

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

З розширенням потреб споживачів на ринку товарів та послуг, а також з прискоренням їх запиту до виробника, виникнення стартап-компаній та проектів дозволило наблизитись до потреб споживача та більш гнучко задовольняти його потреби. Не виникає сумніву, що при появі новітньої форми ведення бізнесу її основою одразу, чи з часом, стане певна екосистема, яка дозволяє стартапам бути життєздатними у виробничо-інноваційній сфері, гнучко генерувати та реалізовувати проекти задля задоволення потреб споживача. Став зрозумілим суттєвість та значимість елементів та взаємозв'язків екосистеми стартапів при запуску, функціонуванні та виходу стартапу. Тому дослідження розвитку організації та структури екосистеми стартапів займає підтримуючу роль розвитку сучасної форми підприємництва – стартапів.

Дослідженням розвитку стартапів та її організаційною складовою займаються як науковці так і інвестори, підприємці, бізнес-тренери, серед зарубіжних науковців найбільший внесок у термінологічний та понятійний апарат зробили С. Бланк [1], Б. Дорф [2], С. Сінгер [3], П. Грехман [4], Е. Рейз [5]. У національному науковому та бізнес середовищі наразі формується системне розуміння функціонування стартапів та потрібної для цього інфраструктури. Так сучасні дослідження сформували певні вектори: дослідженням сучасного становища та проблем розвитку стартапів займаються, серед інших, А. Череп, М. Кравченко, А. Лаврова, В. Колесник, В. Гушуляк, О. Кучеренко; дослідженням організаційно-інфраструктурного забезпечення розвитку екосистеми стартапів займаються Т. Плеханова, К. Сіладі, В. Євтушенко, Н. Ситник, Є. Газарян та ін.

Мета дослідження – встановити сучасні особливості розвитку організаційно-структурного забезпечення екосистеми стартапів України.

Як відомо, сучасне визначення стартапу дав С. Бланк [1] у своїй роботі 2013 р, однак перші спогади про термін «start-up» тягнуться з 1939 р. коли підприємці Хьюлет і Паккард започаткували мале підприємство з одноіменною назвою. Розвиток організаційних форм ведення бізнесу малого і середнього підприємництва призвело до виникнення поняття «бізнес-екосистема» яке запропонував Д. Мур у 1993 р. поєднавши принципи природніх наук та визначення «системи» за її філософським тлумаченням. Тому згодом виникли поняття «інно-

ваційна екосистема», «екосистема підприємства», «політична екосистема». Наразі можливо говорити, що екосистема стартапів – це відкрита динамічна система, яка містить елементи зі своєю структурою та зв'язками що направлена на організаційно-інфраструктурне життєзабезпечення стартапу.

Важливо відмітити, що екосистему стартапів доцільно розглядати у розрізі розвитку поточного стартапу, це дозволить поглиблено зрозуміти взаємодію та структуру наявних суб'єктів екосистеми та підсилити її створенням додаткових зав'язків задля ефективного просування стартапу у його життєвому циклі. З іншого боку екосистему стартапів можливо досліджувати та коригувати на рівні макроекономіки. У цьому випадку екосистему пропонується розглядати, як сучасну економіко-політичну систему, яка забезпечує потреби та розвиток «стартап руху» через створення середовища та умов для гармонійного функціонування підприємств малого і середнього бізнесу.

Як вважає Н. Ситник, елементами екосистеми стартапів виступають: інфраструктура, інформаційна підтримка, навчання, фінансування та державне регулювання [6]. Кожен елемент системи виступає у вигляді діючих суб'єктів, які виконують низку функцій у розвитку стартапів. Так суб'єкти «інфраструктури» (рис. 1) забезпечують площадками та організаційними формами реалізації стартапів. Вони використовуються як для повного циклу просування стартапу, так і у певному етапі життєвого циклу стартапу, як наприклад бізнес акселератор, який після розроблення бізнес-моделі, MVP, прототипу забезпечує прискорення виходу на ринок та комерціалізації новації. Безумовно просування на ринку товарів неможливо без спікерів та ідеологів продукту, які розкриють цінність продукту споживачам, тобто займуть роль провідника на ринок товару. Інноватори часто стверджують, що ідея – це головне, однак стартапери зіштовхуються з ринковими викликами, коли окрім ідеї вона потребує професійного опису, маркетингового дослідження, публічного захисту перед інвесторами та на кінець підприємницьких здібностей у комерціалізації новації. Тому безпечно без ідеї не було б і стартапу, однак він виникає коли забезпечено процес реалізації ідеї і комерціалізації продукту. Відповіді на питання та нові знання з вирішення цих проблем доволі гармонійно забезпечуються закладами вищої освіти, науково-дослідними інститутами та інтелектуальною підтримкою експертів ринку, які зосереджено у елементі «навчання». Наступний елемент екосистеми стартапів «фінанси» пронизує увесь процес від генерації ідей до комерціалізації продукту.

