

## Сучасні підходи до побудови концепції стартапів

**Андрій Половченко**

здобувач освітньо-наукового ступеня доктора філософії,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,  
e-mail: polivchenko@krok.edu.ua,  
ORCID: 0009-0003-4024-1204

**Віталій Іщенко**

здобувач освітньо-наукового ступеня доктора філософії,  
Національний транспортний університет, м. Київ, Україна,  
e-mail: avtodas@ukr.net  
ORCID: 0009-0003-8690-2581

Стартапи - це форма підприємницької діяльності, яка стала популярна у світі з 90-их років минулого століття у зв'язку з інтенсивним розвитком інформаційних технологій [1]. Для стартапів характерна гнучкість і постійний пошук бізнес-моделі, можливість швидкого масштабування. В світовій економіці стартапи грають важливу роль для розвитку технологій, створення нових галузей і тисяч нових робочих місць. Україна на державному рівні задекларувала підтримку стартапів, інноваційних бізнесів - створюються державні фонди, програми підтримки. Розвиваються також і приватні венчурні фонди, акселератори.

Інноваційна підприємницька діяльність передбачає високий рівень ризиків на початкових етапах створення бізнесу. В той же час, при застосуванні правильного підходу та методології до розвитку стартапу, зокрема Lean підхід та принцип Fail fast, підприємці можуть швидко пробувати нові ідеї, технічні рішення, бізнес моделі і у випадку невдалого рішення швидко змінювати модель і починати перевірку нових стратегій [2].

2021 рік став рекордним за обсягом інвестицій у стартапи. Згідно зі статистичними даними, за три квартали 2021 року світовим стартапам вдалося залучити понад 450 млрд дол., що в порівнянні з 332 млрд дол. 2020 року свідчить про активний розвиток світової венчурної індустрії [4]. Український стартап ринок характеризуються такими ж тенденціями. За кількістю стартапів Україна у 2021 році посідала 40-е місце (331 стартап) серед 205 країн у рейтингу, складеним сервісом Startup Ranking, у 2020 році країна обіймала 42-е місце (262 стартапи) серед 192 країн [5].

Концепція проекту – це попередній план впровадження бізнес-ідеї проекту, який надається замовнику або потенційному інвестору для оцінки перспективності цієї бізнес-пропозиції. Метою оцінки є відбір з декількох альтернативних ідей найбільш перспективних.

Розробка концепції складається з двох етапів – формування інвестиційного задуму (ідеї, концепції) проекту й аналізу інвестиційних можливостей.

В усьому світі початковій фазі проекту приділяється багато уваги, витрачаються чималі ресурси, а аналіз проектів виокремився в самостійну галузь знань. За даними Світового банку витрати на до-інвестиційні дослідження становлять такі частки загальної вартості проекту [3]:

- формування інвестиційного задуму (ідеї) проекту – 0,2-1,0 %;
- дослідження інвестиційних можливостей (обґрунтування інвестицій, стисле ТЕО) – 0,25-1,5;
- техніко-економічні дослідження для невеликих проектів – 1-3, для великих – 0,2-1 %.

Попередній аналіз необхідний для того, щоб уникнути несподіванок на подальших етапах роботи над проектом і досягти результату найбільш економічним способом. Дешевше призупинити неефективний проект на початку його реалізації, ніж наприкінці, коли ресурси витрачені, а результат неадекватний.

Концепція сучасних стартапів зазвичай розробляється і представляється у вигляді бізнес-моделі.

Бізнес-модель (англ. Business model) – концептуальний опис способу створення цінності в бізнесі, що відображає структуру бізнес-процесів і зв'язків між ними. Вона являє собою систему, що складається з таких компонентів бізнесу, як бізнес-ідея, фінансове забезпечення, основні операції, грошові потоки, маркетинг і стратегії розвитку. Візуалізувати бізнес-модель стартапу допомагає канва бізнес-моделі. Canvas (від англійської canvas – «холст») – схематичне відображення на одній сторінці А4 найважливішого при деталізації бізнес-процесів, схеми розвитку, планів, проектів, стартапів. Найпоширенішими для створення бізнес моделі є Lean Model Canvas, запропонована Стівом Бланком, та Canvas Олександра Остервальдера та Ів Пінье [6; 7].

Для молодих стартапів доцільно використовувати канву Стіва Бланка, оскільки її структура відображає проблеми, що виникають на початку діяльності, орієнтована на запуск нового продукту. Модель Остервальдера і Пінье націлена на більш дорослі стартапи, які вже мають життєздатні продукти та спрямована на пошук можливостей для росту та масштабування. Модель Lean Canvas складається з 9 основних сегментів: клієнтський сегмент; проблема + наявні альтернативи; джерела доходу; рішення; унікальна ціннісна пропозиція; канали комунікації з клієнтом; ключові метрики; витрати; нечесні конкурентні переваги [6].

Основними видами бізнес-моделей залежно від особливостей ключової діяльності стартапів є моделі: «Виробник», «Дистриб'ютор», «Роздрібний продавець (ритейлер)», «Франчайзинг», «Електронна комерція (e-commerce)», Інтегрована модель, «Передплата», «Фримиум», «Агентство». Провідні українські стартапи за версією Startup Ranking використовують моделі «Електронна комерція» та в переважній більшості стосуються роботи в Інтернеті, SEO підтримки та використання штучного інтелекту.

Бізнес-модель Canvas Олександра Остервальдера та Ів Пінье – одна з найбільш зручних бізнес-моделей, яку доцільно використовувати розробникам стартапів. Використання сучасних бізнес-моделей сприятиме розвитку українських стартапів, їх подальшого масштабування та забезпечення ефективності в межах країни.

**Ключові слова:** стартап; концепція проекту; бізнес-модель; канва бізнес-моделі; інвестиційні проекти.

### **Список використаних джерел**

1. Беекман Б., Ньювенхауз Р. *Місто Стартапів* [пер. з англ. А. Зінченко] – К.: Greencubator, 2016. – 189 с.
2. Ерік Райз. *Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля*. В-во: Віват, 2016. – 368 с.
3. Старченко Г. В. *Управління проектами: теорія та практика : навч. посіб.* / Г. В. Старченко. – Чернігів : видавець Брагінець О. В., 2018. – 306 с.
4. *Startup Ranking* [Electronic resource]. – Accessed mode:<https://www.startupranking.com/countries>.
5. *The Q3 2021 Global Venture Capital Report: Record Funding Trend Held Strong* [Electronic resource]. – Accessed mode: <https://news.crunchbase.com/news/q3-2021-global-venture-capital-report-record-funding-monthly-recap>.
6. Blank S. G. *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great COMPANY* / S. G. Blank, B. Dorf // Pescadero. – Calif: K & S Ranch, Inc., 2012.
7. Osterwalder A. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers* / Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. – John. Wiley and Sonsp, 2013. – 408 p.