

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В УКРАИНЕ

SCIENTIFIC AND PRACTICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF START-UPS ESTABLISHMENT IN UKRAINE

В статье раскрыты научно-практические аспекты разработки и внедрения финансово-экономического механизма развития стартапов в Украине на основе определения сущности термина «стартап» и приоритетных направлений их развития в стране.

Ключевые слова: внешние и внутренние факторы, инновации, комплекс методов, стартап, субъекты и объекты развития стартапов, финансирование стартапов, финансово-экономический механизм, цель и задачи развития стартапов.

У статті розкрито науково-практичні аспекти розробки та впровадження фінансово-економічного механізму розвитку стартапів в Україні на основі визначення сутності терміну «стартап» та пріоритетних напрямків їх розвитку у країні.

Ключові слова: зовнішні та внутрішні фактори, інновації, комплекс методів, стартап, суб'єкти та об'єкти розвитку стартапів, фінансування стартапів, фінансово-економічний механізм, мета та завдання розвитку стартапів.

The article has outlined scientific and practical aspects of the development and implementation of financial and economic mechanism for start-ups establishment in Ukraine based on the identification of the term “start-up” essence and main trends in its development in the country.

Key words: external and internal factors, innovations, a set of methods, start-up, subjects and objects of start-ups development, start-ups financing, financial and economic mechanism, the aim and tasks of start-ups development.

УДК 330.341.1

Хацер М.В.

к.э.н., доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Запорожская государственная инженерная академия

Постановка проблемы. Современный этап функционирования экономической системы Украины характеризуется значительными трансформационными ее изменениями под влиянием общемировых (переход к постиндустриальному типу построения национальных экономик, усиление процессов глобализации) и национальных (посткризисное восстановление экономики, интеграция в общеевропейское экономическое пространство, кардинальное изменение внешнеторговых связей) тенденций, где одной из основных является привлечение широких слоев населения, в первую очередь активной молодежи, к открытию собственного бизнеса и развитию инноваций, посредством поддержки развития стартапов.

Именно активизация развития стартапов является одной из главных возможностей для повышения эффективности функционирования национальных экономической, а также социальной систем в Украине. При этом на особое внимание заслуживает изучение научно-практических аспектов развития стартапов, а также вопросы разработки современного финансово-экономического механизма их развития на микроуровне.

Анализ последних исследований и публикаций. Практическая актуальность и важность развития стартапов, а также интенсификации инновационных разработок на основе их функционирования в современной экономике привела к активизации научных исследований в этой сфере. Оценка научных работ зарубежных и отечественных ученых позволяет выделить несколько ключевых направлений в отношении исследований

проблематики функционирования стартапов в условиях трансформации национальной экономической системы:

1. Исследования, которые касаются решения общих макроэкономических проблем развития стартапов в национальной экономике. Выделяем в этом контексте научные разработки следующих ученых: Дж. Бассганга [1], Л.И. Гладкой и Е.О. Колесник [2], Д. Гердеман [3], О.В. Корнух и Л.В. Маханько [4], Е. Чазова [5] и других исследователей.

2. Акцент на выявлении и решении проблем стартапов, а также инновационных разработок на их основе в сфере IT – технологий. Внимания, по нашему мнению, заслуживают работы таких ученых: П. Вияшанкер [6], Е.А. Кулинич [7], О.Б. Мрыхиной, А.Р. Стояновского и Т.И. Миркунова [8], Н.Ю. Ровинской [9] и других исследователей.

3. Освещение и предложение решения проблем финансирования стартапов, а также инновационных разработок. Обращаем внимание на научные исследования следующих ученых: А. Адвани [10], Т. Берри [11], Л.А. Добрик [12], Н.И. Сытник и О.О. Брынь [13], а также других научных работников.

Выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Выделяя важность и целесообразность приведенных выше научных разработок, следует отметить, что остаются недостаточно раскрытыми вопросы развития стартапов на микроуровне с учетом практического опыта их функционирования в отличных от IT – технологий сферах национальной экономики, особенно, что

касается разработки и внедрения соответствующих финансово-экономических механизмов.

