

Єгорова О. В.,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавського державного аграрного університету, м. Полтава

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ ДЛЯ ПІДТРИМКИ СТАРТАПІВ

Однією з найбільш перспективних форм розвитку інноваційної діяльності, як в Україні, так і в усьому світі, є стартапи. Наразі вони є невіддільною частиною інноваційної модернізації як високорозвинених країн, так і тих, які лише претендують на це звання. Щороку у світі з'являється близько 100 млн стартапів, з яких понад мільйон пов'язані з новими технологічними рішеннями, зокрема фінансовими технологіями, аналітикою та штучним інтелектом. Значні результати стартап-проектів в різних галузях, особливо в ІТ-сфері, свідчать про перспективність такої форми підприємницької діяльності.

Сам термін «стартап» (англ. startup) вперше був використаний 1976 року журналом Forbes, а 1977 року журнал Business Week охарактеризував ним компанії з короткою історією операційної діяльності.

Зважаючи на досить нетривалий період появи цього поняття відсутній єдиний підхід до його трактування, як економічний, так і юридичний (зокрема, в українському законодавстві цей термін взагалі відсутній).

Натомість його сутність досліджували багато вітчизняних економістів [2, 3] та закордонних вчених. «Хрещеним батьком стартапів» вважають американського бізнесмена Стівена Бланка, який не лише дав визначення цьому терміну, але й охарактеризував особливості такого бізнесу [1]. Wooseung Lee та Wooyoung Kim розуміють під стартапом проектну організацію чи компанію в різних сферах бізнесу, яка комерціалізує нову бізнес-модель, поєднуючи інноваційні ідеї та покращуючи технологію у невизначених умовах [6]. Група західноєвропейських вчених відмічають унікальні характеристики стартапів, що відрізняють їх від інших підприємств малого бізнесу – вони молоді, орієнтовані на технології, а їх засновникам часто не вистачає підприємницького досвіду [5]. Саме відсутність підприємницького досвіду є основною причиною низького рівня «виживання» молодих підприємств.

Чисельні дослідження засвідчують що приблизно 30 % стартапів закриваються впродовж двох років з моменту їх заснування. В США серед інтернет-компаній, заснованих у 1991-2000 рр. як стартапи лише 22 % дожили до свого 5-річчя [5, 6].

Як правило, виникає стартап як бізнес-ідея принципово нового, інноваційного цікавого проекту, що планує втілити невелика команда односторонців, які відчують нестачу ресурсів, а тому потребують фінансування. Відповідно, ефективний розвиток стартапу неможливий без належної підтримки, фінансування та оцінки та диверсифікації ризиків.

Багато держав обрали одним зі шляхів підтримки розвитку стартапів створення бізнес-інкубаторів. Кількість таких інкубаторів у всьому світі швидко зростає, проте їх ефективність досі викликає питання. Бізнес-інкубатори «першого покоління» надавали компаніям-початківцям офіси, конференц-зали та іноді доступ до обладнання або лабораторій. На початку 1990-х творці бізнес-інкубаторів зрозуміли що молодим підприємцям насамперед потрібні консультації та послуги у сфері бізнесу, а також інвестиції. Наприкінці 1990-х концепцію бізнес-інкубаторів була переорієнтовано, у першу чергу, на взаємодію, синергію різних проєктів та їх доступу до зовнішніх мереж.

Проте, масштабні міжнародні дослідження доводять що бізнес-інкубатори мають обмежений потенціал для зміцнення підприємницької екосистеми. Зокрема, вони пропонують симптоматичні рішення для розв'язання проблем стартапів, а не усувають причини виникнення цих проблем [5].

Luke A. M., Longo M. C. та Zouhar J. досліджували короткостроковий та довгостроковий вплив бізнес-інкубаторів на ефективність інноваційних стартапів з погляду доходів від продажів та створення робочих місць. Дослідивши більш ніж 2,5 тисячі італійських стартапів за період до 6 років їх існування, вчені дійшли висновку, що державна підтримка таких проєктів у вигляді створення бізнес-інкубаторів не принесла суттєвого позитивного ефекту [4].

Wooseung Lee та Boyoung Kim досліджували чинники, що впливають на стійкість бізнесу корейських стартапів, зокрема щодо наявної державної підтримки, й також зробили висновки про ступінь впливу таких показників як підприємництво, орієнтація на ринок тощо.

Підсумовуючі результати досліджень закордонних вчених слід визнати, що бізнес-інкубатори самі по собі не завжди виправдовують покладених на них надій. Більш ефективною є модель, яка об'єднує їх з венчурними фондами та місцевими підприємцями. Останні є не лише бізнес-партнерами та інвесторами, але й джерелом знань та прикладом для розробників стартапів.

Література

1. Бланк Стів, Дорф Боб. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію / пер. Наталія Валецька. Київ: Наш Формат, 2019. 512 с.
2. Косенков С. Стартап (Startup): що це таке простими словами + 5 ідей та порад щодо створення start-up проєкту з мінімальними вкладеннями. BiznesCat.com. URL: <https://biznecat.com/biznes/78-startup-shcho-tse-take.html> (дата звернення 13.04.2021 р.)
3. Смачило, В., Халіна, В., Чайка, Д. Формування локальної стартап-екосистеми. *Економіка та суспільство*. 2021. № 23. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/148/142>. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-9> (дата звернення 13.04.2021 р.)