УДК 334.025

Кравченко М. О.
кандидат економічних наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», м. Київ
Лаврова А. О.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», м. Київ

АНАЛІЗ ПРОБЛЕМАТИКИ РОЗВИТКУ СТАРТАП РУХУ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена аналізу специфічних особливостей та проблематики розвитку стартап руху в умовах вітчизняного економічного середовища. Сформульовано висновок про необхідність його активізації для забезпечення технологічного оновлення та економічного прориву. Проаналізовано специфіку розвитку стартапів на різних стадіях його реалізації. Визначено чинники, що обумовлюють життєздатність та успіх проектів на кожній з них. Окреслено проблеми, що стримують розповсюдження малого інноваційного підприємництва в Україні. Узагальнено основні перешкоди, що найчастіше призводять до збитковості та ліквідації стартап проектів в сфері інформаційно-комп'ютерних технологій. Визначено пріоритетні напрямки та перспективи активізації стартап руху в нашій країні.

Ключові слова: стартап проект, стартап рух, перешкоди, венчурні фонди.

Кравченко М. О.
Лаврова А. О.

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМАТИКИ РАЗВИТИЯ СТАРТАП ДВИЖЕНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация. Статья посвящена анализу специфических особенностей и проблематики развития стартап движения в условиях отечественной экономической среды. Сформулирован вывод о необходимости его активизации для обеспечения технологического обновления и экономического прорыва. Проанализирована специфика развития стартапов на разных стадиях его реализации. Определены факторы, которые обуславливают жизнеспособность и успех проектов на каждой из них. Выделены проблемы, сдерживающие

распространение малого инновационного предпринимательства в Украине. Обобщены основные препятствия, которые зачастую приводят к убыточности и ликвидации стартап проектов в сфере информационно-компьютерных технологий. Определены приоритетные направления и перспективы активизации стартап движения в нашей стране.

Ключевые слова: стартап проект, стартап движение, препятствия, венчурные фонды.

Kravchenko M. O.
Lavrova A. O.

ANALYSIS OF START-UP MOVEMENT PROBLEMS IN UKRAINE

Annotation. The article is devoted to the analysis of specific features and problems of development of start-up movement in the conditions of the domestic economic environment. A conclusion about the necessity of its activation in order to ensure technological renewal and economic breakthrough is drawn. The specifics of the start-up development at different stages of its implementation are analysed. The factors that determine the viability and success of projects on each of them are determined. The problems constraining the spread of small innovative entrepreneurship in Ukraine are highlighted. The main obstacles that often lead to loss making and liquidation of start-up projects in the field of information and computer technologies are summarized. The priority directions and prospects of activation of start-up movement in our country are determined.

Keywords: start-up project, start-up movement, obstacles, venture funds.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Стартапи являють собою ініційовані молодими підприємцями проекти комерціалізації принципово нових для ринку технологій, продуктів, послуг, покликаних покращити реальні обставини життя людей [2; 5; 6]. Активний розвиток стартап руху є визначальною особливістю сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища, знаменує собою перехід до нової моделі економічного зростання. 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» [9]. В економічних умовах, яких наразі опинилась Україна, активізація стартап руху вбачається однією з

основоположних передумов, що уможливлює технологічне оновлення та інноваційний розвиток країни взагалі.

Характерною особливістю стартапів є можливість відтворення, масштабованість проекту впродовж короткого часового періоду. На практиці розвиток стартапу передбачає налагодження процесу створення продукту, виведенні його на ринок і подальше масштабування. Якщо аудиторія сприймає новий продукт, то запроваджують комплекс маркетингових заходів з метою збільшення частки ринку. Складність полягає в тому, що стартапи реалізують в принципово інноваційному сегменті, що зумовлює значні ризики щодо сприйняття продукту бізнесу ринком. Перевірити та заздалегідь спрогнозувати його успіх не дозволяє жодна з існуючих маркетингових технологій [5]. Це обумовлює дуже обережне стримане ставлення до реалізації стартап проектів як з боку самих розробників проектів, так і з боку інвесторів. У вітчизняних умовах перспективи розвитку стартап руху ще більше стримується впливом інших, специфічних для України, чинників, які потребують виявлення та аналізу з метою подолання існуючих перешкод.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практичні особливості реалізації стартап проектів та перспективи розвитку малого інноваційного підприємництва найбільш повно представленими в працях зарубіжних фахівців. Різні аспекти менеджменту стартапів представлені в роботах Бланка С., Гильбо К., Купера Б., Маллінса Д., Пателя Н., Фелда Б., Харниша В., та інших. В той же час, з огляду на актуальність окресленої проблематики для нашої країни, наразі спостерігається активізація інтересу до неї з боку вітчизняних економістів. Зокрема, можна виділити праці Кравченко М., Корнуха О., Мальчика М., Попка О., Чазова Є., інших.

