

Секція 2

Інноваційно-інвестиційна діяльність і її роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств

СТАРТАП ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Авраменко Д.А.

*Науковий керівник: Деділова Т.В., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Стартап – це новий бізнес проект, який створюється з метою отримання прибутку з цього проекту після його розвитку.

Ви можете подумати, що будь-який бізнес-проект, який знову відкрився можна назвати стартапом, однак під визначення стартапа потрапляє лише мала частина всіх створюваних з нуля проектів. Чому лише мала частина? Тому що у всіх стартапів є одна відмінна риса – ідея таких проектів має бути оригінальною, а не копіюватися з уже створених проектів.

Наприклад, якщо ви раптом вирішите створити якийсь великий проект на зразок соціальної мережі, то він не буде вважатися стартапом, так як таких проектів вже дуже багато, якщо тільки ваша соцмережа не буде відрізнятися якоюсь оригінальною ідеєю [1].

З найвідоміших стартапів можна назвати приклад з історією Білла Гейтса – творця великої корпорації Windows, або Марка Цукерберга – засновника соціальної мережі Facebook. Вперше термін «стартап» з'явився в США в 1939 році. Тоді поблизу міста Сан-Франциско, в долині Санта-Кларі (Каліфорнія), сконцентрувалися майже всі підприємства і фірми, що займаються розробками в сфері високих технологій. У ті часи студенти Стенфордського університету Девід Паккард і Вільям Хьюлетт, створюючи тут свій невеликий проект, назвали цю справу стартапом (від англ. Start-up – стартувати, запускати). Згодом цей стартап переріс в таку величезну і успішну компанію, як Хьюлетт-Паккард [1].

Отже, маючи під рукою кілька визначень, можна розширити уявлення і виділити кілька основних характеристик, які притаманні стартапам.

Швидкий ріст. Стартап створюється, щоб рости, і як правило, має «масштабну бізнес-модель». Так, Snapchat «вистрілив» від нуля до 100 мільйонів користувачів менш ніж за п'ять років. Контрольні показники швидкості росту успішного стартапу в класифікації фахівців Кремнієвої Долини такі: виняткові: 10% в тиждень і вище; високі: 5-7%; низькі: менше 2% в тиждень.

Інноваційний підхід до вирішення проблеми. Стартап не обов'язково повинен винайти цілу нову галузь або напрямок, але підхід до справи радикально відрізняється від традиційної моделі бізнесу.

Наприклад, пошукові системи існували і до появи Google. Алгоритм, який заклали в основу свого дітища Ларрі Пейдж і Сергій Брін, заснований не тільки на змісті сторінки, але і її авторитеті. Простий інтерфейс і релевантні результати «побили» конкурентів. Хтось до цих пір пам'ятає пошукові системи AltaVista або Lycos?

Фінансування для зростання. Стартапи часто шукають великі обсяги інвестицій на ранніх стадіях, обіцяючи швидке зростання і високі прибутки в перспективі.

Талановита команда. Стартапи залучають талановитих людей не тільки можливостями зростання і фінансовими результатами, але і тому, що не мають жорстких корпоративних правил. Гнучкість у всьому, як вже говорили [2].

Якщо говорити про стартапи в Україні, то на сьогоднішній вона є найбільшим у Східній Європі гравцем на ринку ІТ-аутсорсингу: 40 тис. Співробітників, зайнятих в 800 компаніях з річним оборотом близько 2 млрд. дол. За оцінками керуючого партнера фонду RunaCapital Дмитра Чихачева, щорічний зростання цього ринку становить 30-40%.

Зараз український ІТ-ринок знаходиться на тому етапі, коли кількість починає переходити в якість. З'являються успішні продуктові компанії, які стають відомі за межами країни. За оцінками керуючого партнера фонду Aventures Capital Євгенія Сисоєва, загальна капіталізація сотні найбільших таких компаній може бути порівнянна з обсягом всього ринку ІТ-аутсорсингу України. Близько половини українських проектів спочатку націлені на глобальний ринок [3].

Як правило, засновники та інвестори реєструють такий бізнес за межами України. Наприклад, в США, де його права краще захищені законом. Крім того, вони вважають за краще знаходитися ближче до серця світової ІТ-індустрії.

Підводячи підсумок можна сказати, що стартап – це, в першу чергу, терпіння, віра в результат і сила волі – обмежені ресурси. Більшість прикладів успішних стартапів доводять, що засновники затіяли цю складну справу не заради грошей. Вірніше, не тільки заради грошей. Якщо основна причина запуску нового стартапу – прибуток, то питання тільки часу – коли вам це набридне. І як тільки це станеться, бізнес покотиться вниз.

Література:

1. Стартап [Электронный ресурс] / Материал из Википедии – свободной энциклопедии. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
2. Стратапи: Публікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://habrahabr.ru>.
3. 8 часів с мировими медиа: о чем говорили на Elevate Conference [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.capital.ua/ru/search?q=%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF#ixzz58KtJtSUK>.