Цель статьи. На основе исследования и оценки практических аспектов функционирования стартапов на микроуровне в Украине (отдельное юридическое лицо) разработать, а также предложить к внедрению соответствующий финансово-экономический механизм их развития.

Изложение основного материала. Современный этап функционирования национальной экономики характеризуется активизацией процессов развития и поддержки стартапов, а также инновационных разработок на их основе. В то же время необходимо отметить, что значительное число ученых-теоретиков и менеджеров-практиков очень узко понимают как стартап в целом, так и сферы его развития, что существенно сужает возможности для повышения эффективности экономической системы Украины.

Подытоживая мнение ряда ученых [1, 2, 5] можем отметить, что под стартапом в основном понимают новое предприятие, которое занимается инновационной деятельностью. Соглашаясь с приведенным мнением, считаем его несколько упрощенным. Действительно, необходимо отметить, что, в основном, под стартапом следует понимать открытие нового предприятия, однако принимая во внимание ключевые направления деятельности таких хозяйствующих субъектов, а именно – получение прибыли, рост рыночной стоимости, повышение благосостояния всех его участников (собственник, работники, инвесторы, контрагенты), а также многообразие форм развития предприятий, где одним из возможных направлений будет открытие нового направления деятельности, особенно у микро и малых предприятий, которое кардинально изменит его функционирование и положение на рынке, считаем, что к стартапам необходимо отнести и уже функционирующие предприятия (микро, малые), внедряющие новые направления финансово-хозяйствующей работы, которые имеют или будут иметь определяющее влияние на их прибыль и рыночную стоимость в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Примером такого стартапа может быть сеть оптик «Флора», которая осуществляет финансово-хозяйственную деятельность в г. Киеве.

Также вызывает дискуссию отнесения к стартапам предприятий, которые основаны на разработке и продвижении на рынок какой-то инновации, реже нескольких инноваций. Как показывает израильская практика функционирования стартапов, в период с 1999 до 2014 года 42,8 % всех стартапов в стране были не успешными [9, с. 10]. Похожая статистика наблюдается и в других странах мира, особенно много не успешных стартапов в странах, которые развивают собственную экономику, таких как Украина.

Отсюда, считаем обоснованной точку зрения М.В. Панасюк, которая является основателем, собственником и руководителем успешного стартапа (сеть оптик «Флора»), о том, что для Украины, с учетом сложных условий открытия и развития стартапов оптимальным решением является инновационная деятельность на основе уже действующего субъекта хозяйствования, при этом инновационная деятельность может касаться не только новых товаров (работ, услуг), но и инноваций (новаций) в сбыте, маркетинге, менеджменте. Марина Панасюк утверждает, залогом успешного стартапа в Украине является существующий финансово-хозяйственный базис: «Сначала базис».

Таким образом, под стартапом необходимо понимать преимущественно новые предприятия или новые направления развития уже действующих субъектов хозяйствования, которые осуществляют инновационную деятельность во всех сферах собственно функционирования с целью получения прибыли, роста рыночной стоимости, повышение благосостояния всех его участников (собственник, работники, инвесторы, контрагенты).

Также вызывает дискуссию акцент при исследовании стартапов только на IT – сферу [6, 7, 8, 9], особенно это характерно для Украины, где сфера информационных технологий является одной из наиболее быстро развивающихся. Считаем такой подход очень узким, и, учитывая, что в мировой экономике и экономиках ведущих мировых держав ключевой сферой, которая обеспечивает больше 70 % ВВП, является сфера услуг [14], отмечаем, что именно «третичный» сектор экономики должен быть основой развития стартапов в стране. Особенно это важно в Украине, которая по объему услуг в ВВП в период с 1992 до 2017 года относилась к мировым аутсайдерам со значением доли услуг в ВВП страны в 2017 году на уровне 44 % [15]. Таким образом, именно стартапы и их успешное развитие позволят стране максимально быстро провести восстановление национальной экономики после двух последовательных экономических кризисов.