Завданнями роботи є проведення аналізу специфіки розвитку стартап руху у вітчизняних умовах господарювання, а також виявлення перешкод, що стримують розвиток малого інноваційного підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формально стартап зазвичай визначають як нещодавно створену або таку, що знаходиться в процесі створення,

компанію, бізнес-модель функціонування якої базується на інноваційній ідеї [2; 5; 6]. Традиційно більшість стартапів реалізуються в сфері інформаційних технологій, проте вони можуть відноситись до будь-якої області ринку. Стартапи реалізуються невеликими компаніями з метою започаткування інноваційного бізнесу, виведення на ринок нових продуктів і подальшого продажу. Часто їх купують великі корпорації, які є занадто громіздкими та неповороткими для власної ефективної інноваційної діяльності. Завдяки своїй оригінальності, мобільності, гнучкості та неповторності стартапи складають реальну конкуренцію великим корпораціям.

Основою і запорукою успішності стартапу є покладена в його основу інноваційна ідея, що забезпечить або створить нову споживчу цінність. Оригінальна, неповторна ідея з високою цінністю для споживачів і вже опрацьованою бізнес-моделлю, апробована і сприйнята ринком у разі запуску стартапу, стає привабливою для великих корпорації, і на цьому етапі вони готові заплатити за неї.

Отже ще одним основоположним чинником успіху проекту є ступінь затребуваності товару, розробленого в стартапі, для споживачів – ідея, покладена в його основу, може бути новою, а користь від неї – незначною.

Обов’язковою складовою, необхідною для успішного ведення інноваційної підприємницької діяльності є команда стартап проекту. Важливо, щоб один стартапер ефективно доповнював іншого, тобто в команді повинні бути «зібраними» різні риси, які допоможуть зробити компанію успішною і прибутковою.

Ключовою проблемою інноваційного бізнесу є складність отримання фінансування. Маючи навіть геніальну ідею, організувати виробництво та просування продукту на її основі без зовнішньої матеріальної допомоги молодим підприємцям неможливо. Фінансову допомогу надають тільки кращим проектам, саме тому відбуваються різні конкурси, які допомагають людям з інноваційними проектами пробитися на ринок і створити свою компанію. Переможці конкурсів отримують допомогу від приватних венчурних інвесторів – бізнес-ангелів, або

венчурних фондів [1; 3; 7]. Тим не менш, не зважаючи на доволі жорсткий конкурсний відбір, близько 90% всіх започаткованих стартапів виявляються збитковими та ліквідуються, навіть не досягнувши стадії зростання [2].

Інноваційний стартап має обмежений період існування, що охоплює діяльність з створення прототипу нового продукту, проведення первинних досліджень ринку, пошуку шляхів виходу на ринок, а також надання компанії офіційного статусу.

Основи розвитку стартапів лежать в області досліджень підприємництва та інноваційної активності загалом. Підприємницька та інноваційна активність є тісно повязаними між собою. Підприємець, створюючи нові продукти, технології і виводячи їх на ринок, забезпечує інноваційне лідерство, яке переходить від індивідів до великих фірм у міру дозрівання суспільства. Таким чином, інноваційна діяльність бере свій початок в інноваційному підприємництві, а якщо бути ще більш точними - в інноваційних стартапах [8].

Зазвичай стартап в процесі свого розвитку проходить декілька типових стадій. Однак його розвиток не є лінійним процесом і деякі зі стадій проект може «перестрибувати» [6].

Першою стадією є, так звана, допроектна (англ. *pre-startup*), яка охоплює часовий період, що триває від моменту зародження ідеї до виходу товару на ринок. Для успіху проекту на цій стадії повинен бути проведений ретельний аналіз ринку, створений опрацьований прототип, і пробна версія продукту, оцінена вартість і доцільність його ринкового виведення. Визначальним чинником життєздатності проекту на цій стадії, звичайно, є можливість фандрайзингу (від англ. *fundraising)* – залучення грошових коштів та інших ресурсів, необхідних для його реалізації, які стартапер не може забезпечити самостійно.

