

Оксенюк Катерина Ігорівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва,

торгівлі та біржової діяльності

Луцький національний технічний університет

СТАРТАП ЯК ПРОГРЕСИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація: У статті здійснено аналіз передумов виникнення та розвитку стартапів. Виявлено синергетичний ефект ключових складових стартапу: ідея, команда та фінансування. Узагальнено наукові підходи щодо класифікації стартапів за класифікаційними ознаками. Здійснено аналіз успішних вітчизняних стартапів, згідно критерію співвідношення заявлених та зібраних коштів. Проаналізовано рейтинг України у списках міжнародних рейтингів за кількістю стартапів та можливостями залучення на їх реалізацію фінансових ресурсів.

Ключові слова: інновація, стартап, конкурентоспроможність, підприємницька діяльність, венчурне фінансування.

Постановка проблеми. В умовах сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища, яке вимагає від підприємств та підприємців постійного пошуку нових можливостей та використання інноваційних підходів до ведення бізнесу, формування стартапів стає основним завданням розвитку інноваційної підприємницької діяльності. Розвиток інформаційних технологій сприяє тому, що на сучасному ринку регулярно з'являються нові успішні стартапи, засновані на інноваційних ідеях.

Як зазначає в своєму інтерв'ю для видання «Forbes» В. Ванг, «ми переходимо від економічної моделі, яка розглядала індивіда як замінний гвинтик в безликій, але продуктивній системі, до такої, яка визнає, що людина є єдиним, хто може зробити систему краще через свої інновації, винаходи та витвори» [1].

Інноваційна підприємницька діяльність здійснюється в умовах не конфронтації з великими монополіями, а як органічна складова національної економіки, яка посилює і доповнює частину, активізує свої переваги в ефективній співпраці з провідними національними та світовими компаніями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та прикладних аспектів діяльності стартапів знайшли своє відображення в роботах як вітчизняних так і зарубіжних вчених, інвесторів, підприємців та стартаперів, які прагнуть поділитися досвідом даного питання. Серед зарубіжних дослідників варто відмітити: С. Бланка [2], Б. Дорфа [2], В. Ванга [1], У. Дрейпера [3], С. Екланда [4], Д. Коена [5], Р. Комісара [6], Дж. Маллінза [6], П. Тіля [7], Дж. Тісса [8], Б. Фелда [5], В. Харніша [9] та інших.

Зокрема, П. Тіль вважає, що однією з важливих умов виживання будь-якого проекту є вміння засновників дивитися на світ по-новому, помічати виграшну ідею, яку ніхто ще не розвинув [7]. С. Екланд наводить оцінку основних типів інвесторів, вміння залучення їх в свій бізнес, особливо на ранніх етапах розвитку проекту [4]. Дж. Маллінз і Р. Комісар представляють сучасну концепцію та набір технологій, що дозволяють знайти оптимальну, кращу модель організації бізнесу [6]. С. Бланк та Б. Дорф детально розкривають досвід створення стартапів, наводять чітку методику того, як створюється новий бізнес, крок за кроком [2].

Характерні і важливі рамки стартапів окреслює Дж. Тісс: «Стартапи, як правило, потребують встановлення партнерських відносин з іншими фірмами для реалізації своєї бізнес-моделі» [8].

Д. Коен і Б. Фелд акцентують увагу на практичних питаннях роботи з ідеями, створення і вдосконалення продукту, цінності для споживача, формування команди, пошуку інвестора та фінансування [5]. У. Дрейпер показує процес оцінювання інвесторами бізнес-ідей, історію становлення лідерів світової економіки, особливо в сфері високих технологій [3]. В наукових працях В. Харніша наведений шлях від невеликої підприємницької компанії до ефективно структурованої корпорації і пов'язані з цим принципи розвитку компаній [9].

Таким чином, для створення стартапу визначальним є генерація принципово нових ідей, які відповідають потребам суспільства в даний момент часу.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.

