

УДК 334.012.42-027.31:005.511

DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.76-80>**Красношарпа А.В.**аспірант кафедри міжнародного менеджменту
*Державний торговельно-економічний університет***Фокіна-Мезенцева К.В.**доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародного менеджменту
*Державний торговельно-економічний університет***Krasnoshapka Andrii**Postgraduate Student at the Department of International Management
*State University of Trade and Economics***Fokina-Mezentseva Kateryna**Doctor of Economics, Professor,
Professor at the Department of International Management
State University of Trade and Economics

ОСНОВНІ ВИКЛИКИ ТА ПРОБЛЕМИ СТАРТАП-ПРОЄКТІВ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

THE MAIN CHALLENGES AND PROBLEMS OF STARTUP PROJECTS IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

У статті висвітлено проблемні питання та головні фактори, які зумовлюють невдачі стартап-проектів. Метою статті є аналіз головних сучасних тенденцій пов'язаних з галуззю стартапів в умовах переходу від «Четвертої промислової революції» до п'ятої – «Індустрії 5.0», головних викликів та проблем, які перешкоджають ефективному розвитку та масштабуванню та успішній реалізації подібних проектів. Визначено загальну динаміку та відсоткове співвідношення часток успішних та невдалих стартапів, залежно від років існування проектів. Окреслено галузевий розподіл часток невдач стартапів за сферами їхньої діяльності. Визначено, систематизовано та охарактеризовано головні фактори та причини невдач стартап-проектів. Сформовано відповідні висновки та рекомендації до ефективного управління стартап-проектами.

Ключові слова: менеджмент, стартап, інновації, бізнес-середовище, масштабування.

One of the most obvious phenomena in the modern economy is the impact of startup projects on the global economic system. It is noted that innovations are mainly stimulated and carried out by a small group of new companies, while most enterprises play a rather limited role. In recent years, the number of start-up entrepreneurs has received considerable attention as researchers, the media, society in general have recognized their role and importance. Startups today are catalysts for economic growth at global and local levels. They have already become a recognized innovative form of entrepreneurial activity with its own peculiarities, advantages and disadvantages. Startup projects attract and generate significant amounts of resources, and are perceived by many as something new, progressive, and doomed to success. Examples of leading companies are often inspiring, but they also create a misleading impression of guaranteed success and unlimited growth potential. An ongoing topic of research in entrepreneurship is understanding the determinants behind the failures and success of new ventures. This is especially relevant for high-tech startups, as these projects are characterized by a high degree of risk in the pursuit of super-fast and significant success, which is much more likely will lead to failure. The article highlights the problematic issues and the main factors that lead to the failure of startup projects. The purpose of the article is to analyze the main current trends related to the startup industry in the context of the transition from the Fourth Industrial Revolution to the Fifth – «Industry 5.0», the main challenges and problems that impede the effective development and scaling and successful implementation of such projects. The general dynamics and percentage of successful and unsuccessful startups, depending on the years of existence of the projects, are determined. The sectoral distribution of startup failures by areas of activity is outlined. The main factors and reasons for the failure of startup projects are identified, systematized and characterized. Relevant conclusions and recommendations for the effective management of startup projects are formed.

Key words: management, startup, innovations, business-environment, scaling.