Другою стадією є безпосередньо стартап (англ. *startup*), що є вирішальною для будь-якого проекту. Її розділяють на ранню стартап стадію, протягом якої здійснюється позиціонування проекту на ринку, і пізню стартап стадію, що охоплює початковий період його ринкового функціонування.

Третьою стадією є, так званий, вихід (англ. *exit*), що передбачає вихід з бізнесу бізнес-ангелів та венчурних інвесторів, які брали участь у фінансуванні стартап проекту, та масштабуванні бізнесу [6]. Якщо ринок сприймає новий продукт, то запроваджують комплекс маркетингових заходів з метою збільшення частки ринку. На цьому етапі успіх проекту залежить від перспектив налагодження каналів збуту, реклами тощо. Найкращим завершенням стартапу в зарубіжній практиці вважається його придбання великою корпорацією. Основними критеріями оцінювання стартапів на цій стадії виступають такі параметри, як якість, новизна та затребуваність технології, потенціал ринку, якість команди проекту, необхідні для масштабування інвестиції.

Переважна більшість стартапів, що реалізуються в Україні, належить до сфери інформаційно-комп'ютерних технологій. Для їх поширення та масштабування необхідні мінімальні ресурси та виробничі потужності, вони забезпечують найбільшу додану вартість і є дуже затребуваними саме в Україні. В той же час, з огляду на вищезазначені причини, більшість з них купуються зарубіжними корпораціями.

З боку українських корпорацій прецеденти придбання готових до масштабування стартап проектів практично відсутні. Більшість великих вітчизняних підприємств, якщо і реалізують інноваційну діяльність, то надають перевагу використанню внутрішніх ресурсів, які є дуже обмеженими. Це, в свою чергу, є однією з причин того, що рівень технологічного розвитку вітчизняної промисловості залишається невисоким. Недостатня іноваційна активність призводить до того, що більшість вітчизняної продукції має відносно низький технологічний рівень і, відповідно, додану вартість. В якості причин відсутності попиту на стартапи з боку вітчизняних корпорацій називають такі [5]:

- традиційний вже брак коштів;
- погана поінформованість про існуючі проекти;
- висока ризикованість подальшого масштабування;
- відсутність ринкового стимулу та (або) потенціалу;
- відсутність підтримки інноваційного підприємництва з боку держави.

Комерційний успіх інновації, навіть на більш пізніх стадіях розвитку стартап проекту, є заздалегідь не відомим та важко передбачуваним. Складність полягає в тому, що високотехнологічні стартапи працюють в інноваційному полі, що, своєю чергою, зумовлює високі ризики стосовно сприйняття нових продуктів бізнесу ринком при розширенні його цільових сегментів.

Узагальнюючи, фахівці ідентифікують такі найбільш розповсюджені ризики, що зустрічаються під час запуску стартапів [7; 10]:

- неправильно підібрана команда;
- неадекватна оцінка бізнес-ідей;
- невідповідність бізнес-моделі стартапу;
- відсутність належного фінансування.

Більш докладно перешкоди, які призводять до провалу започаткованих старапів, визначені на підставі аналізу, проведеного протягом 2014-2016 років, відображено на рис. 1.