Незважаючи на існуючі напрацювання в даній сфері, і досі залишаються актуальними та невіршеними питання пов'язані із практичним використанням стартапів як форми розвитку інноваційної підприємницької діяльності, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є аналіз теоретичних і методологічних основ розвитку стартапів як форми інноваційної підприємницької діяльності, їх внеску у формування нових ринків, диверсифікації технологічного базису економіки, нарощення інноваційного потенціалу економіки в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «start-up» в перекладі з англійської дослівно означає «запускати» або щойно створену чи ту, яка знаходиться в процесі створення компанію; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку.

Зазвичай під стартапом розуміють молоді компанії або ж мобільні фірми з обмеженими ресурсами, які нещодавно створені або ж знаходяться на етапі заснування й розвитку. Нині даний термін застосовується в усіх сферах діяльності, проте найбільш розповсюджений у мережі інтернет та ІТ-індустрії. Класичним стартапам притаманна така риса як унікальність ідеї, тобто її ексклюзивність та оригінальність.

Згідно класичного формулювання, запропонованого відомим американським інноватором Стівом Бланком, стартап – тимчасова організація, ціллю якої є пошук масштабованої та такої, що повторюється, бізнес-ідеї [1, с.43].

Стартап «складається» з трьох компонентів: ідея, команда та фінансування (рис. 1).

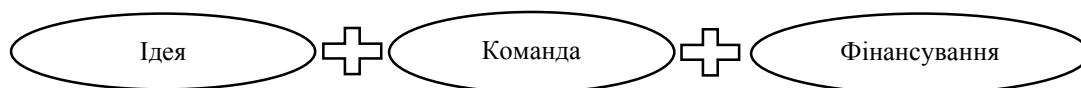


Рис.1. Компонентних склад стартапу

Основними компонентними складовими стартапу є:

1. Ідея – основний ресурс, для створення нового стартапу. Стартап починається з формування і розвитку ідеї. Глобальним фактором успішної ідеї вважається її затребуваність, тобто ступінь необхідності для споживача. Варто відмітити, що ідея може бути новою і незвичайною, проте користі від неї не буде. Вважається, що від рівня ідеї залежить життєздатність стартапу, чим ідея унікальніша, тим триваліший життєвий цикл новоствореного продукту, а відповідно і його ефективність.

2. Команда – найважливіша складова стартапу. Якщо ідею проекту досить піддати формальній експертизі, то вивченню команди інвестори приділяють величезну увагу, як і засновник проекту підбору команди для нього. Зазвичай команду стартапу складають друзі, однодумці, які вважають цей проект привабливим і мають у своєму розпорядженні необхідні навички та компетенції. Важливо, щоб один член команди ефективно доповнював іншого, тобто, мав ті необхідні якості і навички, яких немає у партнера, а разом вони утворювали синергетичний ефект. Для успішної реалізації проекту не обов'язковий досвід успішної реалізації проектів, керівництва компанією чи проектами в минулому, але, як показує практика, подібний досвід підвищує шанси на успіх. Учасники проекту працюють в більшості випадків за ідею, умовну зарплату і можливий прибуток в майбутньому в разі успіху, тому працюють з величезною віддачою і за принципом «або все - або нічого».

3. Фінансування. Велика кількість стартапів не виправдовують покладених на них надій, а вдалих набагато менше. Відтак, стартап – це ризикований проект, який може швидко окупити вкладені в нього кошти, а може і «провалитися». Гроші на розвиток стартапу часто дають інвестори в обмін на право володіння часткою компанії.

Отже, успішність стартапу визначається синергетичним поєднанням вищенаведених компонентів.

На думку міжнародних спеціалістів у галузі стартап-технологій, в розвитку стартапу можна виділити 5 стадій [10]:

1. Посівна: наявність чіткої ідеї та розуміння, що саме необхідне цільовій аудиторії; при цьому вивчається ринок, формується план дій, відбувається пошук інвесторів.

