

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. ДСТУ 3662:2018 Молоко-сировина коров'яче. Технічні умови. URL : [http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id\\_doc=77350](http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=77350).
3. Україна продовжує нарощувати імпорт молочних продуктів. URL : <http://avm-ua.org/uk/post/ukraine-prodovzue-narosuvati-import-molocnih-produktiv>.
4. Озвучена стратегія розвитку молочної отрасли в Україні до 2030 года/ URL : <http://milkua.info/ru/post/ozvucena-strategia-razvitia-molocnoj-otrasli-v-ukraine-do-2030-goda>.

## **СТАН РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ**

Н. В. БІБІК, канд. екон. наук, доц.

*Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова*

Незважаючи на численні проблеми в економіці, сфера інноваційного підприємництва в Україні динамічно розвивається. За останні роки в країні народилося кілька «єдиногорів», і є проекти, які ось-ось стануть ними.

Україна займає четверте місце в світі за кількістю сертифікованих програмістів. На початок 2019 року в ІТ-сфері в Україні працювало близько 184 000 чоловік в 4 000 ІТ-компаній. Сфера ІТ у цій країні приростає в середньому на 20% в рік, для порівняння в Європі цей показник дорівнює 6%.

Згідно каталогу ІТ-ринку України, з компаній, що входять в рейтинг Fortune 500, понад 100 користуються послугами українських розробників. Виходячи з інформації цього ж джерела, Україна займає 24 місце в рейтингу найбільш привабливих країн для розробки програмного забезпечення.

За даними сервісу Startup Ranking , Україна займає 39-е місце (310 стартапів), випереджаючи країну стартапів Естонію, а також Литву, Латвію, Словенію, Словаччину і навіть деякі нові індустріальні країни. Перше місце в

рейтингу займають США ( 66,407 стартап), друге – Індія (9,033), третє - Великобританія (5,497), першу десятку замикає Бразилія (1,141 стартапів).

Згідно дослідницької компанії і SturtupBlink містами з найбільшою кількістю стартапів в Україні вошли- Київ, левів, Одеса і Харків.

У рейтинг хардварних стартапів увійшли 35 українських компаній, у яких вже є готовий продукт або його прототип. Серед розробок, що зайняли перші місця: RAWR - розумний нашійник для собак; SolarGaps - розумні жалюзі; Cardiomo - мініатюрний кардіограф; Heartin Fit - футболка з ЕКГ-монітором; CLAP - система розумного будинку; EMwatch - розумні годинник для боротьби зі стресом; Senstone - кулон для перекладу голосових заміток в текст; UBreez - розумний вимірювач якості повітря; Крау Technologies - дрони для агросектору; Profeed - система для управління процесом годування тварин.

За даними DealBook of Ukraine 2019 edition (щорічного огляду української індустрії техноінвестицій ), в 2018 р технологічний сектор України привернув 323 млн дол. Венчурних інвестицій, що в чотири рази більше, ніж в 2016-му, і на 22% - ніж у 2017-м. Сумарно за 2013-2018 рр. в українські технологічні компанії інвестовано 1 млрд дол., що робить Україну однією з найбільш інвестиційно привабливих країн Центральної та Східної Європи.

Країні вдалося зберегти сильну наукову базу, однак, якщо говорити про запуск і розвиток стартапів, засновники стартапів стикаються з низкою проблем. Так, українські стартапи змушені орієнтуватися на захід і шукати фінансування за кордоном, оскільки залучити фінансування на проект в країні все ще непросто. Крім того, багато українських програмісти знаходять роботу за кордоном і свій проект намагаються запустити і розвинути там же, робити це в рідній країні вирішуються одиниці.

Стартап є високоризикованих проектом. Єдиного підходу до структурування стадій його розвитку в світовій практиці немає, все залежить від специфіки стартапу. В якості основи візьмемо такий підхід: "передпосівна" стадія - "посів" - "запуск" - "зростання" і "розширення" діяльності - "вихід" стартапів.

На перших двох стадіях стартаперам найскладніше залучити інвестиції. Тому їх підтримує держава через конкурсне фінансування, принаймні в розвинених країнах. В Україні також поклали початок подібним ініціативам. Перша з них - Фонд підтримки винаходів Мінекономрозвитку, створений постановою уряду в червні 2018 г. Це - експериментальний проект, який має на меті простимулювати створення і використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків та інших результатів науково-технічної та інноваційної діяльності, який буде діяти до кінця 2019 г. Підтримка Фонду поширюється тільки на чотири напрямки / сфери застосування:

- розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та робототехніки;
- освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- впровадження нових технологій і обладнання для якісного медичного обслуговування, фармацевтики.