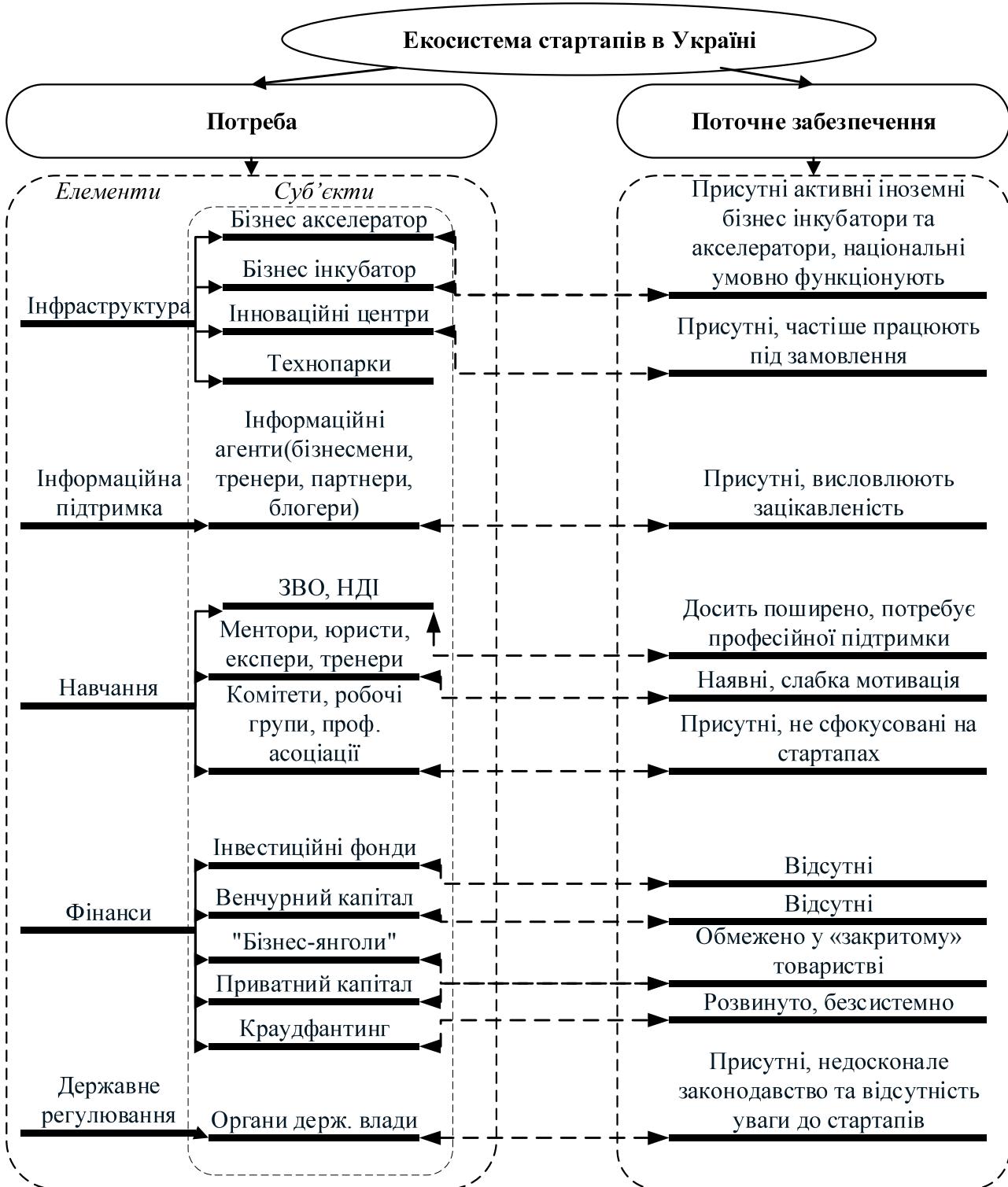


Рис. 1. Сучасні організаційно-структурні особливості розвитку екосистеми стартапів в Україні

