

## STARTUP AS A NEW FORM OF BUSINESS

**E. Chazov**

*National University of Food Technologies*

---

**Key words:**

Startup  
Company  
Business  
High technology products

**Article history:**

Received 08.08.2013  
Received in revised form  
18.08.2013  
Accepted 22.08.2013

---

**Corresponding author:**

E. Chazov  
E-mail:  
npnuht@ukr.net

---

**ABSTRACT**

This article reviews and analyzes the impact of startup on the economy, the importance and the prerequisites of its development. Consideration of this question will help to understand what a startup really is, how it created, what steps it goes through before becoming a full-fledged company, and how important it is to develop startups in Ukraine. The reason is, modern economics today is based mostly on the small and medium business (especially in the sphere of innovations). And that development of the startup largely resolves issues of small business in the country, and in the prospect, the country receives large companies with high technology products, and developed business sector.

## СТАРТАП ЯК НОВА ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

**Є.В. Чазов**

*Національний університет харчових технологій*

*У статті наведено визначення стартапу, проаналізовано основні відмінності стартапу від звичайних форм ведення підприємницької діяльності. Наведено різні підходи до визначення стадій розвитку стартапу та досліджено один з підходів, за яким виділяють шість стадій розвитку стартапу: посівну, стартап, раннє зростання, розширення, проміжна стадія та вихід. Аналіз наведений стадій розвитку проведено на прикладі соціальної мережі Facebook.*

*Також, в статті, наведено основні напрямки реалізації державної підтримки підприємництва, які будуть сприяти розвитку стартапу в Україні.*

**Ключові слова:** *стартап, компанія, бізнес, наукоємна продукція.*

Сучасний ринок характеризується мінливістю та складністю, що вимагає від підприємств та підприємців різних сфер діяльності постійного пошуку нових можливостей та використання нових підходів до ведення бізнесу. Саме стартап, поєднує у собі характеристики, що дозволяють йому оптимально функціонувати у складних умовах сучасного ринку.

Стартап — це недавно створена компанія (можливо ще не зареєстрована офіційно але, планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських так і фінансових) і планує виходити на ринок. Також слід зазначити що інноваційні технології можуть бути глобальними (тобто дана інно-

вація буде інновацією для всього світу) або локальними (тобто дана технологія та ідея будуть запозичені, але будуть інновацією в конкретному регіоні або країні) [3].

Дана тема є дуже обговорюваною та актуальною, а головне постійно змінюваною, отже до кінця не вивчена. Саме тому у своїх роботах та публічних виступах її обговорюють та досліджують не лише вчені, а і інвестори, підприємці, та безпосередньо самі стартапери, які досягли значних успіхів і можуть поділитись певним досвідом у цьому питанні, а саме: Пітер Тіль, Боб Дорф, ДжирджиВонг, Євелін Бучацький, Бен Казнок, Олександр Кардаков, Шахар Веісер, Олексій Мась, Дмитро Ставицький, Гафф Дрю, Кріс Зачаріасі. т. д. Авторів які досліджують дану проблему дуже багато, і бачення даної ситуації у багатьох розходяться, але саме це і є показником того, що дана тема актуальна.

Стартап — це хороша можливість для тих, у кого є мрія створити щось, що буде приносити користь людям і прибуток автору. Стартап — це процес реалізації абсолютно нової бізнес-ідеї за короткі терміни при мінімальній кількості фінансових ресурсів. А отже можна виділити декілька принципових відмінностей, які відрізняють стартап від звичайного підприємництва:

1. У створенні стартапу та у його подальшій діяльності, у більшості випадків беруть участь молоді люди (потенційні носії інноваційних ідей);

2. Стартап засновує свою діяльність на інноваціях та інноваційних технологіях, частіше за все це ІТ-сфера та сфера послуг (хоч стартап може бути застосований у всіх сферах, головне ідея);

3. Стартапи не мають власного початкового капіталу. Він формується в основному інвесторами у вигляді вкладень у даний проект (інвестицій);

4. Стартап постійно змінюється в процесі створення, причому зміни можуть зачіпати і саму суть проекту. Це неминуче призводить до певних проблем та суперечок, особливо якщо автор і розробники проекту різні люди;

5. Так як стартап розуміє під собою інновацію та ще не перевірену технологію або сервіс, то такі проекти більше ніж звичайний (традиційний) бізнес ризикують бути неуспішними.