При этом считаем, что основой успешного развития стартапа в Украине должна быть разработка и внедрения в его деятельность специального финансово-экономического механизма. Предложим такой механизм, опираясь на изучение функционирования сети оптик «Флора» (рис. 1).

Раскрывая цель развития стартапа необходимо отметить, что она должна изменяться в зависимости от сроков его функционирования. Так краткосрочной целью (до 1 года) будет выживание на рынке, среднесрочной (1-3 года) – стабильный рост, долгосрочной (больше 3 лет) – рост рыночной стоимости при максимальной прибыли.



Рис. 1. Финансово-экономический механизм развития стартапов в Украине

Источник: разработано автором

Наличие трех целей в зависимости от сроков развития стартапа требует разработки и реализации трех групп задач. В краткосрочном периоде собственники и руководители стартапа должны поставить, а также выполнить следующие задачи: маркетинговые исследования рынка; разработка и начало реализации бизнес-плана; поиск финансирования и привлечение инвестиций; регистрация предприятия; подбор группы единомышленников (первоначальный персонал); инновационные исследования, разработка и внедрение инноваций (новаций) в финансово-хозяйственную деятельность предприятия. Для среднесрочного периода комплекс задач будет включать следующие задачи: завоевание места на рынке; наработка имиджа у контрагентов, в первую очередь покупателей; максимальная реализация потенциала; усиление инновационной деятельности; диверсификация финансирования и сбыта; расширение количества сотрудников при их функциональной специализации. В долгосрочном периоде задачами развития стартапа будут такие: поиск стратегического инвестора; оптимизация производственной и сбытовой деятельности; формализация процессов управления; построение стабильной организационной структуры; подбор и внедрение в команду стартапа узкоспециализированных профессионалов (маркетолог, бухгалтер, юрист и т.д.); формирование устойчивого позитивного имиджа на рынке; диверсификация инновационной (новационной) деятельности; передача управления привлеченным специалистам.

Важной составляющей финансово-экономического механизма развития стартапов являются соответствующие субъекты, к которым относим: учредителя (учредителей), собственника (собственников), руководство, персонал, контрагентов. Опыт успешного развития стартапов показывает, что основой успешного их развития в долгосрочной перспективе является объединение в одном лице учредителя, собственника и руководителя. При этом, хотя и стартапы могут быть учреждены любым физическим лицом, оптимальным, особенно в условиях функционирования экономической системы Украины, является соответствующее образование и опыт. Так, при развитии сети оптик «Флора», одним из ключевых факторов успеха стартапа было объединение в одном лице учредителя, собственника и руководителя, а именно, М.В. Панасюк, что позволило избежать конфликтов на начальном этапе становления стартапа. Кроме этого, учитывая, что М. Панасюк имеет экономическое образование, а также значительный практический опыт в сфере организации бухгалтерского и налогового учета, управления документооборотом компании, такие знания и опыт его учредителя (собственника, руководителя) позволили стартапу на этапах его зарождения и развития избежать большинства финансовых, экономических, маркетинговых и бухгалтерских ошибок, а также существенно сэкономить на привлечении таких услуг для предприятия. Отдельно необходимо отметить, что сочетание объединения в одном лице учредителя,

собственника, руководителя с должным уровнем знаний и опыта, а также специфических черт инноватора и изобретателя позволяют предложить для рынка новые продукты, например, как в случае с сетью оптик «Флора», именно такая ситуация стала базисом успешного продвижения на рынок новейших видов очков, таких как очки дополнительной реальности.