2. Запуск: інвестор уже знайдений, продукт можна випускати на ринок, при цьому він повинен довести власну перевагу над аналогами. Розробникам стартапу варто проявити завзятість та продемонструвати творче мислення, оскільки на даному етапі проект піддається найбільшому ризику.

3. Зростання – становище стартапу, при якому проект вижив у конкурентній боротьбі, користується попитом, займає ринкову нішу, встановлену у бізнес-плані.

4. Розширення – цілі, сформовані у бізнес-плані досягнуто, проте відбувається експансія бізнесу на інші ринки, в т. ч. за рахунок покупки інших стартапів. Її позиціям вже нічого не загрожує: продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід – вихід з проекту первинних інвесторів в особі венчурних фондів, і подальший продаж проекту. Компанія досягла вершини власного розвитку, при цьому інвестори відмовляються від частки у даному бізнесі та вигідно реалізують її стратегічним «гравцям».

Дослідження стартапів показало, що вони відрізняються між собою за певними ознаками. Класифікація стартапів за різними ознаками наведена на рис. 2.

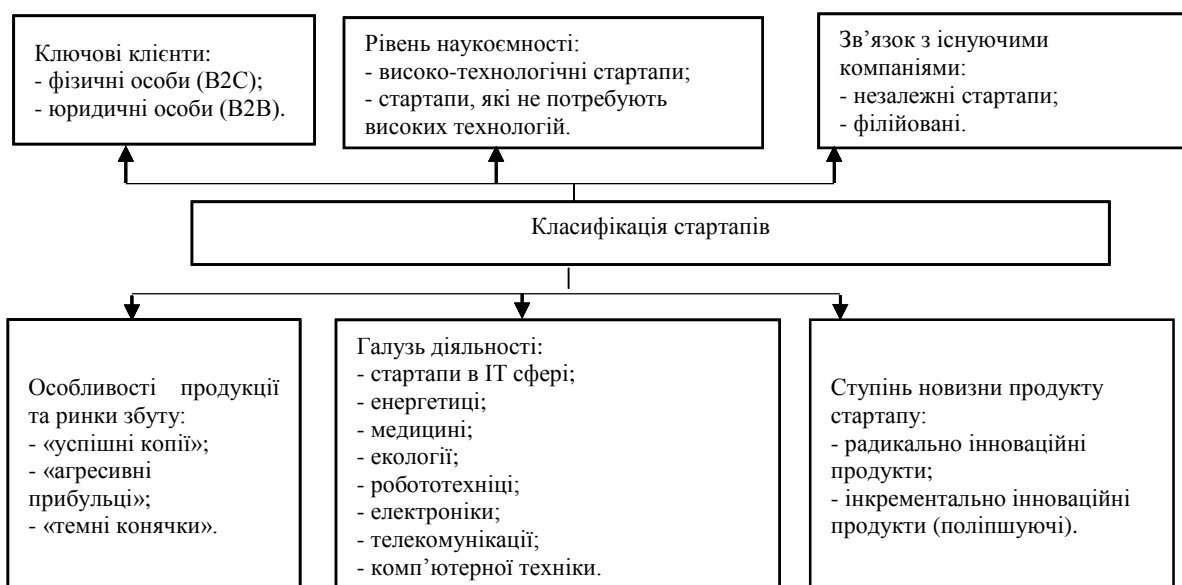


Рис. 2. Класифікація стартапів

Найвідомішими прикладами стартапів є світові інноваційні корпорації: Apple, Dropbox, Google, Twitter, Microsoft, Xiaomi, Paypal, Ryanair та інші. Історія наведених корпорацій розпочалася з невеликої групи однодумців, які прагнули втілити в життя власні креативні ідеї.

Список інноваційних проектів оновлюється буквально з кожним роком. Компанії намагаються формувати все більше несподіваних рішень, щоб увійти в ТОП та зайняти власну нішу на ринку.

Охарактеризуємо успішні вітчизняні стартапи, згідно критерію співвідношення заявлених та зібраних коштів, таблиця 1.

