

на виживання, покриття витрат та головне – втілення ідеї, тому їх легше вижити в період кризи, порівняно з іншими підприємствами.

Але слід пам'ятати, що для успішного розвитку Start Up необхідні сприятливі умови в державі. Серед основних проблем, які гальмують розвиток Start Up в Україні – це недостатнє фінансування з боку держави, міграція нових ідей закордон, висока ризикованість запуску, недосконалість законодавчої бази регулювання Start Up тощо. Для вирішення даних загроз слід запроваджувати програми державної підтримки Start Up, посилювати інформаційне забезпечення Start Up щодо можливостей участі в міжнародних програмах, що дозволить залучати додаткові інвестиції для їх реалізації.

Література

1. Что такое стартап по мнению создателей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://equity.today/startups.html>
2. Колесник В. І. Управління сатрапами в Україні: проблеми та перспективи / В. І. Колесник // Економіка харчової промисловості. - Том 9, Випуск 4/2017. – С. 57-61.
3. Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / О. Б. Мрихіна, А. Р. Стояновський, Т. І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 215–225.
4. Мельниченко В. О. Стартап: сутність, ознаки, етапи розвитку [Електронний ресурс] / В.О. Мельниченко, О. А. Мельниченко // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи: матеріали щоріч. наук.-практ. конф., 30 березня 2016 р. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2016-2/doc/2/11.pdf>.
5. Офіційний сайт компанії «Нова Пошта»: <https://novaposhta.ua>.
6. Петрова Анна. Создание стартапов в кризис: почему это так необходимо? / Insider/ — [Електронний ресурс] — Режим доступа: <http://www.theinsider.ua/rus/business/5594ddc4e9afb>

УДК 338.242.2

Наталія Чухраєва
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
0612nataliya@gmail.com

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМАНДИ START-UP: УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ START-UP: УКРАИНСКИЙ ОПЫТ

PRINCIPLES FOR FORMATION OF EFFECTIVE TEAM START-UP: UKRAINIAN EXPERIENCE

Анотація. В роботі досліджено проблеми розвитку інноваційного підприємництва вітчизняної економіки, розглянуто досвід успішного українського Start-up. Запропоновано принципи, що сприятимуть формуванню ефективної команди як одного з ключових факторів успіху Start-up у сфері малого бізнесу.

Аннотация. В работе исследованы проблемы развития инновационного предпринимательства отечественной экономики, рассмотрен опыт успешного украинского Start-up. Предложены принципы, способствующие формированию эффективной команды как одного из ключевых факторов успеха Start-up в сфере малого бизнеса.

Annotation. In work problems of development of innovative business of domestic economy are investigated, experience of successful Ukrainian Start-up is considered. The principles promoting the formation of an effective team as one of the key factors for the success of Start-up in the sphere of small business are proposed.

Скоординованість мотивів і цілей в системі або в колективі - найважливіший фактор, що впливає на успіх будь-якого підприємницького проекту. Працюючи в Start-up, люди повинні розуміти, що ті цілі, які не перебувають у фарватері підприємницької стратегії найближчим часом задовольнити неможливо: в Start-up настає криза і він припиняє працювати.

Будь-який бізнес гармонійно розвивається тільки тоді, коли ним грамотно займаються професіонали. Тому від команди, яка працює над Start-up, залежить дуже багато [1]. Команда переважно складається від 2 до 5 осіб. Цього достатньо, щоб на початковому етапі розподілити обов'язки та не обтяжувати підприємство зобов'язаннями з виплати зарплати.

Але знайти професіоналів для команди Start-up дуже складно, особливо якщо ініціатор вперше починає підприємницький проект.

Ключовим фактором успіху Start-up є формування ефективної команди, для чого необхідно дотримуватись наступних принципів:

по-перше, засновників Start-up не повинно бути більше 3. Решта учасників команди - наймані працівники, які отримують стабільну зарплату або відсоток від доходу, встановлений заздалегідь, до того, як підприємство почало працювати. Засновники зобов'язані на початковому етапі отримувати доходи лише в тому обсязі, який потрібен їм для «біологічного виживання», всі вільні кошти повинні бути спрямовані на подальший розвиток компанії [2]. Засновники повинні бути одностайними, які взмозі плідно працювати разом і здатні повністю розуміти один одного. Крім того, між засновниками потрібно розподілити обов'язки, для цього вони повинні володіти знаннями в різних областях. Недостатньо просто запросити своїх знайомих займатися бізнесом - потрібно брати до справи тільки компетентних людей, які здатні нарощувати вартість бізнесу. При цьому один із засновників повинен бути готовий прийняти на себе відповідальність і обов'язки лідера, що приймає остаточні рішення, а інші повинні бути готові підкорятися і виконувати ці рішення;

по-друге, до підбору найманих працівників також потрібно підходити дуже ретельно. На кожную посаду слід обирати тільки кваліфікованого робітника, який знає свою роботу. Оскільки коштів на початку роботи малого інноваційного підприємства, як правило, дуже небагато, необхідно адекватно визначити мінімальну чисельність персоналу для виконання всіх завдань і обов'язків. Лідер не повинен брати більшу частину роботи на себе, але при цьому не перевантажувати свій персонал, ставлячи завдання за трудомісткістю вище, ніж це можливо фізично виконати одному середньому працівнику. Перевантаження згубно позначаються на якості та продуктивності праці. Розширення штату співробітників компанії проводиться далеко не на початковому етапі, тільки після отримання реального прибутку або залучення достатніх для цього інвестицій;

