

Теоретические аспекты функционирования стартап-экосистемы

И. В. Марахина, к. э. н., доцент, доцент кафедры экономики

E-mail: ina_marahina@tut.by

ORCID ID: 0000-0003-0154-0618

Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники, ул. Червякова, д. 55-106, 220053,
г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. В статье исследуется стартап-экосистема и выявляются ее характеристики, которые определяют результативность и успешность стартапов – основных производящих элементов системы. Автор указывает на отличия стартапов от прочих субъектов малого предпринимательства, выделяет их сильные и слабые стороны, обосновывает необходимость рассмотрения их в рамках экосистем. В зависимости от характера влияния на стартапы автором выделен микро- и макроуровень стартап-экосистемы. При этом в статье внимание уделяется развитию самой экосистемы, выделяются факторы, на это влияющие. Проведен анализ элементов стартап-экосистемы и описаны требования к ним, на основе результатов исследования предложена теоретическая модель стартап-экосистемы. Выделены основные характеристики стартапов в экосистеме. Описывается характер связей с организациями и мероприятиями, обеспечивающими стартапы ресурсами – микроуровнем экосистемы. Дается развернутая оценка роли элементов микроуровня и их характеристика. Предложенная модель может быть использована для оценки уровня развития конкретной экосистемы, поиска узких мест и проблем ее функционирования и разработки рекомендаций по созданию и развитию стартап-экосистемы.

Ключевые слова: стартап, стартап-экосистема, модель, микроуровень, макроуровень, инвесторы, малое предпринимательство

Для цитирования: Марахина, И. В. Теоретические аспекты функционирования стартап-экосистемы/ И. В. Марахина// Цифровая трансформация. – 2020. – № 3 (12). – С. 31–38. <https://doi.org/10.38086/2522-9613-2020-3-31-38>



© Цифровая трансформация, 2020

Theoretical Aspects of the Functioning of Startup Ecosystem

I. V. Marakhina, Candidate of Science (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Economics

E-mail: ina_marahina@tut.by

ORCID ID: 0000-0003-0154-0618

Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics,
55-106 Chervyakova Str., 220053 Minsk, Republic of Belarus

Abstract. The article examines the startup ecosystem and identifies its characteristics which determine the effectiveness and success of startups - the main producing elements of the system. The author points out the differences between startups and other small business entities, highlights their strengths and weaknesses, justifies the need to consider them within the ecosystems. The author identifies the micro and macro levels of the startup ecosystem which depend on the nature of the impact on startups. At the same time the article focuses on the development of the ecosystem itself, the factors that influence it are highlighted. The analysis of the elements of the startup ecosystem is carried out, the requirements for them are described, based on the results of the study is proposed a theoretical model of the startup ecosystem. The main characteristics of startups in the ecosystem are highlighted. The nature of relations with organizations and events providing startups with resources - the micro level of the ecosystem are described. A detailed assessment of the role of micro-level elements and their characteristics is given. The proposed model can be used to assess the level of development of a particular ecosystem, search for bottlenecks and problems of its functioning, and develop recommendations for creating and developing a startup ecosystem.

Key words: startup, startup ecosystem, model, micro level, macro level, investors, small business

For citation: Marakhina I. V. Theoretical Aspects of the Functioning of Startup Ecosystem. *Cifrovaja transformacija* [Digital transformation], 2020, 3 (12), pp. 31–38 (in Russian). <https://doi.org/10.38086/2522-9613-2020-3-31-38>

© Digital Transformation, 2020

Введение. В настоящее время одним из перспективных направлений в рамках инновационного развития является активизация создания и роста стартапов. Мировая стартап-экономика стремительно увеличивается: с января 2016 года по первую половину 2018 года она создала 2,8 трл долл., что на 20,6% больше, чем в предыдущем периоде, и более чем вдвое больше, чем пять лет назад [1, р. 11].

