

1. Рукасов С. В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Рукасов // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 5. – С. 93-96.

2. Лазарев С. В. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников / С. В. Лазарев, Н. С. Лазарев // Мотивация и оплата труда. – 2007. – № 1. – С. 48-53.

УДК 330.1

В. Ф. ПРОСКУРА

Мукачівський державний університет

ОСНОВНІ КРИТЕРІЇ УСПІШНОСТІ СТАРТАПІВ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналіз процесу організації та становлення успішних стартапів дозволив зробити припущення про існування факторів успіху, що характеризують підприємницький потенціал стартапу. Комплексний аналіз чітко визначених аспектів підприємницького потенціалу малих інноваційних підприємств дозволяє визначити перспективи їх виживання і подальшого розвитку.

Проблема полягає в тому, що на ранніх стадіях започаткування та розвитку стартапу як правило відсутній чітко виражений комерційний потенціал ідеї, а несформованість бізнес-ідеї не дає можливості застосовувати традиційні фінансово-економічні моделі. Це, у свою чергу, викликає необхідність застосування не тільки кількісних, але і якісних показників для оцінки стартапу. У свою чергу, для проведення якісної оцінки виникає необхідність залучення різного роду експертів та консультантів, які не завжди об'єктивно та неупереджено підходять до оцінки перспектив розвитку стартапу. Існує багато прикладів того, як професійні експерти в силу суб'єктивного підходу відхиляли ідеї інноваційного бізнесу, який в майбутньому став успішною компанією.

Критерії успішності стартапів в інноваційній сфері залежать від дії багатьох чинників, зокрема від стадії розвитку малого інноваційного підприємства, його галузевої приналежності, наявності кваліфікованої команди, особливостей бізнес-ідеї яка знаходиться в процесі реалізації та ін.. Тому неможливо скласти вичерпний та детальний перелік критеріїв для оцінки підприємницького потенціалу різних інноваційних стартапів. Однак, можна виділити універсальні, найбільш важливі аспекти підприємницького потенціалу, які необхідно враховувати, приймаючи рішення про створення і розвиток малих інноваційних підприємств. Підприємницький потенціал стартапу в інноваційній сфері, як показує аналіз успішних малих інноваційних підприємств, повинен враховувати наступні найбільш важливі аспекти:

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Науково-технічний та технологічний потенціал.
2. Маркетинговий потенціал.
3. Промислово-виробнича база.
4. Людський капітал.
5. Вартісний потенціал.

Всі аспекти підприємницького потенціалу тісно пов'язані між собою і їх розподіл за різними групами є чисто умовним: так, ринковий потенціал стартапу залежить не тільки від ситуації на ринку і потреб споживачів, але і компетенцій учасників команди проекту з просування нового продукту або технології, а також технологічної готовності виробництва до випуску нових продуктів і продуктивності підприємств-партнерів. Проте, виділення 5 груп критеріїв за якими доцільно проводити оцінку підприємницького потенціалу дозволяє не тільки прогнозувати успішність новостворюваного стартапу, а й виявляти проблеми, які в майбутньому можуть проявитися як ризики зростання і розвитку інноваційного бізнесу.

При оцінці науково-технічного та технологічного потенціалу стартапу, в першу чергу необхідно оцінити наскільки технологія, що виводиться на ринок, може бути застосована при існуючих технологічних, виробничих, екологічних, етичних і ін. обмеженнях. Чим простіше ідея стартапу підтримується вже існуючою виробничо-технологічною системою, тим менше вона викликає побоювань з боку споживачів і тим простіше залучити партнерів та інвесторів для її подальшого розвитку. Однак, при цьому виникає ризик несанкціонованого доступу до стартапу з боку конкурентів оскільки зрозумілість технологічної системи свідчить про досить високу зрілість ідеї. Така ситуація повинна розглядатися малим інноваційним підприємством як ризик виникнення підривних технологій та необхідність створення належної служби безпеки.