по-третє, основний капітал Start-up – це корисні зв'язки та знайомства. Лідер команди повинен проводити достатньо часу на «інноваційних тусовках», заводити корисні знайомства і формувати зв'язки. Навіть якщо в даний момент засновник Start-up не готовий приймати людей на роботу, розширюючи свій Start-up, він повинен шукати й тримати в резерві декількох професіоналів, яких можна в будь-який момент долучати до реалізації своєї бізнес-ідеї, як на разові завдання, так і на постійну роботу. Таким чином, підприємець-початківець забезпечує своє мале інноваційне підприємство можливістю швидко розширитися без тривалих і болісних пошуків працівників в майбутньому. Часто ідеї для успішних Start-up виникали випадково. Але люди, що володіють підприємницьким талантом достатньо креативні, здатні узагальнити ринкову ситуацію, виділити найменші зміни тенденцій технологічного розвитку галузей, тому будь-яка нестандартна ситуація здатна нашоухнути на ідею для Start-up.

Ідея проекту Petcube - пристрій або робот, що дозволяє грати з тваринами через інтернет, з'явилася у технічного директора команди Олександра Нескіна. Йому потрібно було зайняти свого пса, коли той залишався вдома на самоті. Підключаючи будь-який пристрій з доступом до інтернету до комп'ютеру з камерою, можна було спостерігати за тим, що відбувалося в кімнаті. Знаючи, що пес нудьгував без господарів, з'явилася ідея приєднати до рухомої камери лазерну указку, за допомогою якої щеня ганяв за червоною крапкою, яка йому практично не набридала. Підприємець показав проект друзям і реалізував програмну можливість доступу до гаджета різним людям. Проект настільки подобався всім, хто його бачив, що це дало поштовх зробити з ідеї бізнес. Зараз Petcube - один з найбільш успішних і відомих стартапів України, що виник у 2012 році та з того часу залучив 13,8 млн. дол. інвестицій, запустивши продажі у 2,5 тис. фізичних магазинах США та на Amazon. В даний час пристрій Petcube Bites отримало премію

платформи Product Hunt Golden Kitty Awards в номінації "Найбільш дивний продукт року", обігнавши при цьому "The Boring Company" Ілона Маска [3].

Зараз в Україні з'явився клас інвесторів, які володіють тимчасово вільними коштами, не мають можливості вирішити, куди вкласти свої гроші, оскільки в умовах фінансової нестабільності багато традиційних інвестиційних інструментів втратили привабливість і перспективність, але придбали досить високу ризикованість. У країні, як показує досвід, з'явилися інвестори, готові вкласти значні кошти в перспективні Start-up.

Для підвищення інвестиційної привабливості Start-up, поряд з ідеєю необхідно сформувати ефективну бізнес-ідею, яка повинна виглядати досить переконливо і мати мінімальний рівень невизначеності, хоча, як правило, мова йде про щось нове для користувача, недостатньо перевірене і невідоме. У інвестора виникає невизначеність відносно реакції аудиторії на ту чи іншу ідею, сприйняття бізнес-моделі, зацікавленості товарами, що пропонуються, роботами, послугами, технологіями тощо. Але ретельно продумана і грамотно здійснена презентація бізнес-ідеї здатна переконати та налаштувати інвестора лояльно, тому підприємець-початківець повинен бути готовий транслиувати свою ідею і бізнес-ідею зрозумілим доступним засобом до середовища потенційних партнерів. Крім того, оскільки у Start-up немає ринкової історії, бренду та інших інструментів для залучення інвесторів, його лідеру потрібно запропонувати неординарні рішення, нестандартні бізнес-ідеї, оригінальні моделі функціонування свого підприємства.

Таким чином, ефективно і грамотно побудована команда Start-up, разом із загальними ключовими факторами успіху, повинна створити унікальні (оригінальні, що виділяються на загальному тлі) ідеї та бізнес-ідеї, що прагнуть до залучення якомога більшого обсягу ресурсів у свій розвиток.

Література

1. *Магдануров Г.* Предпринимательство в IT: методич. пособ. / Г. Магдануров. – 2013. – 135 с.
2. *Ash Maurya.* Running Lean / Maurya Ash. – 2013. – 278 с.
3. Економічна правда. Український Petcube обігнав Маска на премії Product Hunt. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/01/30/633523/>

УДК 338.242.2

Наталія Чухрасва

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,*

0612nataliya@gmail.com

Владислав Яременко

*студент 5 курсу факультету економіки та управління
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,*

jaremenk-vladk@ukr.net

РОЛЬ ТА МІСЦЕ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ

РОЛЬ И МЕСТО БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

ROLE AND PLACE OF BUSINESS INCUBATORS IN THE ECONOMY OF KNOWLEDGE

Анотація. У роботі визначено і проаналізовано сутність та роль бізнес-інкубаторів, їх функціонування та використання в усьому світі. Виявлено вплив бізнес-інкубаторів на інноваційний розвиток та розвиток економіки загалом.

Аннотация. В работе определены и проанализированы сущность и роль бизнес-инкубаторов, их функционирование и использование во всем мире. Вывявлено влияние бизнес-инкубаторов на инновационное развитие и развитие экономики в целом.