Следует отметить, что стартапы, обладая высоким уровнем мотивации, гибкости и инновационности, становятся основой для возникновения инновационных организаций, внутрикорпоративным источником прорывных новаций, обеспечивают диффузию знаний. Стартапы экспериментируют с новыми бизнес-моделями, чтобы переосмыслить традиционные отрасли или создать совершенно новые [1, р. 8]. Кроме того, исследования показали [1, 2, 3], что значительная часть новых рабочих мест появляется за счет стартапов, а рост заработной платы связан с техническими стартапами на ранних стадиях финансирования. Например, такие передовые стартап-экосистемы, как в Силиконовой долине, Бостоне и Сиэтле, имеют самый большой прирост заработной платы для работников в США [1, р. 18].

В настоящее время в большинстве исследований стартапы изучаются в рамках стартап-экосистемы, под которой понимается совокупность организаций, событий, процессов и институциональных факторов, обеспечивающих их создание и развитие, и относящихся к определенной территории. Такой подход обусловлен **нежизнеспособностью или уязвимостью стартапов** в обычной экономической среде, с одной стороны, и тесными связями с субъектами стартап-экосистемы с другой стороны.

Целью представленного исследования является изучение стартап-экосистемы и выявление характеристик, которые определяют результативность и успешность стартапов.

Основной часть. В настоящее время единого определения понятию «стартап» не сформулировано. С. Бланк и Б. Дорф под стартапом понимают временную структуру, которая занимается поисками масштабируемой, воспроизводимой, рентабельной бизнес-модели [4]. П. Грэм определяет стартап как компанию, созданную для быстрого роста [5]. По сути стартап – это инновационный проект, который в течение нескольких лет работает над созданием и запуском продукта, востребованного рынком, он постоянно растет или закрывается. В случае успешного развития

после создания продукта и получения постоянного дохода стартап или превращается в организацию, зачастую крупную, или поглощается крупной компанией. То есть, когда он достигает своей цели и становится прибыльным и устойчивым, то уже перестает по сути быть стартапом.

Таким образом, высоко рискованная деятельность стартапа в течение его жизненного цикла ориентирована на рост и самореализацию, а не на окупаемость и устойчивость. И этим **стартап принципиально отличается от других субъектов малого предпринимательства** и, соответственно, требует иных подходов для обеспечения его успешного функционирования.

Во время своего быстрого роста стартап может не приносить прибыли, не иметь дохода, но при этом обладать высоким потенциалом развития и дальнейшей коммерциализации результатов своей деятельности. Так, например, исследование белорусских стартапов [6, с. 26] показало, что 72,4% из них не имеет дохода. Результативность деятельности стартапов оценивается не размером генерируемой прибыли с момента их создания и роста, а их потенциалом в будущем, то есть прибылями, полученными после масштабирования модели. Таким образом, показатели результативности деятельности стартапа будут не полученные доходы за время его работы и активного роста, а стоимость стартапа при выходе¹ или при трансформации его в высокодоходную компанию, то есть рыночная капитализация компании. Промежуточными показателями работы стартапов является их потенциальная результативность, которая выражается в скорости движения к новым стадиям (раундам) жизненного цикла стартапа, и размере привлеченных инвестиций (оценки перспективности стартапа инвесторами). Также следует выделить важный индикатор, характеризующий результативность стартапа – темп его роста [5]. При этом отметим, что индикатор, по которому может отслеживаться рост стартапа, должен быть связан скорее с рынком, а не непосредственно с доходом. Например, число пользователей продукта, доля рынка и т. д. В тоже время необходимо учитывать последующую коммерциализацию результатов деятельности.

¹ Под выходами (экзитами от англ. Exit) понимается «продажа своей доли в компании. У компании есть акционеры – ее основатели и инвесторы, которые владеют долями в проекте. Когда они продают свою долю, то совершают «выход» (экзит). Выход может произойти при продаже доли другому лицу, при продаже доли другой компании, при продаже доли на бирже (в случае выхода стартапа на IPO)» [5, с. 11]

Стартап включает в себя высокомотивированную команду, однако у него, как правило, отсутствуют необходимые ресурсы для разработки и создания нового продукта, для быстрого развития и масштабирования. Он не может обеспечить себя такими ресурсами, так как обычно еще убыточен. Поэтому **активно заимствует внешние ресурсы** для развития.

