## Черненко Ю. Ю. ЗМІСТ ПОНЯТТЯ СТАРТАП ТА ІСТОРІЯ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ

Останнім часом в наукових і бізнесових колах все частіше вживається поняття «стартап». Все активніше і стабільніше діють державні програми, а також інвестиційні організації та фонди, що надають підтримку ініціаторам стартапів. Його застосовують для позначення практично будь-якого бізнесу, а іноді як опис виключно інтернет проектів, що створює неправильне інформаційне поле навколо стартапів. У дійсності стартап ставлять в один ряд з повільнішим малим бізнесом, методи і стратегії якого відрізняються. Тож вміння правильно орієнтуватися в нових поняттях допоможе не тільки розвитку стартапів, а й економіці країни в цілому, що позитивно вплине на розвиток економіки країни, сформує її позитивний інвестиційний імідж і дозволить молодим бізнесменам реалізувати свою комерційну ідею.

Термін «стартап» походить від [англійських](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) слів *startup company, де в перекладі* start-up - стартувати, або починати з нуля. Суть поняття «стартап» зародилася в СШАв 1939 році поблизу міста Сан-Франциско (Каліфорнія) в так званій Кремнієвій (Селіконовій) долині, де концентрувалися майже всі підприємства і фірми, що займалися розробками в сфері високих технологій. Тоді ще студенти Стенфордського університету Девід Паккард і Вільям Хьюлетт створили свій невеликий проект, назвавши його стартапом, який згодом переріс в величезну і успішну компанію Хьюлетт-Пакард (HP) [1].

В післявоєнний період великий американський капітал очолив повернення до свободи підприємництва, а завдяки венчурному інвестуванню інновації увірвалися у найрізноманітніші галузі: авіацію і космічну авіацію, електроніку, високотемпературні технології, виробництво композитних матеріалів, оптику і лазери, обробку даних і атомну енергетику. Через орієнтацію на передові і наукомісткі галузі свого часу (в 60-і і 70-і роки) венчурні проекти стали фактично синонімом інвестицій в технології.

Вперше офіційно термін стартап був використаний виданням [Forbes](https://ru.wikipedia.org/wiki/Forbes) у серпні 1976 р. та виданням [Business Week](https://ru.wikipedia.org/wiki/Business_Week) у вересні 1977р для визначення компаній із короткою історією операційної діяльності. По-суті, стартап означає бізнес, розпочатий з нуля командою талановитих однодумців на одній тільки власній ідеї, але такій переконливій, що під неї вдавалося залучити гроші без фінансових гарантій. Це компанія, що спроектована для швидкого зростання. Все інше, в тому числі технології або інновації, є похіднім.

Більшість людей, наводячи приклади успішних стартапів, посилаються на соціальні мережі, інтернет-сервіс або який-небудь незвичайний сайт, що відрізняється від інших якоюсь «родзинкою». Ця думка з'явилася за підсумками спостережень за найбільш вдалими світовими стартапами такими як мобільний зв'язк та всесвітня паутина, соціальні мережі - Facebook, найбільша інтернет-енциклопедія – Вікіпедія, найбільша база відеороликів -YouTube.

Класичні приклади успішних стартапів - Microsoft, Apple Computer і Google. Це вже не просто інтернет сайти, а найбільші корпорації, які, тим не менш, колись починали з простої ідеї і втілювалися в життя простими людьми, захопленими цією ідеєю.

Середній вік творця стартапу - 25 років. З цієї ж причини в світі стартапи часто називають «гаражним бізнесом», оскільки раніше студенти, не маючи нічого за душею, розвивали свої бізнес ідеї, збираючись у гаражах [2].

Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів вважають неповороткість і повільність великих компаній, які успішно використовують уже наявні продукти, а розробкою і створенням нових майже не займаються. Тому стартапи, завдяки своїй мобільності в плані втілення нових ідей, становлять конкуренцію великим корпораціями.

У1990-ті роки (період масової комп'ютеризації) це поняття впевнено закріпилося в сфері інформаційних технологій, область інформаційних систем і технологій стала флагманом в інноваціях, а термін «стартап» успішно перекочував в усі інші: бізнес, соціальну сферу, культуру, економіку, наукові і технічні дослідження, де в кожній з цих сфер діють свої закони і правила, а умови зовнішнього середовища змінюються з кожним роком і кожним місяцем [3].

У світовій практиці підтримку стартапів забезпечують університети та бізнес-школи, технопарки, грантові програми, спільноти бізнес-янголів і фонди, бізнес-інкубатори і акселератори, галузеві конференції та конкурси, професійне співтовариство. Їх сукупність створює «екосистему», з умовами для створення та розвитку нових компаній. (як, наприклад, Кремнієва долина, що є центром американського венчурного капіталу, де розташовані центральні офіси 49 з 100 найбільших фондів, що підтримують стартапи на ранніх етапах розвитку).