Постановка проблеми. Тривалою темою досліджень у сфері підприємництва та започаткування нового бізнесу є розуміння детермінант, що стоять за невдачами та успіхом нових підприємств. Це особливо актуально для високотехнологічних стартапів, оскільки цим проектам притаманна висока ступінь ризику у прагненні до над швидкого та значного успіху, що, значно частіше призводить до їх провалу. Успіх і невдачі стартапів аналізуються за допомогою різних підходів, заснованих на фінансових даних, а також шляхом аналізу кореляцій з елементами, які прямо чи опосередковано впливають на досліджувані проекти.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблематика викликів та проблем управління стартап-проектами є предметом наукових досліджень вітчизняних науковців, однак є значно більш розкритою у працях закордонних фахівців, а саме Ninove E.J.V., Mickle L., Howarth J., Cantamessa M., Gatteschi V., Perboli G., Rosano M., Babych M., Hargrave M., Akter B., Asif Iqbal Md., Kusumaningtyas. A., Bolo E., Istianah, Chua S., Wiratama M., Tirdasari N.L., Kim B., Kim H., Jeon Y. [1-12]. Так аналіз проблематики стартапів у контексті переходу від «Індустрії 4.0» до «Індустрії 5.0» представлений у [1; 2]. Огляд головних статистичних тенденцій та показників діяльності подібних проектів представлено у [4; 5; 7; 8]. Характеристика наукових і практичних підходів до головних факторів та викликів, які зумовлюють невдачі стартап-проектів подано у [6; 9-12]. Однак, попри значну кількість наукових публікацій щодо причин провалів стартапів, існує потреба у визначенні та систематизації ключових чинників, для запобігання їхнього негативного впливу на стартапи та успішного розвитку та масштабування таких проектів.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є визначення та обґрунтування основних викликів і проблем стартап-проектів на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найбільш очевидних явищ у сучасній економіці є вплив стартап-проектів на інноваційні траєкторії та глобальну економічну систему. Зазначається, що інновації головним чином стимулюються та здійснюються невеликою підгрупою нових компаній, в той час як більша частина підприємств відіграє досить обмежену роль. За останні роки до постаті підприємців-початківців («стартаперів») було прикуто значну увагу, оскільки дослідники, засоби масової інформації та суспільство загалом визнали їхню роль, значення та перспективу. Стартапи сьогодні виступають катализаторами економічного зростання на глобальному та місцевому рівнях. Вони вже стали визнаною інноваційною формою підприємницької діяльності, що має свої особливості, переваги та недоліки. Стартап-проекти залучають та генерують значні обсяги ресурсів, і багатьма сприймаються як щось нове, прогресивне та приречене на успіх. Приклади провідних компаній часто надихають, водночас створюючи оманливе враження про гарантований успіх.

Тенденція до підвищення ролі та значення стартап-проектів у світовій економіці засвідчила й відповідні зміни та оновлення сучасного бізнес-середовища. Стартапи стали чи не найважливішим та найбільш притаманним аспектом Четвертої промислової революції

(«Індустрії 4.0») – «промислової інтернет-революція», коли відбулися значні технологічні вдосконалення та посилення можливостей інформаційно-комунікаційних технологій, і як наслідок об'єднання в мережу ресурсів, інформації, об'єктів і людей [1]. В умовах же поточної «Індустрії 5.0», якій притаманні «індивідуалізація», посилений акцент на інноваціях та сталому розвитку [2], роль стартапів, як двигунів подальшого розвитку також є беззаперечною та тільки посилюється.

Беручи до уваги наявність великої кількості визначень, узагальнено необхідно визначити стартап, як ініціативний проект або компанія, спрямований на розробку та впровадження інноваційних ідей, технологій або концепцій. Зазвичай стартап формує невелика команда засновників, яка часто інвестує власні кошти в проект, який, на початковому етапі стартапи переважно є збитковим. Основна мета стартапу – швидкий розвиток, масштабування та досягнення прибутковості або виконання інших цілей, які визначені засновниками.

Принципова відмінність стартап-проектів від компаній малого бізнесу, які класифікуються відповідно до розміру їхньої роботи, полягає у тому, що стартапи в першу чергу націлені на «ринкові викривлення» і прагнуть швидкого зростання та масштабування. З іншого боку, малий бізнес часто ставить перед собою довгострокові цілі та стабільне зростання на існуючому ринку. Іншою вагомою відмінністю є ступінь ризику. Бізнесу у будь-якій формі властивий цей фактор, однак у випадку стартапів цей показник зростає в декілька разів. Зокрема цю різницю між стартапом і малим бізнесом можна оцінити з точки зору інвестора. У випадку інвестування в малий бізнес він очікує повільного повернення взятих на себе зобов'язань. Малий бізнес становить менший ризик для капіталу інвестора в довгостроковій перспективі, але потрібно усвідомлювати менший прибуток, ніж може згенерувати стартап [3].

Як було зазначено, за останні роки стартапи утвердилися як інноваційна форма підприємництва та важлива складова сучасних бізнес-процесів. Проте, крім значного числа перспектив і досягнень, вони мають суттєві недоліки, зокрема, дуже високий ступінь ризику та значну частку невдач, що призводять до банкрутства та закриття проектів на різних стадіях їхнього життєвого циклу. Статистика свідчить, що щорічно у світі виникає понад 50 мільйонів стартапів, з яких понад 90% зазнають невдач через низку причин різного характеру [4].

Дані (рисунок 1) наочно демонструють, головний недолік галузі стартапів, та чому у засновників є значно більша ймовірність зазнати невдачі, ніж стати наступним новим Spotify, Uber та ін. Статистика свідчить, що близько 10% заснованих стартапів зазнають невдачі протягом першого року діяльності. Серед тих, які працюють понад два-три роки зникають ще 20-30%. Стартапи, які ведуть діяльність протягом п'яти років мають частку невдач 40-50%, а протягом десяти-п'ятнадцяти – 65-80%. Водночас, лише 10-15% проектів дійсно досягають позитивного результату, і близько 1% стартапів здобувають статус "єдинорога" – компанії з ринковою вартістю понад 1 мільярд доларів. Понад дві третини стартапів ніколи не приносять позитивного прибутку інвесторам, залишаючись збитковими до моменту остаточного закриття.