Так на першому етапі розробники потребують покриття звичайних операційних витрат, які є невеликими, але не менш важливими ніж інвестиції у продукт. Зазвичай у цей час працює правило трьох «F», найпершу фінансову підтримку забезпечують родина (family), друзі (friends) та не спеціалісти у цьому продукті (fool). Наступний етап фінансування потребує бізнес-янгола, який як правило, безкорисно підтримає фінансуванням поточні потреби виробництва

прототипу та наддасть певні професійні зв'язки, яких не вистачає молодому стартапу. Під час такої комунікації до фінансування долучаються приватні інвестори, венчурні фонди або інвестиційні компанії. Представники двох останніх із суб'єктів, на міжнародному економічному форумі DEF 2019 виступили із промовою про низьку довіру та велику ризикованість до українських проектів аргументувавши це тим, що молода компанія не сформувала англомовну комунікацію, не має довіри партнерів, відсутній міжнародний облік фінансової звітності та часто притаманна не доброчесність у взаємовідносинах з партнерами. Всі ці фактори відштовхують великих венчурніх інвестицій з України.

Елемент «державне регулювання» призначено для забезпечення законних, справедливих та конкурентних умов роботи стартап-компанії на ринку товарів та послуг. Серед створених умов взаємодії ринок-стартап-держава-інвестор наразі відсутні прості механізми фінансування стартапів, виникає синтетична потреба у юридичній реєстрації певних форм господарської діяльності, задля досягнення законності, однак створюються складнощі у роботі з інвесторами.

Блок «поточне забезпечення» організаційно-структурних особливостей розвитку відображає наявні проблеми та виклики у екосистемі стартапів. Так, як зазначалось раніше, великі інвестиційні та венчурні фонди не мають за мету інвестувати, за поточних умов, у стартапи. Міжнародне інвестиційне товариство запропонувало більш «паразитну» концепцію взаємодії з інноваторами України. Створюються закордонні бізнес інкубатори для реалізації та комерціалізації розробок (не генерації та MVP) які суттєво нарощують присутність у інноваційному просторі України, пропонуючи підтримку та комерціалізацію розробленої ідеї українськими винахідниками, які не мають ринкового, управлінського досвіду. За для цього і функціонує елемент «навчання», для опанування української специфіки комерціалізації стартапів на національному рівні, а ні за кордоном, однак його реалізація на даний час не системна, а тому і не ефективна. ЗВО створили більш ніж 21 навчальний хаб, однак системність буде створена у той момент коли будуть побудовані зв'язки з бізнесом, менторами та бізнес- янголами, тому стає зрозумілим, що таку системну роботу не зможе виконати мала група представників ЗВО та НДІ. Доцільно розділити функції з генерації ідей з молоддю, позиціонування своїх площадок у зовнішньому середовищі, та освітньої діяльності.

Можливо стверджувати, що формування української екосистеми стартапів знаходиться на етапі завершеного становлення, однак цей процес відбувається з перешкодами (рис. 2), що викликає низку ризиків реалізації стартап-проектів, але вже на сьогодні можливо аналізувати певні результативні показники діяльності стартапів та встановлювати перспективи розвитку «стартап-руху».

Перешкоди	Нестача	Відсутність
<ul style="list-style-type: none"> • позитивного іміджу держави • рівня інвестиційного клімату • фінансових ресурсів • інформації про розроблені проекти • ринкового потенціалу • інноваційної інфраструктури • рівня результативності науки та комерціалізації • ринку науково-технічної продукції • знання іноземної мови 	<ul style="list-style-type: none"> • простого механізму отримання коштів із-за кордону • «розумних інвестицій» та «посівного» фінансування • національного замовника • державної підтримки • культури підприємництва 	