В первые несколько лет стартапы занимаются созданием жизнеспособной модели, прототипа, и, соответственно, финансирования из собственных доходов не происходит. В тоже время развитие стартапа, разработка и продвижение продукта требуют значительных вложений, увеличивающихся с ростом стартапа. Таким образом, среда его функционирования должна предоставить доступ к **высокорисковым инвестициям**.

Зачастую число участников стартапа составляет 1-4 человек [1, р. 19–20] – это технологические специалисты, которые не обладают необходимыми знаниями в области законодательства, бухгалтерии, маркетинга и т.д. Поэтому стартапам нужен доступ к **консалтинговым услугам** в названных сферах. Кроме того, могут потребоваться специалисты более узкой сферы – дизайнеры, переводчики и т.д., что определяет необходимость **доступа к трудовым ресурсам**. Отсутствие опыта работы в стартапах, глубоких знаний в области предпринимательства, инновационного менеджмента может препятствовать правильному формированию стратегии и управлению стартапами. Это и определяет необходимость консультаций со стороны **менторов, наставников**.

Кроме того, важен доступ к **материальным ресурсам**, в том числе помещениям для работы и проведению встреч, оборудованию, оргтехнике с учетом небольшого коллектива и отсутствия финансовых средств у стартапов.

При этом стартапы не могут сразу оплатить ресурсы или гарантировать их возврат, особенно учитывая высокий процент неудач в их деятельности. Для компенсации таких рисков, стартапы предлагают ресурсодателям долю компании. В случае же безвозмездной поддержки, например, при помощи грантов или дотаций, налоговых льгот и т.д., ожидается макроэкономический эффект в форме положительного влияния стартапов на социально-экономическое развитие страны.

Отметим, что организации, предоставляющие ресурсы, несут риски вместе со стартапами, и заинтересованы в их успехе. Их взаимосвязи более тесные, чем при условиях обычного при-

обретения ресурсов: субъекты экосистемы зачастую влияют на принятие решений и участвуют в управлении стартапом. Таким образом, границы стартапа как самостоятельной единицы стираются – его необходимо рассматривать вместе с предоставленными ресурсами и субъектами их предоставившими.

Организации и мероприятия, обеспечивающие стартапы ресурсами, благодаря которым они смогут создаваться и полноценно функционировать, формируют **микроуровень стартап-экосистемы**.

Результативность стартапов и их взаимодействие с микроуровнем стартап-экосистемы определяется рядом внешних факторов, которые, учитывая особенности развития стартапов, их взаимодействия с поставщиками ресурсов, особенности субъектов микроуровня, формируют специфичную для работы стартапов внешнюю среду – макроуровень стартап-экосистемы.

Следует отметить, что сама стартап-экосистема **не является статичной**. Она имеет жизненный цикл, в течении которого проходит четыре стадии: активации, глобализации, привлечения и интеграции [1]. К показателям уровня развития стартап-экосистемы относятся число стартапов и ресурсы в системе [1]. Развитие стартап-экосистемы будет определяться следующими факторами:

– Сохранением и ростом внутреннего потенциала, который зависит от:

- Успешность стартапа и количества заработанных денег. Нужно учитывать, что их преждевременная продажа, ведет к недополучению доходов, в то время как о максимизации дохода можно говорить при выходе стартапа на IPO. Также ведет к потерям смена стартапом экосистемы, причиной которой может выступить нехватка ресурсов и неблагоприятные факторы;

- Доли заработка стартапов и субъектов микроуровня, которая будет инвестирована обратно в стартап-экосистему (реинвестирована). Это, в свою очередь, зависит от привлекательности экосистемы по сравнению с конкурентами.

