

Е. П. Бєленькая

студ. I курсу магістратури

спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник: к.е.н., доц. М. П. Чайковська

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЯМИ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТАРТАПІВ

Досліджувана тема є актуальною так як на сучасному етапі розвитку світової економіки умови постійно зростаючої конкуренції змушують бізнес орієнтуватися на інноваційну складову, що створює передумови для стрімкого розвитку глобальної екосистеми стартапів. Однак більшість стартапів не в змозі перейти в стадію "зрілості" і перерости в повноцінну компанію.

Одним з основних факторів такого результату є нездатність стартаперів розробити бізнес-модель, яка забезпечує не тільки ефективне функціонування стартап-проекту, але і конкурентоспроможність.

Дослідженням теоретичних аспектів стартапів займалися наступні відомі фахівці С. Бланк, Б. Дорф, Г. Кавасаки, Е. Ріс, Пол Грем і ін.

Різні автори пропонують різні визначення терміну стартап. Наприклад, Стів Бланк стверджував, що стартап - це “тимчасова структура, яка існує з метою пошуку відтворюваної і зростаючої бізнес-моделі” [1, с 306].

Ерік Ріс визначав стартап як “організацію, яка створює новий продукт або нову послугу в умовах високої невизначеності” [1, с 307].

Пол Грем, засновник Y Combinator, охарактеризував стартап як “компанію, яка не знайшла свою стійку бізнес-модель” [1, с 308].

Також виділяють такі відміни риси стартапів, як інноваційність, ризикованість і невизначеність, обмеженість в ресурсах, стрімкий розвиток.

Таким чином, можна запропонувати наступне визначення: “стартап- це компанія з інноваційною складовою, яка працює в умовах надзвичайної невизначеності та обмеженості в ресурсах і знаходиться на етапі розробки стійкої і масштабованої бізнес-моделі”.

Індустрія стартапів в Україні нестримно розвивається. Згідно з даними Global Innovation Index 2019, Україна опинилась на 47-му місці в рейтингу найбільш інноваційних країн світу, тоді як у 2018 році була на 43-му [2, с 241].

Україна має передумови для розвитку і впровадження інновацій, такі як якісна технічна освіта, висококваліфіковані фахівці, досвід в розробці ІТ-рішень. Однак, близько 95% стартапів не в змозі вивести свої продукти на ринок і перерости в повноцінну компанію. Це призводить до того, що українські розробники розробляють ІТ-продукти для іноземних замовників.

Одна з причин ситуації, що склалася є не кваліфікований менеджмент, а саме нездатність створити відповідну бізнес-модель для стартап-проекту і неспроможність управляти нею. Це також підтверджують дослідження проведені компанією Fractl, які виявили, що перше місце серед важливих чинників припинення життєдіяльності стартапу стала нежиттєздатна бізнес-модель [3].

Проблематикою розроблення бізнес-моделей для стартапів займалися такі експерти, як К. Крістенсен, А. Остервальдер, А. Слівотські, Г. Чесборо і ін.

Вважається, що бізнес-модель - це опис того, як компанія відображає ключові компоненти та процеси підприємства і організовує їх в єдину систему, спрямовану на отримання доходу [4, с 81].

Експерти виділяють наступні функції бізнес-моделі при управлінні стартап-проектами:

1. визначення ключових компетенцій проекту;
2. визначення структури витрат та доходів,
3. аналіз руху грошових коштів;
4. визначення цінності для споживачів;
5. ідентифікація ринку та мети використання продукту, створюваного за проектом;
6. ідентифікація позиції стартапу у взаємозв'язках з постачальниками, замовниками, конкурентами;

7. формування конкурентних переваг проекту [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що якісно вибудована бізнес-модель дає можливість оцінити:

1. організаційну структуру компанії;
2. ринкову пропозицію;
3. прибутковість, витрати, ризики.

Це допомагає в ході моделювання усвідомити місію проекту, його рентабельність і життєздатність, забезпечити ефективний менеджмент для стартап-проекту, а так само залучити сторонні інвестиції, так як дає можливість потенційному інвесторові дає найбільш ймовірний прогноз розвитку стартапу.

Виходячи з цього можна зробити висновок, що розробка і ефективне управління бізнес-моделлю є фактором конкурентоспроможності стартапу, так як забезпечує виживання стартап-проекту, успішний перехід в повноцінну компанію і залучення сторонніх інвестицій.

Список використаної літератури

1. Бурдуковский В. Н. Startup as a subject of research: concept, essence, views and distinctive features. *Вопросы студенческой науки*. Вип. №10 (38), 2019. С 306-309
2. Печенка О.І., Величко К.Ю. Тенденції розвитку стартап-індустрії України. *Механізми забезпечення сталого розвитку економіки : проблеми, перспективи, міжнародний досвід : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф.*, 23 квітня 2020 р. / редкол. : О. І. Черевко [та ін.] ; Харківський держ. ун-т харч. та торг. Х. : ХДУХТ, 2020. С 240-243
3. Красномовец Павел.: Стартапы. [Електронне джерело]. Режим доступу: <https://ain.ua/2017/08/05/pochemu-provalivayutsa-startapi> (дата звернення 02.04.2021)
4. Лігоненко Л. А. Мозальова М. В. Бізнес-модель стартап-проекту: розроблення, тестування та прийняття. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2017. Т.22. Вип.8 (61). С 80-85.
5. Кравченко М. О., Лаврова А. О. Аналіз підходів до бізнес-моделювання стартап проектів *Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. Вип. 11. [Електронне джерело]. Режим доступу: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22553> (дата звернення 02.04.2021)