Розмір Фонду становить 100 млн грн. У разі проходження відбору переможці конкурсу на першому етапі отримують послуги на суму до 500 тис. грн. від держави. Послуги включають розробку бізнес-моделі, проведення лабораторних тестувань, підготовку патентної заявки, аналіз патентної чистоти та інші. На другому етапі, за результатами оцінки команди стартапа, перспективності, патентної чистоти і термінів впровадження ідеї стартапу, приймається рішення про надання підтримки в розмірі до 2 млн грн. Отже, максимальна сума підтримки одного проекту складе близько 98 тис. дол.

У 2019 році Державною інноваційною фінансово-кредитною установою - зареєстровані 249 заявок, з них 32 проекти стали учасниками другого етапу конкурсу. Заявки приймалися до 30 вересня 2019 р

Друга ініціатива - Український фонд стартапів (УФС), який почав операційну діяльність 11 липня 2019 р Бюджет УФС - 390 млн грн , розмір

гранту для одного проекту складе від 25 до 75 тис. дол. При тривалості його реалізації до 24 місяців. Виходить, що з таким бюджетом може бути профінансовано від 240 до 720 стартапів. На перший погляд, непогано як для двох років. В Ізраїлі, наприклад, з 1991-го по 2013 р уряд проінвестували 1900 стартап-проектів. Але обсяги інвестицій і умови підтримки в Україні та Ізраїлі непорівнянні. Держава Ізраїль бере на себе ризики стартапів протягом перших двох років: у один стартап-проект воно вкладає 85% інвестицій (до 500 тис. дол.), Ще 15% вносять стартапер і бізнес-інкубатор

Для того щоб процес створення стартапів був не таким ризикованим, Стів Бланк (американський підприємець, засновник восьми успішних стартапів) запропонував методологію Lean startup. В її основі лежить розуміння відмінностей між компаніями, які реалізують свої бізнес-моделі, і стартапами, тільки шукають їх.

Бізнес-модель описує, як ваша компанія створює, поставляє і отримує цінність, інакше кажучи, як вона заробляє кошти. Найпопулярнішим на сьогоднішній день інструментом бізнес-моделювання є Business Model Canvas , розроблена Олександром Остервальдер і Івом Пинье. У перекладі з англійської canvas означає "качка", "полотно". Стосовно до бізнес-моделювання canvas – етошаблон , концепція, універсальна мова уявлення бізнесу, що складається з дев'яти блоків, що дозволяє наочно і просто уявити діяльність вашого бізнесу на одному листку.

Запуск нового бізнесу (технологічного або малого бізнесу, якої великої компанії) завжди передбачав проходження стандартної схеми: написання бізнес-плану, відправку його інвесторам, збір команди, розробку продукту і виведення на ринок. І десь в цій послідовності етапів трапляються невдачі.

Не одне десятиліття спостерігаючи за тисячами стартапів, які працюють за цією стандартною схемою, С.Бланк прийшов до наступних висновків:

- бізнес-плани рідко витримують перші контакти з клієнтами. По суті, бізнес-план є "кабінетним" дослідженням, написаним ізольовано від споживачів ще до того, як стартапер почне створювати новий продукт. Після отримання

інвестицій він починає створювати продукт таким самоізолюювачся способом. Перші серйозні відгуки від клієнтів стартапер отримує тільки після розробки і виведення продукту на ринок, коли намагається його продати. І часто дізнається, що клієнтам не потрібна велика частина функцій продукту, на розробку яких команда витратила від декількох місяців до декількох років роботи;

- ніхто, крім венчурних інвесторів, не вимагає п'ятирічних планів прогнозування. Ці плани, як правило, є вигадкою, і мріяти, що вони стануть реальністю, майже завжди марно;

- стартапи не є зменшеними версіями великих компаній, вони не створюються по генеральних планах. Стартапи, в кінцевому підсумку досягають успіхів, швидко йдуть від невдачі до невдачі, весь час адаптуючи, повторюючи і вдосконалюючи свої початкові ідеї, постійно навчаючись у клієнтів.

Ключові принципи методології Lean startup наступні:

1. Замість того, щоб місяцями займатися плануванням і "кабінетними" дослідженнями, стартаперам необхідно підсумувати свої гіпотези (адже все, що у них є з самого початку, - це сукупність неперевірених гіпотез, які є тільки припущеннями) і визначити, яку цінність вони матимуть для клієнтів.