– Внешним потенциалом: субъектами и ресурсами, которые могут быть привлечены в систему. Наряду с привлекательностью экосистемы и ее эффективностью внешние субъекты будут оценивать открытость экосистемы, барьеры на входе, легкость ведения дел и т.д.

Стартапы, **субъекты стартап-экосистемы**, формирующие ее на микро- и макроуровне, представлены в авторской модели стартап-экосистемы (рисунок 1).



Рис. 1. Модель стартап-экосистемы
Примечание. Собственная разработка.

Fig. 1. Startup ecosystem model
Note. Own development.

Стартапы. При рассмотрении стартапов в рамках экосистем следует отметить их следующие основные характеристики.

– Стартапы – это центр системы и единственный производящий элемент стартап-экосистемы, т. е. по сути только они показывают результат, остальные элементы стартап-экосистемы лишь создают условия и получают за это часть их доходов, например, от продажи доли успешного стартапа. Так, в рейтинге Global Startup Ecosystem Report 2019 результативность экосистемы оценивается показателями, связанными непосредственно с результативностью стартапов [1]: общей эффективностью экосистемы, измеряемой количеством выходов стартапов и оценочной стоимостью стартапов; выходами при суммах выше 50 млн. долл. США и 1 млрд. долл. США, а также ростом числа выходов; количеством и ростом числа стартапов, связанных с программным обеспечением; успехом запуска стартапов, в том числе на ранних стадиях (соотношение компаний серии В и серии А), на поздних стадиях (соотношение компаний серии С и А), количеством стартап-единорогов (стоимостью от миллиарда долларов), скоростью выхода стартапов.

Успешность совокупности стартапов в рамках экосистемы характеризуется их совокупной стоимостью при их выходе (в случае продажи, выходе на IPO) за определенный промежуток времени. Результативность стартапов, потенциал для ее роста и роста экосистемы в целом зависит от количества создаваемых стартапов, доли стартапов, которым удастся пройти каждую стадию развития, доли успешных и сверхуспешных проектов, доли организаций, возникших из стартапов. Именно на рост вышеперечисленных характеристик должно быть направлено воздействие всех элементов стартап-экосистемы:

– Во время своего жизненного цикла стартап меняется, что определяется его ростом и готовностью разрабатываемого им продукта, и, в зависимости от стадии жизненного цикла, его меняющимися потребностями.

– После завершения своего жизненного цикла для стартапов характерно реинвестирование в экосистему полученных ресурсов. «Предприниматели, которые создали успешные (но не обязательно крупные) компании, которые они продали, обычно уходят из компании вскоре после ее продажи (хотя некоторые остаются ненадолго наемными работниками, чтобы воспользо-

ваться возможностью получить управленческий опыт в глобальной компании). Но, что очень важно, они остаются вовлеченными в кластер, реинвестируя свое богатство и опыт для создания большей предпринимательской активности. Некоторые из них станут серийными предпринимателями, открыв новый бизнес. Другие – бизнес-ангелами, предоставляя стартовое финансирование для новых предприятий и делясь своим опытом через должность в совете директоров. Некоторые могут даже создать венчурный фонд. Другие становятся советниками и наставниками, членами правления и участвуют в обучении предпринимательству...» [7, р. 10].

Микроуровень стартап-экосистемы включает в себя следующие субъекты.

– *Инвесторы* обеспечивают финансовыми ресурсами стартап-проекты высоко риска на особых условиях, например, инвестиции предоставляются в обмен на долю компании, при этом средства не возвращаются в случае неудачи стартапа. Зачастую инвесторы принимают участие в управлении стартапом, выполняют дополнительные функции – консалтинг, предоставление места работы. Следует отметить, что с развитием стартапа инвестиции считаются менее рискованными, а их сумма возрастает. Соответственно, меняются и типы инвесторов. На ранних стадиях речь идет о самофинансировании, ЗФ (друзьях, семье, «наивных» инвесторах), бизнес-ангелах, фондах, предоставляющих гранты, и организациях, проводящих конкурсы, краудфандинговых платформах; далее подключаются венчурные организации, бизнес-акселераторы; на поздних стадиях привлекаются инвестиционные фонды и, посредством IPO, широкий круг лиц.

