметить, что в нашей стране в нормативных правовых актах и экономической литературе нет определения понятию «стартап». Следовательно, почти отсутствует статистика по данному направлению. СА трактуется как деятельность по организации и реализации нового бизнес-проекта, основанного на инновационных идеях, технологиях, способах продвижения или доставки товаров и услуг, ставящего своей целью создание повторяемой и масштабируемой модели ведения бизнеса.

На основе оперативной информации организаторов стартап-мероприятий, представленной в Министерстве экономики Республики Беларусь, динамика развития стартап-движения отражена в *таблице*.

Анализ приведенных данных показывает, что на фоне постоянного роста популярности в нашей стране различных видов стартап-мероприятий и увеличения численности их участников количество

СА, заинтересовавших инвесторов и привлечших финансирование, значительно снизилось, что косвенно свидетельствует как о недостатке инновационных бизнес-идей, так и об ухудшении качества подготовки бизнес-проектов. Кроме того, большая часть представленных и профинансированных СА относится к сфере информационных технологий. Такие инновационные продукты, как «Вайбер», «Кино-мо», «Маскарад», обрели признание в мире и стали символами интеллектуальной Беларуси.

В целях повышения конкурентоспособности национальной экономики с учетом обеспечения ее интенсивного инновационного развития в Республике Беларусь уже принят ряд нормативных правовых актов, в том числе Указ Президента от 31.01.2017 г. №31, которым утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. Стартап-движение в ней определено в качестве одного из приоритетных направлений развития предпринимательства.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., утвержденной Указом Президента от 15.12.2016 г. №466, предусмотрено продолжить работу по поддержке и развитию стартап-движения [9]. Данное направление нашло отражение в новой редакции от 26.01.2016 г. Директивы Президента от 14.06.2007 г. №3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства», в которой предусматривается принятие системных мер по:

- *обеспечению ускоренного развития Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», научно-технологических парков в качестве площадок для организации инновационных и высокотехнологичных производств, основанных на технологиях V и VI технологических укладов;*
- *созданию условий для организации бизнес-инкубирования микро- и малых организаций, осуществляющих инновационную деятельность, с даты государственной регистрации которых прошло не более одного года, использующих технологии V и VI технологических укладов, на базе Парка высоких технологий, научно-технологических парков и инкубаторов малого предпринимательства;*
- *развитию и государственной поддержке стартап-движения, включая оказание информационной и финансовой помощи организациям, осуществляющим подготовку и проведение мероприятий по вовлечению молодежи в занятие инновационной*

№ п/п	Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
1	Количество стартап-мероприятий	167	157	123	171	375	496
2	Общее количество участников стартап-мероприятий, чел.	8100	4179	4866	15 168	19 840	22 628
3	Количество рассмотренных бизнес-проектов	917	706	767	1464	1668	1262
4	Количество профинансированных бизнес-проектов	35	11	5	22	20	9

Таблица. Динамика развития стартап-движения в Республике Беларусь. Источник: собственная разработка автора

и предпринимательской деятельностью, установлению профессионально-деловых связей изобретателей и предпринимателей, предлагающих инновационные продукты и технологии, с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами.

СА безусловно следуют за передовыми технологиями. Свежие идеи логически должны появляться на новых, не до конца заполненных рынках, где есть простор для экспериментов, развития уже существующих начинаний. Инвесторы же стремятся вкладывать деньги в идеи, привлекательные для современного потребителя еще на стадии разработки.

XXI век – время информационных технологий и Интернета. Во многих странах Всемирная паутина, мобильные устройства и приложения к ним до сих пор остаются сравнительно новыми прорывами, открывающимися возможностями поиска и обмена информацией. Даже в наиболее прогрессивных и богатых странах, таких как США, Япония и др., на этом поле до сих пор находится огромный простор для инноваций, новых идей и решений.

Однако следует отметить, что в нашей стране ни в науке, ни в законодательстве не сложилось единого мнения о сущности СА, инструментах их поддержки и финансирования. Это объясняется и отсутствием статистики по данному направлению. Для его активизации необходим глубокий анализ текущей ситуации, который должен отражать информацию о том, какие стартап-проекты уже существуют и что способствует развитию этой отрасли. Необходимо оценить имеющуюся инфраструктуру поддержки СА и разработать карту стартап-экосистемы, благодаря которой можно проанализировать, какие шаги были уже сделаны в данной области и что еще нужно предпринять. Например, подобные карты – штата – используются в США в центрах коворкинга и акселераторах.

Экосистема стартапов сложна и включает в себя организации, людей, инициативы. Ее цель заключается в создании эффективных условий для развития предпринимательства при соблюдении интересов всех игроков на рынке: университетов, финансирующих компаний, организаций поддержки (инкубаторы, акселераторы и пр.), исследовательских структур, поставщиков услуг (юридических, финансовых и пр.), крупных корпораций. Различные организации обычно сосредоточены на определенных частях задач и/или на конкретной стадии жизненного цикла стартапов. Карта стартап-экосистемы необходима нашей республике – ее можно использовать как для внутренних целей, так и вне страны, чтобы мировое сообщество смогло увидеть уровень развития сферы инновационного предпринимательства Беларуси. ■

■ **Summary.** The article examines the features of the formation and development of startups in the Republic of Belarus, paying special attention to the emergence of the term "startup", the stages of its development, as well as the world experience of the development of the startup movement. The article considers the dynamics of the creation and development of startups in the Republic of Belarus, as an element of the innovation infrastructure to support small and medium-sized businesses, and the role of the state in the development of startup events in the country. The problems in the development of the startup movement in the Republic of Belarus as an element of the innovative infrastructure for supporting small and medium-sized businesses are identified, and the directions for its improvement are proposed.

■ **Keywords:** innovative entrepreneurship, innovative infrastructure, small and medium-sized businesses, startup, startup event.

■ <https://doi.org/10.29235/1818-9857-2021-9-23-27>

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. The Oxford English Dictionary. – United Kingdom, 1989.
2. Steve Blank. What's A Startup? First Principles // <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles>.
3. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М., 2015.
4. Цителадзе Д. Методология создания самоорганизующейся российской экосистемы инновационного бизнеса // «Инновации». 2011. №6. С. 9–18.
5. Мошкин И.В. Исследование процессов современного предпринимательства / И.В. Мошкин. – М., 2014.
6. Л. Копейкина. Экосистема для инновационного бизнеса // The Angel Investor. 2008. №1. С. 10–13.
7. The Global Startup Ecosystem Report 2020 // <https://startupgenome.com/report/gser2020>.
8. Сидоров В. Silicon Valley, или Что такое Силиконовая Долина? // <http://netler.ru/pc/silicon-valley.htm>.
9. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг.: Указ Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 г. №466 / <http://pravo.by>.

SEE <http://innosfera.by/2021/09/startup>

Статья поступила в редакцию 31.03.2021 г.