Оскільки, стартап відрізняється від традиційного бізнесу та повністю не вивчений не існує єдиної погодженої думки щодо етапів його розвитку (так як кожен стартап має свою індивідуальну історію). Тому наведемо декілька підходів, які пропонуються різними організаціями.

Веб-студія «Startupcreation» (займається розробкою стартапів) — виділяє наступні етапи у розробці стартапу (виходячи з концепції взаємодії автора із розробниками) [2]:

1) Ідея стартапу — на цьому етапі відбувається обговорення концепції проекту в цілому, розуміння його суті і перспектив розвитку. В результаті виконується загальна оцінка вартості та термінів реалізації проекту.

2) Етапи реалізації проекту — відбувається розбиття проекту на окремі етапи, в кожному з яких розробниками будуть виконуватись технічні завдання (ТЗ).

3) Підготовка ТЗ на перший етап — розроблене ТЗ узгоджується розробниками з автором проекту, який згодом вносить в нього свої корективи.

4) Реалізація першого етапу — перший етап являє собою ядро стартапу. Його головне завдання — запустити проект максимально швидко та у спрощеному вигляді (так як його потрібно буде оптимізувати до споживача). Після його завершення проект вже починає працювати. У процесі реалізації першого етапу автор вже починає набагато краще розуміти свій стартап, і готує завдання на другий етап, і маючи діючий проект, йому набагато простіше зрозуміти, що потрібно поліпшити, змінити або переробити.

5) Реалізація решти етапів створення стартапу — проект розвивається і нарощується в реальному часі, враховуючи побажання користувачів і автора, поки не буде повністю реалізована вся його концепція в рамках вихідної ідеї

6) Подальша модернізація — навіть після повної реалізації вихідної ідеї успішний стартап продовжує розвиватися. Це може відбуватись відразу або через якийсь час. Принципи роботи залишаються тими ж, і процес доопрацювання і адаптації може тривати стільки, скільки це буде необхідно.

УК «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС» (займається венчурним фінансуванням та інвестуванням в інноваційні проекти) пропонує (та використовує при роботі) наступну модель, яка є найбільш розповсюдженою [1]:

1) SEED — «посівна» стадія — на стадії SEED («посівна») компанія знаходиться в процесі формування, є лише ідея чи проект, відбувається створення управлінської команди, проводяться маркетингові дослідження, визначається концепція бізнесу, відбувається збір початкових фінансових ресурсів, виконується створення прототипу.

2) STARTUP («стартап») — компанія щойно утворена, володіє дослідними зразками, намагається організувати виробництво і вихід продукції на ринок, відбувається створення команди, проводиться аналіз конкурентів, здійснюється пошук і залучення перших клієнтів на ринку, виконується перехід від прототипу до масштабованості продукту.

3) EARLY STAGE, EARLY GROWTH («ранній зростання») — компанія здійснює випуск і комерційну реалізацію готової продукції, хоча поки не має стійкого прибутку, відбувається збільшення кількості клієнтів, виконується пошук коштів на розвиток компанії, комплектується штатний персонал компанії. На цю стадію припадає «точка беззбитковості» (BEP — break-evenpoint).

4) EXPANSION («розширення») — компанія займає певні позиції на ринку, стає прибутковою, відбувається розширення виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних активів і капіталу. На цьому етапі відбувається переорієнтація продукту на масового користувача.

5) MEZZANINE — «проміжна» стадія — іноді перед «виходом» виділяють проміжну «Мезонін» (mezzanine) стадію, на якій залучаються додаткові інвестиції для поліпшення короткострокових показників компанії, що стимулює загальне підвищення її капіталізації. На етапі mezzanine в компанію вкладають капітал інвестори, які очікують швидку віддачу від вкладень.

6) EXIT («вихід») — етап розвитку компанії, на якому відбувається створення публічної компанії, продаж частки інвестора іншому стратегічному інвестору (M & A), первинне розміщення на фондовому ринку (IPO) або викуп менеджментом (MBO — Management Buy-Out — частка інвестора

купується менеджерами компанії по ціні що влаштовує інвестора). Як правило, етап «exit» є точкою виходу венчурних інвесторів. Продаж на етапі «вихід» відбувається за цінами, які набагато перевищують первинні вкладення, що дозволяє інвесторам зафіксувати значні обсяги прибутку.