– *Бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, технопарки, коворкинги, центры коллективного пользования оборудованием и т. д.* могут предоставить:

- помещение, оргтехнику, оборудование по минимальным ценам или на льготных условиях;
- налоговые льготы;
- доступ к консультантам, менторам, специалистам;
- предпринимательский дух, мотивацию.

Кроме того, предприниматели могут учиться друг у друга, когда они находятся в непосредственной близости друг от друга [8].

– *Стартап-события, хакатоны, информационные платформы для поиска инвесторов и сотрудников* обеспечивают коммуникацию, обмен опытом, мотивацию и предпринимательский дух,

способствуют знакомству с инвесторами и поиску работников.

Так как стартапы нежизнеспособны без остальных субъектов микроуровня стартап-экосистемы, важным является **достаточность таких субъектов и их возможность покрыть потребность стартапов в ресурсах**, отсутствие дефицита ресурсов. При этом простой подсчет численности субъектов, используемый в качестве одного из показателей, например, в [9], недостаточно информативен. Автор предлагает ввести термин **пропускная способность субъекта стартап-экосистемы**, т. е. количество стартапов, с которыми субъект может работать в определенную единицу времени. Именно такой показатель позволит оценить сбалансированность системы, конкуренцию в стартап-экосистеме, и выделить ее узкие места. При этом должен учитываться **объем ресурсов**, предоставляемых элементами микроуровня.

Макроуровень стартап-экосистемы включает в себя следующие субъекты.

– Крупные корпорации и «единороги», которые являются источниками идей для стартапов, первоначальных накоплений для субъектов стартап-экосистемы, высоко квалифицированных кадров, а также формируют предпринимательскую культуру и выступают как пример для подражания. С. Mason и R. Brow, на основе ряда исследований, выделяют следующие функции крупных предприятий в развитии предпринимательских экосистем [7, р. 9].

▪ Привлекают большое количество квалифицированных кадров, многие из которых являются недавними выпускниками, в том числе из вне экосистемы.

▪ Выращивают кадры от технических специалистов до управленцев, которые в последующем смогут создать новые фирмы. Так, за счет бизнес-обучения и движения по служебной лестнице, персонал, который был первоначально нанят для выполнения определенных функций, приобретает управленческие навыки.

▪ Являются источником нового бизнеса, поскольку некоторые сотрудники уйдут, чтобы открыть свои собственные компании.

▪ Предоставляют ряд коммерческих возможностей для местного бизнеса, в том числе как рынка сбыта и лоббирования интересов.

▪ Успешная предпринимательская фирма, выросшая из стартапа, создает значительные богатства для своих учредителей, инвесторов, высшего руководства и сотрудников. Эти люди, в свою очередь, поддерживают постоянное

участие в экосистеме, реинвестируя свой опыт и богатство в качестве наставников, инвесторов и предпринимателей.

▪ Успешный бизнес предоставляет образцы для подражания и создает легитимность для дальнейшей предпринимательской деятельности.

Кроме того, крупные компании инвестируют через корпоративные венчурные фонды, становятся потенциальными клиентами новых локальных стартапов или могут приобрести их [8].

Также отметим ключевую роль инновационной деятельности крупных организаций для стартап-экосистем. В инновационной компании происходит распространение знаний и формирование умений управления инновационными процессами, обучение инновационному менеджменту, а также формирование инновационной культуры. Инновации могут стать основой для создания новых стартапов, спинн-офф компаний.

Таким образом, основным требованием к крупным корпорациям в экосистеме является их инновационная направленность, успешность и **активная работа со стартапами**.

– *Университеты и научно-исследовательские организации, корпоративные и отраслевые лаборатории*. С. Mason и R. Brown выделяют их следующие функции в развитии предпринимательских экосистем [7, p. 13]:

▪ Их исследования порождают научные открытия, технологические достижения и развитие знаний, которые составляют основу для создания новых предприятий.