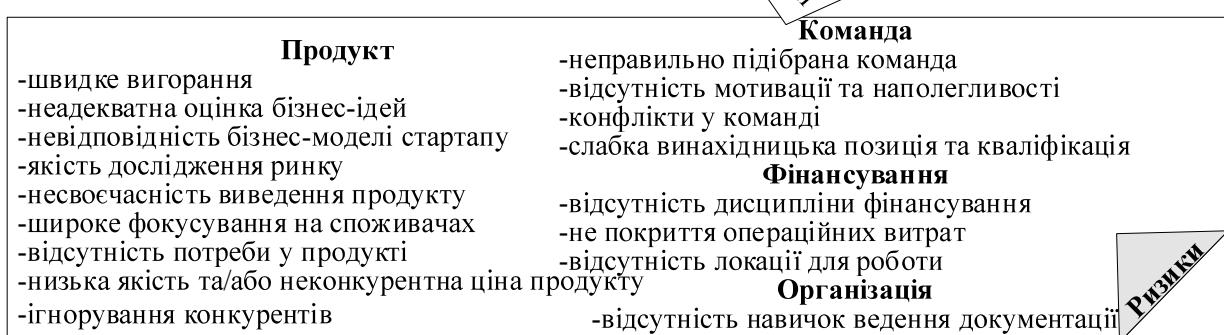


Рис. 2. Перешкоди та ризики функціонування стартапів в Україні

Ключовими перешкодами виділено передусім відсутність «посівного» фінансування, яке здійснюється до етапу генерації ідей, воно забезпечило би низку передумов для генерації, наприклад розширення кругозору стартаперів через відвідування спеціалізованих виставок, форумів, підприємств, участі у низки проектів. На даному етапі стартапери не потребують державної підтримки, потреба у ній з'являється під час створення прототипу та спроби налагодження первинного виробництва. Наразі у 2019 створено і запущено у дію

державний фонд підтримки стартапів, це дозволить інноваторам мати ще одну площину для реалізації стартапів, а також виступити стратегічним елементом підтримки у становленні саме української екосистеми стартапів. Однак такий вид підтримки може викликати у розробника хибну уяву про ринкову спроможність його виноходу, без професійної комерціалізації державна підтримка лише задовольнить його розробника, а не потреби споживачів продукту.

Окрім цього, генератори ідей часто потребують інформаційної підтримки, щодо площадок і локацій інноваційного простору, за для спілкування з винахідниками, однодумцями, отриманням інформації щодо конкурсів, грантів, наявних інкубаційних програм, менторів, фондів тощо. Наразі таке інформування не має системного характеру і потребує єдиної платформи взаємодії та підтримки саме генераторів-початківців, створення такої платформи призведе до синергетичного ефекту у генерації нововведень.

Не лише зовнішні перешкоди у функціонування екосистеми стартапів викликають перепони у реалізації стартапів, також найчастіше стартап це нова ідея, нова команда, нові умови та ринкові виклики, нові знання та організація процесу. Тому ці обставини призводять до виникнення суттєвих внутрішніх ризиків, що за світовою статистикою призводить до краху 95% стартапів. Тож важливо фокусувати увагу керівника проекту на відповідному відборі команди стартапу. У цьому процесі виникають певні умови, коли носій ідеї посідає ключове місце у команді, а слабко мотивований менажер проекту, технічні спеціалісти займають обслуговуючу роль. Без володіння навиками управління командою керівник проекту, скоріш за все, не доведе стартап до комерціалізації. Також доцільно відмітити, що керівник проекту повинен підтримувати « дух генерації» та новизни, як тільки робота над стартапом перейде у розріз рутини, генератори не довго будуть у команді. Наступним ризиком неуспішності стартапів виступає банальна відсутність локації на базі якої проходить поточна робота з генерації, та розробки стартапу, а також, як вже зазначено не покриття операційних витрат, які на перших етапах несуттєві у розмірах. Керівник проекту у цей час вимушений займатися пошуком фінансування та локації замість управління з реалізації проекту, це підриває довіру у команді та посилює розуміння неуспішності проекту. Під час генерації ідей потрібна бути створена фокус-група із потенційних споживачів чи осіб із широким кругозором та критичним мисленням для діагностики життєздатності продукту стартапу. Без об'єктивної критики та акцентування на недоліках ідеї, розроблений продукт матиме швидке вигорання, неадекватну бізнес-ідею та бізнес-модель, тому проробляння цих аспектів потребує більшої команди ніж проектна група. Під час

розробки бізнес-плану стартапу за неякісним вивченням ринку конкурентів, споживача, товарів-конкурентів породжуються ризики не проходження стартапу під час пітчінга з інвесторами, тому залучення менторів та експертів ринку є вагомим кроком у формуванні виваженого бізнес-плану та стратегії виходу на ринок. Залучення експертів так само покладається на керівника проекту, який повинен підібрати грамотного експерта чи низку експертів, забезпечити відсутність вірогідності запозичення ідеї стартапу експертом, а також сформувати плідну комунікацію з можливо подальшим залученням експерта у наступні етапи життєвого циклу стартапу.