Олександр Кардаков, голова наглядової ради «Октава Капітал», засновник «Інком» та «Датагруп», також пропонує своє бачення етапів розвитку які проходять стартап [5]:

1) Ідея — те з чого починається будь-який стартап. На даному етапі проводиться початкове фінансування, яке здійснюється родичами та друзями, можливо бізнесменами, які підтримали початкову ідею (бізнес-янгולי).

2) Інкубатор — суть даного етапу полягає у трансформації ідеї у комерційний продукт або послугу, для представлення його потенційним інвесторам. Інкубатори, зазвичай, формують великі компанії у вигляді невеликих інвестиційних проектів, наприклад одразу у 50 проектів.

3) Акселератор — дану стадію можна назвати «модернізованим інкубатором». Акселератор також передбачає інвестиційні проекти, але орієнтовані вже на найбільш перспективні стартапи, які вже успішно пройшли стадію інкубатора. Також характерним для акселератора є те що інвестор що фінансував даний проект (у випадку достатньої зацікавленості) може і надалі займатись його розвитком. В інкубаторі такої функції не передбачено.

4) Вихід на ринок — передбачає подальше просування стартапу, перетворення його в компанію. Такі компанії як правило дуже швидко розвиваються і приносять швидкий прибуток.

Також необхідно зазначити, що кожен стартап має свій індивідуальний шлях розвитку і неможливо задати для кожного із них одну єдину програму по якій він буде розвиватись. Основне завданням розподілу стартапу на етапи полягає в тому, щоб мати уявлення про те що собою представляє стартап і показати який шлях розвитку він може проходити. Одні проекти можуть проходити всі зазначені етапи, інші менше або більше — справа індивідуальна, і все залежить від специфіки стартапу та сфери в якій він працює.

Так як другий підхід є найбільш розповсюдженим розглянемо його детальніше. Як правило він зображується у вигляді схеми (рис. 1):

На графіку видно як стартап проходить всі стадії свого розвитку, виходячи із стану збитковості у стан прибутковості, і подальше залучення нових інвесторів.

Першу («посівну») стадію ще називають долиною смерті, тому що саме на цій стадії найбільше стартапів не реалізуються або через брак фінансування, або через неактуальність самої ідеї, або нестачу досвіду автора.

Друга стадія startup, коли є тільки бізнес ідея винахідника, ризик невдачі в освоєнні нової технології максимальний, коло інвесторів дуже вузьке, потенційний прибуток від вкладень на цьому етапі величезний.

Потім, по мірі розробки технології на етапі earlygrowth і expansion, з'являється все більше інформації про кінцевий продукт, ризик вкладень істотно знижується, потенційна прибутковість бізнес проекту стає більш очевидною, кількість охочих вкласти кошти в проект збільшується, серед них з'являються стратегічні інвестори, націлені на отримання контролю над підприємством, рентабельність вкладень знижується, але ще залишається досить високою.