2. стартаперів треба "виходити з будинків" для перевірки власних гіпотез. Вони повинні йти і питати у потенційних клієнтів, покупців і партнерів їхню думку про основні елементи бізнес-моделі, включаючи характеристики продукту, його ціну, канали поширення і ін. Акцент робиться на швидкості і спритності: стартаперів швидко "збирають" мінімально життєздатний продукт для отримання зворотного зв'язку з клієнтами. Потім, використовуючи вклад клієнтів для перегляду своїх гіпотез, вони знову починають цикл, тестують перероблені продукти і вносять подальші невеликі коректування (ітерації) або більш суттєві зміни в непрацюючі ідеї.

За традиційною схемою, стартапи намагаються уникати відкритого позиціонування своїх продуктів (щоб не інформувати потенційних конкурентів

про ринкові можливості), працюючи в "режимі невидимості" (вони виставляють прототипи своїх продуктів цільовим клієнтам тільки під час високоорганізованих бета-тестів). Lean startup робить таку схему безальтернативній, оскільки показує, що в більшості галузей відгуки клієнтів мають більше значення, ніж секретність, і постійний зворотний зв'язок приносить кращі результати, ніж привабливі відкриття.

3. Замість звичайних річних циклів розробки продукту треба впроваджувати ітеративний підхід, який попереджає марне витрачання часу і ресурсів, розвиваючи продукт ітераційно і поступово. Це процес, за допомогою якого стартаперів створюють мінімально життєздатні продукти (Minimum Viable Product, MVP), які відчувають, змінюють, поліпшують, покладаючись на зворотний зв'язок з потенційними споживачами.

Методологія Lean startup доводить на конкретних прикладах неефективність стандартних схем запуску стартапів, акцентуючи увагу на необхідності кардинально змінити їх зміст і ключові принципи, зокрема, на тому, що треба віддавати перевагу експериментуванню, а не складного планування, зворотного зв'язку з клієнтами та ітеративному підходу, а не традиційному розвитку майбутнього продукту.

Методологія Lean startup популяризована в серії книг і викладається в більш ніж 25 університетах, а також курсами на платформах онлайн-освіти Udacity.com, Udemy.com, Openclassrooms.com та інших. Крім того, у багатьох містах по всьому світу проходять Startup Weekends, на яких учасників знайомлять з принципами Lean startup і створюють унікальну атмосферу генерування ідей і їх відбору на протязі декількох годин. В Україні за останні вісім років було проведено вісім Startup Weekends, останній - в березні 2018 р. За словами С.Бланка, це може звучати неймовірно для людей, які не відвідували такі заходи, але на них деякі підприємства створюються в п'ятницю ввечері, а генерують прибуток в неділю вдень.

Таким чином, стартап-екосистема України почала особливо активно розвиватися тільки в останні роки, ще недавно країна ставилася до держав з

зароджується стартап-екосистемою. Наразі в Україні запущено величезна кількість унікальних стартап-ініціатив, багато з яких досягли успіху, а деякі навіть стали єдинорога. Україна є одним зі світових лідерів за кількістю людей, що працюють в сфері ІТ, і демонструє щорічно приріст в сфері інформаційних технологій.

Багато інвесторів в країні готові вкладатися саме в інноваційні проекти на початкових стадіях їх розвитку, деякі організації спеціалізуються саме на інвестиціях в стартапи.

За останні роки в Україні з'явилися перші акселератори та інкубатори, багато проектів-випускники змогли не тільки запустити власних продукт, а й залучити інвестиції, вийти на світовий ринок

## **АНАЛІЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

В. В. КОНЕНКО, канд. екон. наук, ст. викладач

М. С. ГАВРИЛЕНКО,

*Харківський національний університет міського господарства*

*імені О. М. Бекетова*

На сучасному етапі розвитку економіки Харківський регіон займає територію з вигідним географічним положенням, розвинутими промисловим, науково-освітнім та історико-культурним комплексами. У зв'язку з цим успішне функціонування малого підприємництва є одним із пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку регіону.

Розвиток малого підприємництва є одним з найважливіших пріоритетів для регіональної економіки, основою для розвитку конкурентного середовища, підвищення інвестиційної та інноваційної активності господарюючих суб'єктів. Крім того, за рахунок розвитку малого підприємництва забезпечується