Важнейшим для развития стартапов является правильное определение их объектов. Как уже указывалось выше, построение стартапа только на инновации ставит его в зависимость от успешной реализации этой инновации на рынке. Зарубежный [1, 3, 10, 11], а также отечественный [2, 4, 5] опыт развития стартапов указывает на четыре ключевые схемы построения их функционирования относительно объектов финансово-хозяйственной деятельности: разработка и реализация одной инновации; акцент на инновационную деятельность с разработкой и реализацией нескольких инноваций; инновационная деятельность вместе с изготовлением традиционных товаров (работ, услуг); инновационная деятельность вместе с изготовлением традиционных товаров (работ, услуг), а также активным использованием инноваций (новаций) в других сферах финансово-хозяйственной деятельности предприятия (производство, сбыт, маркетинг, управление и т.д.). Опыт развития стартапов в мире и, особенно, в странах, которые только развивают свою экономическую систему, а также Украине показывает, что выживают на рынке и быстрее развиваются стартапы построенные по типу последней схемы, что можно наблюдать на примере сети оптик «Флора». Сеть была открыта в 2011 году и с этого времени (на начало 2018 года действовало 5 оптик) стала предлагать на рынке традиционные услуги, в дальнейшем, изучив проблемы и запросы потребителей, а также других оптик было разработано две инновации, на которые поданы заявки на патенты в США: «Комплексный метод, система и аппарат для безреагентного воздействия на жидкости, преимущественно в виде водных растворов и различных видоизменений воды, включая и деионизованную воду» [16]; «Аппарат, система и метод для безреагентного приготовления эмульсий, со свойствами микро-эмульсий и нано – эмульсий, предназначенных для отмывки поверхностей стеклянных панелей и оптических приборов, включая оптические линзы и все виды очков, включая очки дополненной реальности» [17]. При чем, предложенные инновации несут двойную коммерческую выгоду для стартапа, где кроме продажи непосредственно самих разработок оптики смогут предложить покупателям новейшие виды очков (например, очки дополнительной реальности), чем с одной стороны расширяют ассортимент, а с другой увеличивают продажи за счет обслужи-

вания этих новых видов очков при помощи инновационных разработок. Также стартап строился на активном использовании инноваций и новаций в его финансово-хозяйственной деятельности. Например, новацией для украинского рынка стала работа оптик в действующих аптеках в качестве арендатора, что позволяло увеличить поток покупателей, одновременно максимально повысив гибкость бизнеса. Девизом оптик в этом направлении является: «Бери опыт лучших и адаптируй под себя».

Проблемой современных стартапов является не понимание их учредителей (собственников, руководителей) важности формирования и реализации соответствующего комплекса методов их развития. Изучив опыт функционирования стартапа – базы исследования можем с уверенностью говорить, что одним из ключевых факторов его успеха в условиях кризисного и посткризисного развития национальной экономики был именно выбранный и реализованный новационный комплекс соответствующих методов, куда относим: методы финансового анализа (трендовый, рейтинговый, моделирования, экономико-математические, прогностический, интегральной оценки), методы экономического анализа (анализ, синтез, индукция, дедукция, «мозгового штурма», элиминирования, комплексной оценки, средних величин), методы маркетинговых исследований (опрос, наблюдение, мониторинг).

Новационным при разработке комплекса методов развития стартапов на предприятии – базе исследования было объединение в единое целое методов разной направленности и подчинение их единой цели – развитию бизнеса. При этом основой были именно методы маркетинговых исследований. По утверждению Марины Панасюк, главным тут должен быть постулат: «Найди свое место на рынке». Кроме этого, использование широкой гаммы методов экономического, финансового анализа, а также маркетинговых исследований позволяет повысить гибкость и адаптивность стартапа к изменениям на рынке.

Факторы влияния также являются важной составляющей финансово-экономического механизма развития стартапов в Украине. При этом к главным внешним факторам относим: законодательное обеспечение деятельности стартапов; налогообложение; доступ к инвестиционным ресурсам; подготовку кадров; конъюнктуру национальных и международных рынков продукции. Основными внутренними факторами являются: подготовка и опыт учредителей, собственников, руководителей и персонала; уровень адаптивности и гибкости; диверсификация продукции (работ, услуг); эффективность производственной, управленческой, маркетинговой, сбытовой деятельности; уровень инновационности предприятия.