Таблиця 1

Успішні українські стартапи [11; 12]

Проект	Ідея проекту	Співвідношення заявлених та зібраних коштів	
		зібрано	планувалося
Jollylook	фотокамера (на вигляд як вінтажний фотоапарат) для миттєвих знімків з переробленого паперу	377 тис. доларів	15 тис. доларів
Senstone	компактний кулон, який трансформує аудіо в текстовий формат. Його можна повісити на шию, прикріпити до одягу або носити як годинник	302 тис. доларів	50 тис. доларів
UGEARS	дерев'яний конструктор з фанери з якого можна збирати об'ємні 3D-моделі	400 тис. доларів	20 тис. доларів
Petcube	електронний куб для домашніх тварин, який годує та розважає їх, поки господарів немає вдома	221 тис. доларів,	100 тис. доларів
Ohhio	супер-об'ємні плетені речі та предмети інтер'єру	204 тис. доларів	20 тис. доларів
Iblazr	додатковий портативний LED-спалах для смартфонів та планшетів	160 тис. доларів	58 тис. доларів
Futo	матрац, який можна надути за 20 секунд	140 тис. доларів	15 тис. доларів
Delfast	електронний велосипед, що може проїхати близько 380 км на одному заряді	120 тис. доларів	50 тис. доларів
SolarGaps	«розумні» жалюзі	102 тис. доларів	50 тис. доларів

Luciding	пристрій для отримання досвіду усвідомлених снів	87,5 тис. доларів	75 тис. доларів
HeartIn	«розумна» футболка-кардіограф	18,5 тис. доларів	15 тис. доларів
RollSpin	металева іграшка-дзига для розслаблення і медитації	17 тис. доларів	1 тис. доларів

Згідно проведених досліджень велика кількість проектів вказує власним місце розташуванням США. Це пов'язано з їх націленням на глобальний ринок.

Аналітичний сервіс Startup Ranking здійснив рейтинг країн світу за кількістю стартапів, що у них створені. У загальний рейтинг увійшло 137 країн, при цьому Україна зайняла 37 місце, обійшовши Південну Корею та Естонію. Перше місце посіли США (3687 стартапів), друге – Індія (990), третє – Великобританія (555), Росія (223) – на 16-й позиції в рейтингу [13].

Вітчизняні стартапи приймають участь у міжнародних конференціях та виставках. Слід відмітити, що у виставці Consumer Electronics Show, що відбулася у січні 2017 року в Лас-Вегасі, прийняло участь 8 українських команд. Українські розробники приймають участь та займають призові місця в заходах міжнародного рівня: Eurasia Mobile Challenge, Mobile World Congress тощо.

В силу специфіки стартапів, Україна може на рівних конкурувати з розвиненими країнами світу і увійти до когорти провідних гравців. Запорукою цього є значний інтелектуальний потенціал і високі стандарти вищої технічної освіти в нашій країні.

Варто зазначити, що в Україні створено Раду інновацій, яка вперше в історії країни буде займатися підтримкою цікавих і оригінальних ідей. В проекті «Бюджет-2018» закладено 50 мільйонів гривень для підтримки інноваційних проектів в Україні. Хоча варто відзначити, що в умовах девальвації гривні і загальної нестабільності, відтік айтишників не катастрофічний, адже рівень життя ІТ-фахівця в Україні набагато вищий, ніж у багатьох наших співгромадян.

Висновки з даного дослідження і перспективи. Проведені дослідження показують, що стримуючими факторами розвитку стартапів в Україні є недостатній рівень державної підтримки, відсутність сприятливого

інвестиційного клімату, вузька спеціалізація стартапів, відтік нового бізнесу закордон, а також слабка інфраструктура між стартапами та інвесторами. При цьому розвиток стартапів і їх перетворення в бізнес вважається однією з головних задач формування і функціонування національної економіки, створення інтелектуального капіталу країни, основою подальшого динамічного розвитку економіки.