▪ Они являются «магнитами талантов», привлекающими выдающихся ученых, одаренных студентов и амбициозных ученых и инженеров, что еще больше повышает технологический потенциал региона и увеличивает число людей, которые могут стать будущими предпринимателями и работниками.

▪ Их исследовательская база привлекает значительное государственное финансирование исследований.

Следует отметить, что существуют ряд стартап-экосистем, которые формируются именно вокруг университетов. При этом эффективное выполнение ими своих функций и эффективное воздействие на стартап-экосистему определяется их работой согласно модели «Университет 3.0». В тоже время отметим, что ведущие исследовательские университеты встречаются не во всех экосистемах [7, p. 12].

Что касается научно-исследовательских организаций, корпоративных и отраслевых лабора-

торий, то выполнение ими вышеперечисленных функций будет определяться активностью их научно-практической и предпринимательской деятельности.

– *Культурная среда*. В исследованиях были выделены следующие ценности, направленные на развитие стартап-экосистемы:

▪ Отношение «отдай прежде, чем ты получишь» заложено в сообществе стартапов, культуре широкого обмена знаниями и опытом [7, 10].

▪ Отношение к неудаче как к опыту. «Местное сообщество быстро поглощает людей, вовлеченных в другие компании. Предприниматели не стыдятся, когда терпят неудачу; это совершенно противоположная реакция. Их сразу же приветствуют в качестве советников для других компаний, предпринимателей, работающих в венчурных компаниях, наставников или руководителей для акселераторов... Хотя многие делают небольшой перерыв, чтобы отдышаться, они часто быстро возвращаются в игру» [7,10].

▪ Позитивные общественные нормы и благоприятное отношение к предпринимательству. Предпринимательские устремления будут подавлены в обществах, где социальный вклад предпринимателей не оценен, если социальный статус предпринимателей низок, где их финансовый успех вызывает недовольство, а неудачи рассматриваются негативно. Например, в Сингапуре предприниматели не имеют высокого социального статуса, а семьи предпочитают, чтобы их дети искали работу в крупных транснациональных корпорациях. Как следствие, иностранцы являются источником большинства новых стартапов в стране [7].

Таким образом, в качестве требования к культурной среде экосистемы выступает наличие и активная пропаганда выделенных стартап-ценностей.

– *Государственная поддержка*. Этот фактор уже получил отражение в ряде предыдущих элементов микро- и макроуровня стартап-экосистемы. Так государство может выступать в виде инвесторов, создавать организации микроуровня, поддерживать элементы макроуровня. Дополним важность в рамках государственной поддержки *разработки стратегических документов по развитию стартап-экосистем, налоговой и законодательной поддержки*. Очень важным видится развитие, позволяющей осуществлять эффективное взаимодействие в рамках стартап-экосистемы. Как корпоративное, так и индивидуальное налогообложение должны обеспечивать



Рис. 2. Уточненная модель стартап-экосистемы

Примечание. Собственная разработка.

Fig. 2. Refined startup ecosystem model

Note. Own development.

соответствующие стимулы как для поощрения принятия рисков, так и для стимулирования реинвестирования [7, p. 19].

Таким образом, макроуровень стартап-экосистемы, в отличие от микроуровня, оказывает влияние на формирование и развитие, на рост всей экосистемы, на все субъекты микроуровня в целом.

Выделенные выше характеристики элементов стартап-экосистемы, которые определяют результативность и успешность стартапов, перенесены на модель, приведенную ранее, и представлены на рисунке 2.

Выводы и полученные результаты.

1) Таким образом, было уточнено, что стартапы отличаются от малых предприятий принципами работы и поставленными целями, что определяет необходимость применения к ним особых мер воздействия.

2) Результаты работы стартап-экосистемы определяются результативностью стартапов, являющихся единственным производящим элементом, остальные элементы системы создают условия и предоставляют ресурсы для стартапов.