Технічний успіх стартапу нерідко пов'язується з досягненням технічних параметрів на рівні проектних значень, але важливо також враховувати, що, як правило, чим вищого рівня якості планується випуск продукту, тим більше фінансових коштів необхідно для досягнення поставленого завдання. Крім того, освоєння нової технології вимагає часу, що не може не позначитися на якості нових продуктів. При цьому зберігається проблема масштабування виробництва, коли зростання обсягів виробництва призводить до необхідності заміни промислового устаткування і пошуку нових технологій виробництва. Саме тому критерії щодо якості продуктів які виводяться на ринок повинні змінюватися за стадіями розвитку стартапу.

При оцінці підприємницького потенціалу малого інноваційного підприємства необхідно ретельно дослідити саму ідею, її рівень новизни, оригінальності та захищеності.

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

При цьому повинен враховуватися маркетинговий аспект функціонування стартапу. У разі якщо продукт або технологія повністю заміщає існуючі на ринку продукти то їм віддають перевагу, оскільки абсолютно нові продукти або технології створюють передумови для диференціації, стимулюючи збільшення обсягів реалізації і тим самим – прибутку, що в свою чергу служить умовою для зростання стартапу. Однак, ризики при цьому виявляються вищими, ніж при виведенні на ринок поліпшеного продукту або технології, оскільки в даному випадку доводиться стикатися з консерватизмом споживачів і їх лояльністю та прив'язаністю до продуктів, що витісняються з ринку.

При оцінці підприємницького потенціалу стартапу не можна розглядати виключно новий продукт у відриві від дослідження перспектив розробки продуктів субститутів на його базі протягом наступних років. Крім того, необхідно провести аналіз застосування новітніх технологій, що застосовуються, або просуваються на ринок в процесі виробництва інших продуктів, досліджувати ринок застарілих технологій виходячи з потенціалу їх вдосконалення та майбутнього розвитку.

Для прийняття рішення про розвиток стартапу необхідно провести комплексний аналіз конкурентоспроможності нового продукту або технології по відношенню до існуючих аналогів, виявляючи плюси і мінуси ідеї стартапу.

Науково-технічний рівень ідеї стартапу також включає оцінку її наукової новизни, патентної чистоти, глибини наукового опрацювання. На ранніх стадіях життєвого циклу малого інноваційного підприємства важливо визначити, чи можна отримати патент за результатами досліджень і розробок або іншим способом захистити технологію.

Оцінка підприємницького потенціалу передбачає обов'язкове проведення дослідження патентної чистоти об'єктів інтелектуальної власності, що використовуються як основа ідеї інноваційного бізнесу. Це дозволяє в майбутньому уникнути ризику втрати технології якщо власник прав на комерційне використання об'єкту інтелектуальної власності пред'явить претензії на технологію, використовувану в стартапі, особливо якщо стартап виявився успішним і став приносити засновникам реальні прибутки.

Аналіз маркетингового потенціалу стартапу дозволяє зрозуміти, чи є у підприємства реальний шанс на успіх, чи відповідає виведений на ринок продукт або технологія очікуванням споживачів. Окрім того, необхідно провести оцінку ефективності інструментів які застосовуються для просування нових продуктів і технології на ринок. Величезна кількість нових споживчих товарів які виходять на ринок виявляються нікому не потрібними, або ж користуються попитом у дуже обмеженого кола споживачів, що в результаті не дає можливості покрити витрати на розробку бізнес ідеї та запровадження стартапу.

Промислово-виробнича база стартапу включає не тільки наявність і можливість доступу до обладнання, а й можливість залучення необхідних матеріально-технічних та паливно-енергетичних ресурсів, що забезпечують можливість функціонування і розвитку малого інноваційного підприємства. Обов'язково потрібно належну увагу приділити аналізу тенденцій цін на сировинному ринку так як вартість сировини в значній мірі впливає на цінову політику малого інноваційного підприємства.