Список найбільших в світі стартап-екосистем очолює Кремнієва долина, за якою слідують Тель-Авів, Лос-Анджелес, Сіетл, Нью-Йорк, Бостон, Лондон, Торонто, Ванкувер, Чикаго, Париж.

Наведемо для прикладу кілька стартапів, що запустилися в світі в 2016 році:

Grail - тест для визначення раку на ранній стадії. Група розробників створила аналіз крові, який допоможе визначити наявність в організмі раку на рані стадії. Фінансування компанії вже досягло 100 млн дол.США.

Otto - самокеровані авто, що в найближчому майбутньому дозволять з'явитися на вулицях безпілотним вантажівкам. Ця технологія може перетворити будь-яку вантажівку, випущену після 2013 року, в "розумний" автомобіль без водія.

Zipline – безпілотний летальний апарат, який може доставляти кров і медикаменти в будь-яку точку для допомоги пораненим. Компанія отримала 18 млн дол. США інвестицій від співзасновника Microsoft.

За даними фахівців [4], в Україні щороку з’являється біля 400 нових стартапів. Залишається і постійно на ринку існує – близько 900 бізнес-проектів, з них біля 150 – це серйозні проекти, але виживають і розвиваються далі приблизно 30 з них. Українці теж задіяні у цій галузі і з успіхом представляють свої розробки інвесторам.

Allset - сервіс для замовлення їжі і бронювання столиків в ресторанах. Компанія запустилася на ринку США з додатком Allset, яка дозволяє заздалегідь замовити місце і їжу в ресторані. Це дозволяє заощадити зайнятим каліфорнійцям і жителям Нью-Йорка до 40 хвилин часу. З кожного замовлення стартап заробляє 2 дол. США - один з користувача, один - з ресторану. Українська команда залучила 3,35 млн дол. США від одного з найбільш відомих фондів Кремнієвої долини Andreessen Horowitz і ряду інших інвесторів.

SolarGaps - розумні жалюзі які накопичують сонячну енергію і дозволяють економити на електроенергії жителям багатоквартирних будинків, модно виглядають і вміють генерувати до 100 кіловат-годин енергії на місяць просто з сонячного світла. Автор ідеї хотів врятувати планету та дати можливість більше ніж 50% жителів Землі, що проживають в містах, брати зелену енергію прямо з вікон. Цей стартап залучив інвестиції з оцінкою в 1 млн дол. США.

Preply. Український сервіс з пошуку локальних і онлайн репетиторів, що допомагає в кілька кліків знайти необхідного викладача або розмістити заявку про пошук фахівця з іноземних мов для хобі, шкільної програми та навіть бізнесу. Перевага платформи - можливість вибрати репетитора не тільки з місцевих педагогів, а й онлайн-репетиторів з інших країн. Наразі інтернет-освіта - один з головних трендів на світовому ринку стартапів. Проект вже залучив 120 тис. дол. США.

Poptop.fm - український сервіс для замовлення артистів і фотографів, що працює на українському ринку з 2013 року і щомісяця генерує близько 250 запитів на виступ артистів. Зараз команда проекту працює над запуском проекту на британському ринку, так як більшість конкурентів там працюють за схемою call-центру, а Poptop.fm надає платформу, де замовник і виконавець зв'язуються безпосередньо [5].

Підсумовуючи наведене, стартап - це проект для зростання і просування бізнес-ідеї на ринку (з дослідженнями ринку, стратегією виходу на нього і пошуком інвестицій) для кратного збільшення кількості продажів і прибутків за достатньо короткий термін, з орієнтацією бізнесу на нову ідею або технологію, яка змінює ринок або створює новий ринок. Кінцевою метою розвитку стартапу є залучення інвестицій.

**Література*:***

1. Ливингстон Д. Как все начиналось. Apple, PayPal, Yahoo! и еще 20 историй известных стартапов глазами их основателей / Джесика Ливингстон: М. : Эксмо, 2011. – 496 с.
2. Микаловиц, М. Стартап без бюджета / М. Микаловиц. – М. : Манн, Иванов и др., 2011. – 200 с.
3. Бланк, Стив Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов / Стив Бланк. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 368 c.
4. Інтерв’ю з експертами українського Інтернет-ринку // AIN.UA: Український Інтернет-журнал.– 18.03.2015 // ain.ua.
5. 17 успешных стартапов, которые запустились в 2016 году. – Режим доступу http://ubr.ua/market/startup-time/17-uspeshnyh-startapov-kotorye-zapustilis-v-2016-godu-413237