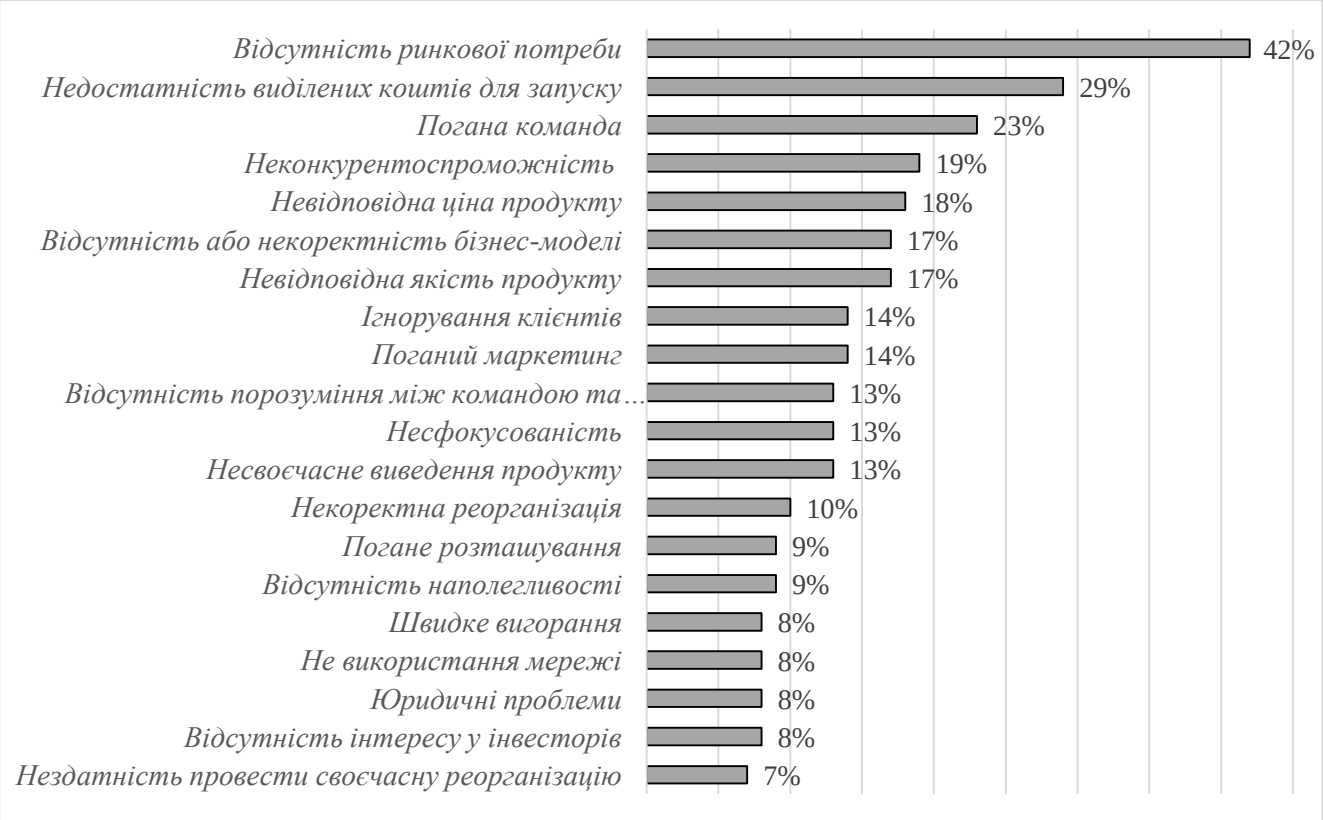

Рис. 1. **Перешкоди, що призводять до збитковості та подальшої ліквідації започаткованих стартап проектів.**

Джерело: [10]

Проте створити в Україні стартап, який потенційно здатен стати глобальною компанією, на думку експертів, можна. З'являються справжні (а не створені з метою оптимізації оподаткування) венчурні фонди і інвестиційні компанії, бізнес-інкубатори і акселератори, бізнес-ангели і серійні інноваційні підприємці. Поки що їх мало, але вони вже готові розглядати і підтримувати стартап проекти в пріоритетних галузях. Такими галузями визнано охорону здоров'я; розвиток біотехнологій, інформаційно-комп'ютерних технологій, мобільних технологій та телекомунікації; альтернативну енергетику та захист навколишнього середовища; житлово-комунальні послуги; промисловість [7].

Серед найбільш активних венчурних фондів, які інвестують в стартапи в Україні, можна виділити наступні: «TA Venture», «Imperious Group», «AVentures Capital» «Detonate Ventures», «Chernovetskyi Investment Group», «Dekarta Capital», «Vostok Ventures», «Global Technology Foundation», «Буковина». Крім безпосереднього фінансування, венчурні фонди активно сприяють у проведенні всіх необхідних оцінок та досліджень, аудиту проектів, що також дуже позитивно впливає на рівень їх життєздатності.

Висновки. Вирішуючи актуальні проблеми, стартапи розробляють нові технології, впроваджуючи інновації та підвищують прогрес суспільства. Без активізації стартап руху, неможливе розв'язання економічних проблем, притаманних нашій країні. Наукова новизна представленої роботи полягає в проведенні критичного аналізу розвитку стартап руху в Україні та ідентифікації перешкод, що його стримують. В подальшому необхідно приділити увагу критичному узагальненню накопиченого досвіду організації функціонування стартапів в зарубіжних країнах, що в свою чергу сприятиме створенню механізму підвищення результативності їх реалізації в умовах вітчизняної економіки.