Незважаючи на зовнішні перешкоди та внутрішні ризики стартапів українська екосистема вже зараз має низку успішних проектів (зазвичай hard soft IT). Пропоновані класифікації визначень поняття стартап призвело до певної плутанини у класифікації підприємницької діяльності, тому скоріш за все не лише проекти визнані стартапами, а й низка інших заслуговують на долучення до успіхів української екосистеми стартапів. Кожна країна сформувала певний перелік успішних стартапів за роками, створені аналітичні агенції з інноваційного розвитку, які досліджують динаміку інноваційних процесів у розрізі країн, напрямків застосування стартапів, форм просування на ринок, прибутковості, кількості залучених учасників, тощо. Відповідно сучасною задачею для аналітиків є формування системи показників, методики оцінювання та методології дослідження поширення та розвитку «стартап руху» у світі. Наразі можливо застосування низки показників наведених на (рис. 2) для дослідження сучасного розвитку стартапів в Україні, їх тлумачення, принципи розрахунку та джерела їх формування наведені у роботах А. Джура [7], В. Гушляка [8], Д. Хромової [9].

Систематичні, грамотні дії з підтримки та розвитку «стартап руху» приведе до отримання ефекту на мікро та макрорівнях. Так на мікрорівні будуть створюватись нові успішні підприємства, які за визначенням мобільні та гнучкі до вимог споживача, це підвищить якість їхнього життя. На макрорівні збільшиться відрахування до бюджетів, імідж країни зміниться на позитивний, стане можливим встановлення партнерських відносин і вихід на національний ринок іноземних інноваційних компаній, що призведе до формування якісно нових організаційних форм ведення бізнесу. Узагальнюючи, можливо говорити, що екосистема стартапів є одною з рушійних сил розвитку економіки країни та задоволення потреб споживачів.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Серед позитивних рис розвитку екосистеми стартапів доцільно говорити про швидке

поширення та адаптивність системи, такі властивості виникли завдяки швидкому розповсюдженю інформації та розвитку інформаційних технологій. Прискорена інтеграція світових тенденцій у екосистему стартапів України забезпечена активністю бізнес-інкубаторів і акселераційних стартап програм, які обирають Україну, як територію насичену генераторами ідей та потребою у підтримці інноваційно-технологічного розвитку країни. Для гармонійної інтеграції національного інноваційного простору у світовий, серед іншого, доцільно прийняти єдину систему вимірювання результативності стартапів і розвиненості національних екосистем. Задля підтримки української екосистеми стартапів на всіх рівнях впливу, доцільно проводити системну та глибинну роботу з фінансування, освіти, створення та підтримки комунікацій між бізнесом, стартапами, державою та споживачем, розвинення підприємницьких навичок у молоді.

Список використаних джерел

1. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Blank S., Dorf B. The startup owner's manual. The step-by-step guide for building a great company. Pescadero, California : K&S Ranch Press, 2012. 608 p.
3. Senor D., Singer S. Startup nation. The story of Israel's economic miracle. New York : Twelve, 2009. 336 p.
4. Graham P. Startup = Growth. URL: <http://www.paulgra-ham.com/growth.html>
5. Ries E. The lean startup / Eric Ries // Crown Business, 2011. – 242 p.
6. Ситник Н. І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми. Бізнес-інформ. 2017. № 8. С. 89-94.
7. Касич А.О., Джура А.М. Стартап як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 2. С. 24-31.
8. Трофименко О.О., Гушляк В.В. Компаративний аналіз розвитку стартапів в Україні та окремих країнах. Підприємництво та інновації. 2017. Випуск 4. С. 34-40.
9. Антоненко К.В., Хромова Д.Д. Сучасні світові тенденції розвитку стартапів на світовій арені. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Випуск 19, ч. 3. С. 123-127.