Ключевым элементом предложенного механизма является финансирование стартапов. Проведя исследование научных разработок в этой сфере [10, 11, 12, 13] можем отметить значительные возможности для финансирования стартапов, и существенные проблемы для их использования в Украине. В то же время опыт сети оптик «Флора» показывает, что для микро и малых предприятий, которые позиционируют себя как стартапы важны два источника: собственные средства учредителя (-ей), собственника (-ов), а также финансовые ресурсы самой фирмы. Что также доказывает преимущество стартапов, которые базируются на соединении производства известных для рынка товаров и инновационных разработок. Основным постулатом тут должен быть такой: «Думай о деньгах».

Таким образом, разработка и использование финансово-экономического механизма развития стартапов, который базируется на оценке финансово-хозяйственной деятельности сети оптик «Флора», позволяет получить действенный инструментальный повышения эффективности их функционирования в Украине, а также активизировать и увеличить результативность инновационной деятельности таких бизнес-единиц.

Выводы и предложения. Проведенное исследование позволило, опираясь на оценку научных разработок и изучение практики функционирования стартапов в Украине на примере успешно действующего стартапа (сеть оптик «Флора») разработать и предложить пути внедрения финансово-экономического механизма развития стартапов в стране. В рамках предложенного механизма были выделены и охарактеризованы следующие его элементы: цель, задачи, субъекты, объекты, комплекс методов развития стартапов; финансирование; внешние и внутренние факторы.

В работе сконцентрировано внимание на выделении трех целей и групп задач развития стартапов в зависимости от срока их функционирования (кратко, средне, долгосрочный период), также особое внимание уделено характеристике субъектов развития таких бизнес-единиц с акцентом на работу учредителей, собственников и руководителей. Отдельно, опираясь на практику функционирования предприятия – базы исследования, раскрыт комплекс методов развития стартапов в Украине.

Дальнейшие исследования следует посвятить разработке проблематики функционирования стартапов в Украине на каждом этапе их развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Bussgang J. 'Don't Show Up Empty-handed' and Other Tips for Finding the Right Job at a Startup. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item>.
2. Гладка Л.І., Колесник Є.О. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. 2017. Т. 44. №. 4. С. 647-651.
3. Gerdeman D. The Most Successful Startups Have Hands-On Founders. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item>.
4. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. №. 23. С. – С. 26-30.
5. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці НУХТ. 2013. №. 52. С. 122-128.
6. Vijayashanker P. How to Transform Your Ideas into Software Products. URL: <https://ru.scribd.com>.
7. Кулинич О.О. Проблеми визначення доцільності інвестування стартапів для розвитку ІТ-сектору України. Вісник соціально-економічних досліджень ОНЕУ. 2015. № 58. С. 285–291.
8. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високіх технологій. Актуальні проблеми економіки. 2015. №. 9. С. 215-225.
9. Ровинская Н.Ю. Развитие инноваций путем интеграции стартап-проектов. Технологический аудит и резервы производства. 2016. №. 1 (2). С. 8-14.
10. Advani A. Closing a Startup Financing Deal. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/167390>.
11. Berry T. Be Realistic About Startup Financing. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/183606>.
12. Добрик Л.О. Фінансові умови розвитку інноваційного бізнес-середовища стартапів і традиційного бізнесу в Україні: загальні риси та відмінності. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5548>.
13. Ситник Н.І., Бринь О.О. Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні. Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». 2017. № 2. С. 65-78.
14. Trade and development report 2010-2017. UNCTAD. URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
15. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Method, system and apparatus for treatment, cleaning and regeneration of technologic liquid solutions, including water in systems for surfaces of glass cleaning, including optic lenses and solar panels. US Patent Applications. US 62/626,088.
17. Apparatus and method for micro emulsion generation, including nano emulsions with re-emulsification conditions and glass surfaces cleaning solutions. US Patent Applications. US 62/626,087.