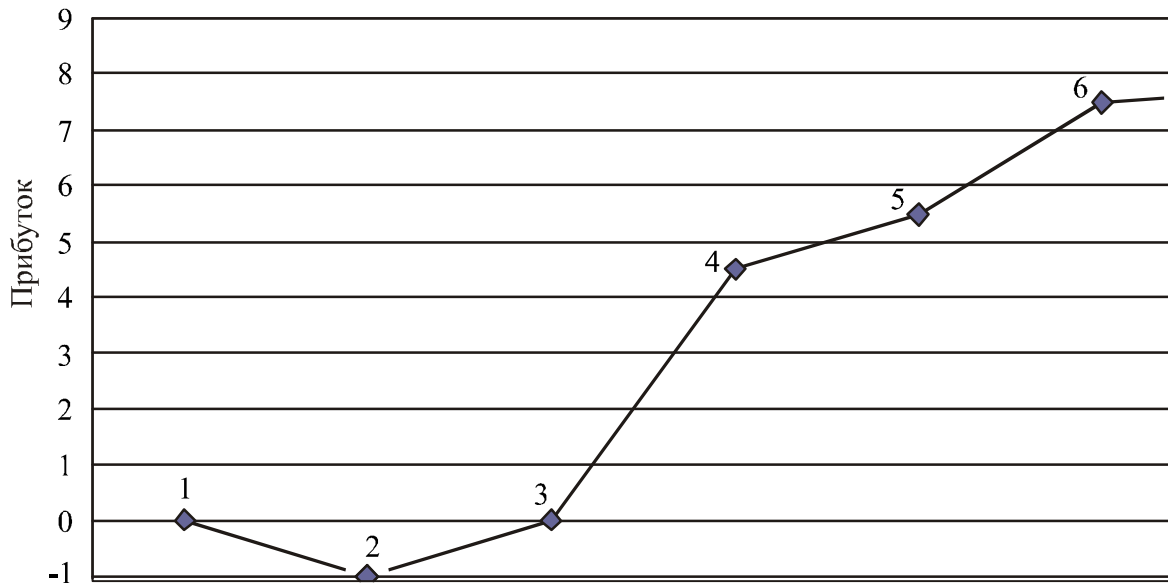


Рис. Цикл розвитку стартапу [1]

1 – 2 — SEED («посівна»); 2 – 3 — STARTUP («стартап»); 3 – 4 — EARLY STAGE, EARLY GROWTH («раннє зростання»); 4 – 5 — EXPANSION («розширення»); 5 – 6 — MEZZANINE («проміжна стадія»); 6 – 7 — EXIT («вихід»)

На етапі mezzanine і exit технологія вже розроблена й випробувана на ринку — венчурна компанія освоює масове виробництво нової продукції. Тут велика ймовірність злиття, приєднання або викупу венчурної компанії одним із стратегічних інвесторів. Якщо цього не відбувається, проходить реорганізація підприємства у відкрите акціонерне товариство, статус підприємства змінюється з високоризикового на стабільно функціонуюче і зростаюче [1].

Одним із яскравих прикладів стартапів, що проходив подібний цикл, була соціальна мережа Facebook [3]. На етапі SEED у засновника була лише ідея створити щось подібне до студентського «facebook'u» (каталогу із фотографіями та основною інформацією). Для втілення ідеї він використовував власні сили та кошти та навіть незаконно скопіював особисті дані студентів Гарварду, за що його хотіли відрахувати. На стадії STARTUP коли Цукерберг написав код нового веб-сайту, він запустив «Thefacebook», який спочатку знаходився на thefacebook.com.

Спочатку доступ до сайту мали лише студенти Гарвардського коледжу, і впродовж першого місяця зареєструвалася більш ніж половина студентів Гарварду. На стадії EARLY STAGE, EARLY GROWTH до Цукерберга приєдналися Едуардо Саверін (бізнес-менеджер), Дастін Московіц (програміст), Ендрю Мак-Коллум (графічний дизайнер) та Кріс Хьюз, щоб допомогти у просуванні веб-сайту. У березні 2004 року Facebook'ом користувалися в університетах Стенфорда, Колумбії та Єля. Невдовзі він відкрився для студентів інших шкіл Ліги Плюща, Бостонського та Нью-Йоркського університетів, Массачусетського технологічного інституту і поступово для більшості університетів Канади та США. На стадії EXPANSION влітку 2004 року було засновано компанію «Facebook». У червні 2004 року вона отримала першу інвестицію від співзасновника системи PayPal Пітера Сайела. 24 жовтня 2007 року корпорація Microsoft заявила, що вона придбала 1,6 % акцій Facebook за \$240 мільйонів, що дозволило вирахувати

загальну вартість компанії — близько 15 мільярдів доларів. В останню стадію ЕХІТ соціальна мережа увійшла 18 травня 2012 Facebook розмістивши свої акції в рамках IPO. IPO Facebook — найбільша серед розміщених на біржі технологічних компаній [1–4].

