

Тронович Михайло,
Здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр» спеціальності
«Публічне управління та адміністрування»,
Науковий керівник: **Покотильська Н.В.**,
канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування
Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський

УПРАВЛІННЯ СТАРТАП ПРОЕКТАМИ

Розвиток «економіки, що базується на знаннях», зумовило появу нового типу активного підприємця, який у своїй діяльності застосовує нові технології, інновації та передові досягнення науки, які разом із економічними інструментами комерціалізує їх. Якщо Ви прагнете створити успішний та швидко зростаючий бізнес Вам потрібно створити свій стартап (Start-up). Потрібно розділяти терміни: «стартапер» і «підприємець». Підприємець може займатися як традиційним бізнесом, так і запуском стартапів, але у своїй діяльності пріоритет у нього це бізнес. Стартапер – це людина, яка на перше місце ставить залучення інвестицій, щоб реалізовувати свої мрії та ідеї, витрачає на це основні зусилля, часто забуваючи, що йдеться насамперед про бізнес. Стартапи запускають люди будь-якого віку і професій[1].

Стартап (від англ. Start-up - стартувати, запускати) - це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі.

Стартап - це тільки що створена компанія (іноді навіть ще не юридична особа), яка знаходиться на стадії розвитку і будує свій бізнес або на основі нових інноваційних ідей, або на основі тільки що винайдених технологій[2].

Стартап – це незалежна організація, яка молодша п'яти років і спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного,

технологічного продукту з високим та швидким зростанням. «Правильний» стартап це коли: по-перше, є дуже хороша та унікальна ідея (продукту чи послуги), на які будуть покупці; по-друге, продуманий та описаний план розвитку компанії; по-третє, сильна команда, котра зможе розробити та втілити інноваційну ідею в продукті чи послугі; по-четверте стратегія виходу інвестора з проекту; по-п'яте – можливість заробити[3].

Варто розрізняти стартап, який планує вийти на глобальні ринки та з інноваційними технічними рішеннями, які використовуються у різних галузях країни. Стартап, який планує вийти на глобальний ринок, мусить розуміти потреби («болі») глобального ринку з яким він хоче працювати (наприклад, ринок США, Європи, Азії, Південної Америки і т.д.), для цього команда має розробити MVP (мінімально життєздатний продукт) – це продукт з мінімальним функціоналом, який можна дати користувачам для використання та отримати звороті відгуки та ідеї як далі розвивати продукт. затратами ресурсів[4].

Стартап – відносно нове явище в українській економіці. Його сутність, специфіку функціонування та управління українська бізнес-спільнота вивчає з досвіду закордонних бізнесменів, які почали оперувати даною категорією ще в першій половині ХХ ст. Це з одного боку ускладнює розуміння та інтерпретацію технологій роботи зі стартапами в умовах економіки України, а з іншого – показує вигоди для всіх контактних аудиторій мікро- та макро-середовища, дає можливість проаналізувати закордонний досвід управління стартапами і з урахуванням цього розробити власну модель ефективного управління стартапами саме в українських реаліях бізнесу. Саме через новизну і, як наслідок, недостатню категорійно-процесну дослідженість стартапу в Україні відсутня офіційна статистика, пряме законодавче регулювання, відповідна державна політика в сфері стартапів.

З-поміж багатьох питань стосовно перспектив розвитку стартапів в Україні необхідно виділити наступні[5; 6]:

1. Через потужний аграрний потенціал України може бути доцільним спеціалізувати стартапдіяльність на реалізації саме аграрних проектів і проектів в суміжних галузях, наприклад, харчовій промисловості. Незважаючи на поживлення інвестиційної діяльності в аграрному секторі, дані проекти не характеризуються високою наукоємністю та інноваційністю, і в той час, коли стартапи фірм Західної Європи та Світу працюють в напрямку полікомпонентних напівфабрикатів, нанотехнологій для харчових продуктів, органічного землеробства, надточного прогнозу погоди для фермерів у вигляді мобільних додатків тощо, вітчизняні проекти тяжіють до екстенсивної діяльності з певною часткою автоматизації робіт.

2. Необхідним є налагодження сталої взаємодії стартаперів з наукою, державою та інституціями менеджмент-консалтингу (в тому числі і, насамперед, дорадництва, якщо враховувати актуальність напрямків, зазначених в попередньому пункті), що буде передумовою для виникнення синергетичного ефекту в точках взаємодії вказаних суб'єктів. Прикладів ефективної взаємодії такого формату в світовій чи європейській практиці бізнесу є чимало, один з яких – польський виробник високотехнологічних тепличних комплексів та садових центрів – компанія «Agro-Sur», яка свого часу, будучи стартапом, налагодивши двосторонній зв'язок з науковцями, наразі реалізує на теренах Європи проекти інноваційного садівництва для бізнесу, вищих навчальних закладів відповідного спрямування, держави.

3. Повна реалізація стартап потенціалу України є неможливою без ефективно функціонуючої системи менеджмент-освіти та відповідної інфраструктури, яка представлена, насамперед, якісною мережею доріг, стабільною банківською системою, простою та стабільною системою оподаткування. Без зазначених складових сучасної ринкової економіки, перспективи стартап діяльності в Україні є вкрай невиразними.

4. Особливо важливою може бути практична значущість результатів даного дослідження для органів державної влади, в разі використання ключових пропозицій стосовно професіоналізації управління економікою з

урахуванням специфіки стартапдіяльності, і, насамперед, стосовно налагодження взаємодії професійного ланцюжка «освіта-бізнес - держава». Перспективами для подальших досліджень є питання регіональних аспектів стартап діяльності в Україні, можливості використання закордонного досвіду в державному регулюванні сфери стартапів тощо.

Список використаних джерел

1. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя; пер. с англ. М.: Альпина Паблішер, 2013. 616 с.
2. Збанацький Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Незалежний аудитор. №3(14). 2013.
3. Івашова Н.В. Start up проекти – інструмент реалізації інновацій. Економічні проблеми сталого розвитку. Х.: КСД, 2017. 544 с.
4. Покотильська Н. В. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Менеджмент і адміністрування» (модуль 2. «Менеджмент») для студентів навчально-наукового інституту бізнесу і фінансів за галуззю знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент». Подільський державний аграрно-технічний університет. Кам'янець-Подільський, 2013. 91 с.
5. Покотильська Н. В. Проблеми інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України в сучасних умовах. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. Вип. 22. Т. 2. Економічні науки. Кам'янець-Подільський: ПДАТУ. 2014. С. 176-180.
6. Покотильська Н. В. Науково-фінансове забезпечення та активізація інноваційної діяльності в Україні. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Том 20. Випуск 5. Одеса: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова. 2015. С. 67-71.