3) Предложена теоретическая модель стартап-экосистемы, новизна которой состоит в разделении ее элементов на три уровня: стартапы, микро- и макроуровень. Такой подход обусловлен разницей характеристик субъектов, подходов к их оценке, и уровнем и принципами их влияния на процессы в стартап-экосистеме. Уточнены и обоснованы требования к составляющим модели стартап-экосистемы.

Предложенная модель может быть использована для оценки уровня развития конкретной экосистемы, поиска узких мест и проблем ее функционирования и разработки рекомендаций по созданию и развитию стартап-экосистемы.

Список литературы

1. Global Startup Ecosystem Report 2019 [Electronic resource] // Startup Genome. – 2019. – Mode of access: <https://tartupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019>. – Date of access: 10.04.2020.
2. Wiens, J. The importance of young firms for economic growth [Electronic resource] / J. Wiens, C. Jackson. – 2014–2015. – Mode of access: https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/entrepreneurship_policy_digest_september2014.pdf. – Date of access: 10.04.2020.
3. Haltiwanger, J. Who creates jobs? Small versus large versus young / J. Haltiwanger, R. Jarmin, J. Miranda // The Review of Economics and Statistics. – May 2013, 95(2). – 347–361 p.
4. Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблицер, 2013. – 616 с.
5. Graham, P. Startup=Growth [Electronic resource] / P. Graham. – 2012. Mode of access: <http://www.paulgraham.com/growth.html>. – Date of access: 10.04.2020.
6. Стартапы Беларуси: Отчет по итогам исследования в рамках проекта Aid-Venture. Минск, 2018. – 81 с. Mode of access: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf. – Date of access: 10.04.2020.
7. Mason, C. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship [Electronic resource] / C. Mason, R. Brow. – Mode of access: <http://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf>. – Date of access: 10.04.2020.
8. Deeb, G. How To Build A Startup Ecosystem [Electronic resource] / G. Deeb // Forbes – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/georgedeeb/2019/04/04/how-to-build-a-startup-ecosystem/#357438c76130>. – Date of access: 10.04.2020.
9. Startup Blink [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.startupblink.com/>. – Date of access: 10.04.2020.
10. Feld, B. Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city / B.Feld. – USA: Wiley. – 224 p.

References

1. Global Startup Ecosystem Report 2019. Startup Genome: 2019. Available at: <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019> (accessed 10.04.2020).
2. Wiens J., Jackson C. The importance of young firms for economic growth. 2014–2015. Available at: https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/entrepreneurship_policy_digest_september2014.pdf. (accessed 10.04.2020).
3. Haltiwanger J., Jarmin R., Miranda J. Who creates jobs? Small versus large versus young. The Review of Economics and Statistics: 2013, 95(2). pp. 347–361.
4. Blank S., Dorf B. Startup: Founder's Handbook. M. : Alpina Publisher, 2013. 616 p. (in Russian).
5. Graham, P. Startup=Growth. 2012. Available at: <http://www.paulgraham.com/growth.html>. (accessed 10.04.2020).
6. Startups of Belarus: Report on the results of research within the framework of the Aid-Venture project. Minsk, 2018. 81 p. Available at: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/11/STARTUPS_OF_BELARUS_WEB.pdf. (accessed 10.04.2020).
7. Mason C., Brow R. Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. Available at: <http://www.oecd.org/cfe/leed/entrepreneurial-ecosystems.pdf>. (accessed 10.04.2020).
8. Deeb G. How To Build A Startup Ecosystem. Forbes. Available at: <https://www.forbes.com/sites/georgedeeb/2019/04/04/how-to-build-a-startup-ecosystem/#357438c76130>. (accessed 10.04.2020).
9. Startup Blink. Available at: <https://www.startupblink.com/>. (accessed 10.04.2020).
10. Feld B. Startup communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city. USA: Wiley. 224 p.

Received: 02.06.2020

Поступила: 02.06.2020