Перспективою подальших досліджень є розробка механізму підвищення результативності діяльності стартапів в Україні, що сприятиме виходу з економічної кризи. Необхідно створити належне правове поле для діяльності стартапів, що дозволить стартаперам залучати необхідні фінансові ресурси.

Список літератури:

1. Hwang V. The Startup Movement Is Not About Startups, Actually [Electronic resource] / V. Hwang // Forbes: Business and Financial Magazine [Online edition]. – 2014. – January 3. – Mode of access : <https://www.forbes.com/sites/victorhwang/2014/01/03/the-startup-movement-is-not-about-startups-actually/#1670300d71a9>.
2. Бланк С. Стартап : настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф ; пер. с англ. Т. Гутман, И. Окунькова, Е. Бакушева. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2014. – 614 с.
3. Дрейпер У. Стартапы : профессиональные игры Кремниевой долины / У. Дрейпер ; предисл. Э. Шмидта ; пер. с англ. В. Егорова. – Москва : Эксмо, 2012. – 378 с.
4. Экланд С. Ангелы, драконы и стервятники : как привлечь правильных инвесторов в свой стартап и сохранить бизнес / С. Экланд ; пер. с англ. О. Терентьевой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 275 с.
5. Коэн Д. Стартап в Сети : мастер-классы успешных предпринимателей / Д. Коэн, Б. Фелд ; пер. с англ. М. Иутина. – 2-е изд. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 337 с.

6. Маллинс Дж. Поиск бизнес-модели : как спасти стартап, вовремя сменив план / Дж. Маллинс, Р. Комисар ; пер. с англ. М. Пуксанта и Е.Бакушевой. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 329 с.
7. Тиль П. От нуля к единице : как создать стартап, который изменит будущее / П. Тиль, Б. Мастерс; перевод с англ. – Москва : Альпина паблишер, 2015. – 188 с.
8. Teece J. Business Models, Business Strategy and Innovation [Электронный ресурс] / D. J. Teece – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>
9. Харниш В. Правила прибыльных стартапов : как расти и зарабатывать деньги / В. Харниш ; пер. с англ. В. Хозинского. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 279 с.
10. Що таке стартап простими словами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mebly.net/shho-take-startap-prostimi-slovami/>
11. Сайт журналу українська правда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/09/15/629150/>
12. 12 українських проєктів, які підкорили Kidstafer [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://narodna-pravda.ua/2017/10/09/12-ukrayinskyh-proektiv-yaki-pidkoryly-kickstarter-foto/>
13. Startup Ranking [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.startupranking.com>.

Оксенюк Е. И.

Луцкий национальный технический университет

СТАРТАП КАК ПРОГРЕССИВНАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В статье осуществлен анализ предпосылок возникновения и развития стартапов. Выявлено синергетический эффект ключевых составляющих стартапа: идея, команда и финансирование. Обобщены научные подходы к классификации стартапов по классификационным признакам.

Осуществлен анализ успешных отечественных стартапов, согласно критерию соотношения заявленных и собранных средств. Проанализирован рейтинг Украины в списках международных рейтингов за количеством стартапов и возможностями привлечения к их реализации финансовых ресурсов.

Ключевые слова: инновация, стартап, конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, венчурное финансирование.

Oksenyuk K. I.

Lutsk National Technical University

STARTUP AS A PROGRESSIVE FORM FOR INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT

Summary: The article has been carried out the analysis of the prerequisites for the origin and development of startups. The synergistic effect of the key components of the startup: idea, team and funding is revealed. Scientific approaches to the classification of startups were generalized according to the classification criteria. Characteristics of successful domestic startups, according to the criterion of the correlation of declared and collected funds were realized. The rating of Ukraine in the lists of international ratings according to the number of startups and the possibilities of attracting financial resources for their implementation is analyzed.

Keywords: innovation, startup, competitiveness, entrepreneurial activity, venture financing.