Література

1. Гембарская А. Ф. Что такое бизнес-инкубаторы? [Электронный ресурс] / А. Ф. Гембарская // Ульяновский государственный педагогический университет имени И. Н. Ульянова. — Режим доступа: http:// www.ulspu.ru.

2. Кравченко М. О. Розвиток стартап компанії на основі співробітницького підходу / М. О. Кравченко // Інтелект XXI: науковий економічний журнал. — 2016. — Випуск 5. — С. 75-79.
3. Олейников А. Венчурные фонды в Украине: внутрикорпоративная оптимизация или высокотехнологический прорыв? / А. Олейников // InVenture Investment Group. — 11 августа 2014 года. — Режим доступа: https://inventure.com.ua/analytics/formula/venchurnye-fondy-v-ukraine-vnutrikorporativnaya-optimizaciya-ili-vysokotehnologicheskij-proryv.
4. Панков А. В. Аутсорсинг функций менеджмента инноваций на основе субрегионального инновационного рынка / А. В. Панков // Экономика: реалии времени. — 2012. — №3-4 (4-5). — С. 63-66.
5. Попко О. В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі / О. В. Попко, М. В. Мальчик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2014. — №811: Логістика. — С. 275-279.
6. Робемед Н. Самые интересные стартапы 2013 года [Электронный ресурс] / Н. Робемед // Форбс Россия [Онлайн издание]. — 25 декабря 2013 года. — Режим доступа: http:// www.forbes.ru/svoibiznes-photogallery/startapy.
7. Українська асоціація інвестиційного бізнесу: Офіційний сайт. — Режим доступу: http://www.uaib.com.ua.
8. Фияксель Р. Э. Малые инновационные предприятия на ранних стадиях развития: инвестиционная привлекательность и возможности взаимодействия с региональными інститутами [Электронный ресурс] / Р. Э. Фияксель / Экономика. Социология. Менеджмент: Федеральный образовательный портал. — Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/23/1265214441/16.pdf.
9. 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.
10. Top 20 Reasons Why High Tech Startups Fail [Electronic resource] // Online Media, Marketing, Business & Technology Discussions [Online edition]. — 2014. — October 3. — Mode of access: http://joopcrijk.com/startup-business-failure.

References

1. Hembarskaia A. (2014). Chto takoe biznes-ynkubator? Ulianovskyi hosudarstvennyi pedahohycheskyi unyversytet Y. N. Ulianova, www.ulspu.ru.
2. Kravchenko M. (2016). Rozvytok startap kompanii na osnovi spivrobitnytskoho pidkhodu. Intelekt XXI, 5, 75-79.
3. Oleinykov A. (2014). Venchurnye fondy v Ukraine: vnutrikorporatyvnaia optymyzatsyia ili vysokotekhnolohycheskyi proryv? InVenture Investment Group, https://inventure.com.ua/analytics/formula/venchurnye-fondy-v-ukraine-vnutrikorporativnaya-optimizaciya-ili-vysokotehnologicheskij-proryv.
4. Pankov A. (2012). Autsorsynh funktsyi menedzhmenta ynnovatsyi na osnove subrehyonalnoho ynnovatsyonnoho rynka. Ekonomika: realiy vremeni, №3-4 (4-5), 63-66.
5. Popko O. (2012). Suchasna paradyhma startapiv u biznesi. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika, 811, 275-279.
6. Robemed N. (2013). Samye ynteresnie startapy 2013 hoda. Forbs Rossia, http://www.forbes.ru/svoibiznes-photogallery/startapy.
7. Ofitsiinyi sait Ukrainskoy asotsiatsii investytsiinoho biznesu (2017). http://www.uaib.com.ua.
8. Fyiaksel R. (2012). Malye innovatsyonnye predpryiatyia na rannykh stadyiakh razvytyia: investitsyonnaia privlekatelnost y vozmozhnosty vzaymodeistvyia s rehyonalnymy instytutamy. Ekonomika. Sotsiolohyia. Menedzhment, http://ecsocman.hse.ru/data/2012/07/23/1265214441/16.pdf.
9. Hwang V. (2014). The Startup Movement Is Not About Startups, Actually. Forbes, https://www.forbes.com/sites/victorhwang/2014/01/03/the-startup-movement-is-not-about-startups-actually/#1670300d71a9.
10. Top 20 Reasons Why High Tech Startups Fail. (2014). Online Media, Marketing, Business & Technology Discussions, http://joopcrijk.com/startup-business-failure.
11.