Стартап досягнув значного розвитку в США в деяких країнах Європи та східної Азії. Що ж до нашої країни, то ринок стартапів на даний момент переживає стадію дорослішання. Адже населення України складає 45 млн. чоловік, а проникнення інтернету одне з найнижчих в Європі — 43,9% (дані Gemius, квітень 2011 року). Платоспроможність в українців низька. У країні відсутня велика клієнтська база, що не дозволяє створювати дорогі проекти. Більшість українських проектів спрямовані на внутрішній ринок, що унеможливує застосування проектів на глобальному рівні. Стартап-проекти українських компаній своєю масштабністю та бюджетом поступаються проектам Росії, Європи, США та Азії. Більшість українських ІТ-компаній змушені орієнтуватися на зарубіжні ринки. Інвестиції на ринку стартапів України мають прихований характер. Ринок стартапів не прозорий. Більшість українських компаній розробляють продукти для західних клієнтів, використовуючи країну в якості «будмайданчика». В Україні слабо розвинене венчурне інвестування, а особливо таких її складових, як інкубатори для стартапів і інвестори — «янголи» [6].

Розвитку ринку стартапів України перешкоджає існуюче законодавство, яке не дає можливість розвитку стартап-проектів. Нераціональна система оподаткування та недосконалість законів про малому та середньому бізнесі гальмують розвиток ринку і робить неможливим його відкрите функціонування [7].

Серед перспектив розвитку ринку можна виділити те, що український онлайн-ринок не перенасичений ні в одному сегменті. Це дає можливість для українських компаній зайняти вільні ніші і вести успішну конкурентоспроможну діяльність.

Тому для розвитку стартапу в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками [4]:

- створення системи гарантій та страхування інвестицій;
- ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;
- організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій;
- забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;
- розробка ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду;
- розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування;
- розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;
- розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів.

Розвиток стартапу стимулює розвиток науково-технічного прогресу та сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки і техніки у виробництво, тому необхідно сприяти залученню в Україну капіталу приватних та інституційних інвесторів, та розвивати дану сферу діяльності.

### Висновок

Роблячи висновок можна сказати, що стартап виступає новою перспективною формою ведення бізнесу. Розглянувши питання створення та розвитку стартапу, можна зрозуміти, що таке стартап, яким чином він створюється, які етапи він проходить перш ніж стати повноцінною компанією, і як важливо розвивати його в Україні. Адже на сьогоднішній день розвиток економіки будь-якої країни визначається тим, наскільки в ній розвинений малий та середній бізнес (особливо в інноваційній сфері). І саме розвиток стартапу багато в чому вирішує питання розвитку малого бізнесу в країні, а на перспективу країна отримує великі компанії з наукоємкою продукцією, та розвинений підприємницький сектор.

### Література

1. *Офіційний сайт «УК «АЛЬЯНС. ВЕНЧУРНИЙ БІЗНЕС»*, інтернет-доступ: [venture-biz.ru](http://venture-biz.ru)
2. *Офіційний сайт студії «StartupCreation»*, інтернет-доступ: [startupcreation.net](http://startupcreation.net)
3. *Офіційний сайт «Вікіпедія — вільна енциклопедія»*, інтернет-доступ: [wikipedia.org](http://wikipedia.org)
4. *Офіційний сайт журналу «Forbes Україна»*, інтернет-доступ: [forbes.ua](http://forbes.ua)
5. *Офіційний сайт журналу «Forbes (Росія)»*, інтернет-доступ: [forbes.ru](http://forbes.ru)
6. *Перше в Україні спеціалізоване онлайн видання, присвячене інтернет-бізнесу*, інтернет-доступ: [ain.ua](http://ain.ua)
7. *Сайт Української академії друкарства*, інтернет-доступ: [uad.lviv.ua](http://uad.lviv.ua)

## СТАРТАП КАК НОВАЯ ФОРМА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

**Е.В. Чазов**

*Национальный университет пищевых технологий*

*В статье рассматривается и анализируется влияние развития стартапа на экономику, важность и предпосылки его развития. Рассмотрение данного вопроса поможет понять, что такое стартап, каким образом он создается, какие этапы он проходит прежде чем стать полноценной компанией, и как важно развивать его в Украине. Ведь на сегодняшний день развитие экономики любой страны определяется тем, насколько в ней развит малый и средний бизнес (особенно в инновационной сфере). И именно развитие стартапа во многом решает вопросы развития малого бизнеса в стране, а на перспективу страна получает крупные компании с наукоёмкой продукцией, и развитый предпринимательский сектор.*

**Ключевые слова:** *стартап, компания, бизнес, наукоёмкая продукция.*