На думку провідних фахівців-консультантів в інноваційній сфері, людський капітал є найважливішим аспектом оцінки перспектив розвитку малих інноваційних підприємств. За статистикою інноваційного підприємництва, в Україні близько 90% малих інноваційних підприємств не добилися істотних позитивних результатів і були закриті саме внаслідок недостатньо ефективної команди управління проектом [<https://ckp.in.ua/business/20047>].

При аналізі людського капіталу стартапу велике значення має команда – наявність менеджерів, економістів, маркетингологів, технологів, інженерів, фінансових фахівців, підприємців та ін., що володіють достатніми компетенціями для ефективного управління малим інноваційним підприємством. Практика показує, що, якщо команда складається виключно з учених або технологів, які не мають підприємницьких здібностей або ж компетенцій, потенціал стартапу невисокий. Важливу роль відіграють також соціально-особистісні характеристики ініціаторів стартапу. Додатковими параметрами для оцінки людського капіталу команди стартапу можуть служити такі параметри, як згуртованість команди, ентузіазм і рівень її синергії.

Вартість стартапу прогнозується виходячи з оцінок інших аспектів його підприємницького потенціалу, які, по суті, являють собою вихідні дані для стандартних розрахунків і оцінок.

Кожен з перелічених аспектів підприємницького потенціалу стартапу відображає здатність і готовність стартапу до успішного розвитку.

Література:

1. Державна служба статистики України. Наукова та інноваційна діяльність України 2018.– К.: ТОВ «Август Трейд», 2019.
2. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.
3. Phases of the Startup Lifecycle: Morgan Brown on What it Takes to Grow a Startup[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://growthhackers.com/articles/5-phases-of-the-startup-lifecyclemorgan-brown-on-what-it-takes-to-grow-a-startup>.

4. 12 українських проектів, які підкорили Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://narodna-pravda.ua/2017/10/09/12-ukrayinskyh-proektiv-yaki-pidkoryly-kickstarter-foto/>.
5. Ситник Н. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація /Н. Ситник // Бізнес-Інформ. – № 8. – 2016. – С. 64-68.
6. <https://ckp.in.ua/business/20047>.
7. https://24tv.ua/ru/24_uspeshnyh_ukrainskih_startapa_na_kotoryh_bolshe_vsego_zarabotali_n603818.

УДК 339.37:005

К. Й. ПУГАЧЕВСЬКА

Мукачівський державний університет,

К. С. ПУГАЧЕВСЬКА

Київський національний торговельно-економічний університет

ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В ТОРГІВЛІ ПІД ВПЛИВОМ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Важливим інструментом управління, який описує організацію та функціонування всіх дій, спрямованих на створення цінності підприємством роздрібною торгівлю, є бізнес-модель, від побудови якої залежить досягнення його комерційного успіху. Якісна бізнес-модель дозволяє визначити уподобання споживачів та знайти способи їх задоволення.

В даний час принципи роздрібною торгівлю дійсно зазнають значних змін. Інновації, співпраця, консолідація, інтеграція і автоматизація потрібні для поживлення комерції, що впливає на те, як ритейлери ведуть свій бізнес зараз і в майбутньому. Ритейлери, які не зможуть швидко адаптуватися до нових тенденцій, можуть піддатися ризику втрати клієнтів. 2018 рік став переломним моментом в роздрібній торгівлю традиційними товарами, такими як: одяг, взуття, продукти харчування, електроніка, товари для дому, товари для дітей.

По-перше, посилюється диференціація споживчих переваг і фінансових можливостей; спосіб життя людей, культурні особливості, кращі продукти і послуги в різних регіонах, містах і країнах стають різноманітними і визначаються мікроспільнотами. Смаки, очікування і купівельна поведінка розходяться в багатьох напрямках, і така гіперфрагментація споживачів є серйозною проблемою для ритейлерів.

По-друге, інтернет і цифрові технології – основоположні чинники революції, що змінюють все: від часу, яке споживачі проводять в торгових центрах, від того, як вони



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>