Важливою характеристикою стартап-проектів є їхня диверсифікація та розвиток у більшості видів економічної діяльності. Зі звіту організації StartupBlink у 2023 році головними галузевими напрямками є: програмне забезпечення і дані (31,95%), здоров'я та технології (Healthtech – 12,83%), фінансові технології (Fintech – 10,43%), соціальна сфера та дозвілля (9,74%), електронна комерція та ритейл (9,47%), апаратне забезпечення та інформаційні технології (6,68%), маркетинг та продажі (5,15%), освітні технології (Edtech – 3,91%), харчові технології (Foodtech – 3,67%), енергетична сфера (3,46%), транспорт (2,71%) [5].

Відповідно описуючи проблеми стартапів необхідно зважати і на статистику невдач за сферою діяльності даних проектів. На Рисунку 2 представлено розподіл вибірки з 214 стартапів. Найбільша кількість звітів про закриття, відповідно до результатів – це соціальні мережі (12,3%). Індустрія програмного забезпечення та сфера послуг посідають відповідно друге та третє місце з 9,3% та 8,3% від загальної кількості. Далі йдуть індустрія розваг та електронна комерція (7% та 6% відповідно). Дещо менші частки мають сектори музика/аудіо (4,4%), фото/відео (4,4%) та аналітика і великі дані (4%).

Подібна тенденція, пов'язана з діяльністю стартап-проектів, викликає потребу у комплексному аналізі головних факторів які її зумовлюють. Як уже відзначалося раніше, стартап – це унікальна, надчутлива та нешаблонна структура, тому при аналізі та характеристиці практично неможливо керуватися звичними підходами й методами. Існує значна кількість причин які прямо чи опосередковано, у більшій, чи меншій мірі створюють перешкоди для розвитку стартапів, а подекуди й призводять до закриття проектів загалом. Перелік та характеристика найбільш суттєвих наведена в таблиці 1.

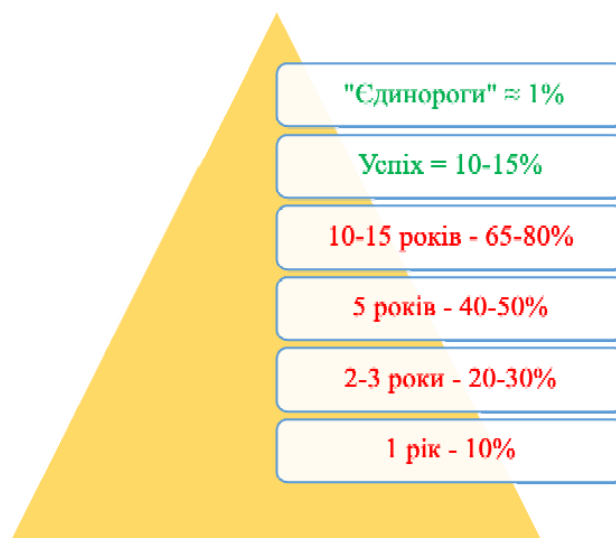


Рис. 1. Частки успішних та невдалих стартапів за роками їхньої діяльності

Джерело: систематизовано авторами за даними [4]

Описані в таблиці причини не є вичерпними, але охоплюють найістотніші та найпоширеніші випадки. З представлених часток можна зробити висновок про найбільш суттєві проблеми: нестача розвитку, некоректна бізнес-модель, відсутність фінансування та проблеми організації. Водночас, меншими, але не менш важливими є такі категорії як низька якість продукції, відсутність інвесторів, політичні, економічні, правові проблеми та неефективні маркетинг і продажі. Необхідно відзначити, що ці фактори проявляються переважно на завершальних етапах розвитку стартапу, хоча значна частина проектів припиняє існування значно раніше.



Рис. 2. Частка невдач стартап-проектів за сферою діяльності

Джерело: сформовано авторами за даними [6–8]

Характеристика основних причин невдач стартап-проектів

№	Назва	Характеристика	Частка, %
1	Нестача розвитку бізнесу	Стартап повинен мати чітко визначену стратегію зростання, розуміти, кого наймати, кому делегувати повноваження та коли звільняти. Підприємці також повинні переконатися, що вони мають необхідні ресурси для підтримки зростання та підтримки здорового грошового потоку під час процесу масштабування. Коли проект починає набирати обертів, з'являється спокуса поквалитися та агресивно спробувати скористатися імпульсом. Однак неконтрольоване стрімке зростання може бути небезпечним та навіть знищити стартап.	37
2	Відсутня/неправильна бізнес-модель	Наявність чітко визначеної бізнес-моделі має вирішальне значення для можливості стартапів генерувати дохід, масштабуватися та досягти сталого росту. За відсутності розуміння свого цільового ринку, цінних стратегій, каналів збуту, ключових показників ефективності (KPI) та основ надійної бізнес-моделі стартап є фактично приреченим до невдачі.	35
3	Відсутність коштів	Наявність достатнього фінансування є обов'язковою умовою життєздатності проекту. Щоб уникнути негативних наслідків нестачі коштів, варто починати з малого, перевіряти попит і поступово масштабуватися. Створення реалістичного фінансового прогнозу та ретельний моніторинг грошових потоків може допомогти стартапам уникнути нестачі грошей.	21
4	Гнучкість та готовність до змін	Спритність та адаптивність до мінливих зовнішніх умов визначають успіх стартапу, бо він повинен йти в ногу зі змінами, швидко реагувати на них і бути гнучким, щоб витримати трансформацію бізнес-середовища. Проекти, які адаптуються швидше за інших, отримують кращі можливості для масштабування та вириваються вперед у конкурентній боротьбі.	20
5	Погана організація/недосвідчений менеджмент	Як і будь-який бізнес, стартап-проект потребує чіткої організації та управління. Розвиток повинен відбуватися не лише на рівні проекту як такого, а і на рівні безпосередніх керівників / засновників.	19
6	Відсутність потреби продукту/ринку	Стартапи повинні визначити проблему, яку варто вирішити та пропонувати рішення, яке відповідає потребам ринку. Для цього проводиться відповідне дослідження, пошук клієнтів і регулярна перевірка продукту. Потрібно бути готовими до змін, якщо початковий продукт не відповідає запиту цільової аудиторії.	18
7	Проблеми в команді/між засновниками	Знайти та підібрати потрібний персонал для реалізації ідеї у випадку стартапу є дуже складним завданням. Розширення штату може призвести до дисбалансу в колективі, потребі у зайвих коштах, а подекуди втраті контролю над вектором розвитку. Стартап-проекти часто створюються друзями або близькими за духом людьми, однак певні розбіжності, різне бачення розвитку співзасновників є досить частим та вагомим фактором, що може ускладнити чи навіть унеможливити подальший прогрес.	15
8	Висока конкуренція	Якщо відповідна ніша вже насичена великими гравцями, що добре зарекомендували себе, стартап-проект може бути складно зростати в ній. Рішенням може бути наявність та використання значних конкурентних переваг власного продукту, перепрофілювання або долучення до програм стартап-акселераторів, які надають послуги для кожного етапу життєвого циклу проекту.	11
9	Низька якість	Стартапи пропонують інноваційні та сучасні рішення та продукти, однак як і традиційний бізнес вони можуть нести низькоякісну продукцію, яка буде не сприйнята або навіть відхилена ринком.	9
10	Відсутність інвестора	На початкових етапах розвитку стартапу фінансові потреби є досить незначними та покриваються співзасновниками, їхніми рідними або бізнес-ангелами. Зі зростанням проекту потреба в пошуку та залученні більших коштів від інвесторів стає обов'язковою умовою для подальшого масштабування та прогресу.	6
11	Політичні/економічні/юридичні проблеми	Як і будь-який економічний суб'єкт на різних стадіях свого розвитку, залежно від ринку та поточних умов стартапи можуть зіштовхуватися з проблемами політичного, економічного чи юридичного характеру, а тому потрібно завжди враховувати законодавче та правове поле відповідної країни чи навіть регіону.	6
12	Неефективні маркетинг та продажі	Значна частина ресурсів стартапів зорієнтована на маркетинг і продажі, щоб залучати клієнтів і отримувати прибуток. Ефективні маркетингові стратегії, такі як контент-маркетинг, соціальні мережі та email-розсилки, можуть допомогти стартапам охопити цільову аудиторію та збільшити продажі.	5

Джерело: сформовано авторами на основі [6; 9–12]

Крім того, слід враховувати, що невдачі стартапів рідко зумовлені однією причиною; зазвичай це комбінація кількох факторів, що перевищує сумарний показник у 100%. Саме тому при розробці та розвитку власного проєкту засновники та команда мають враховувати реагувати як на наявні вже на поточному етапі ризики, так і передбачати лише потенційні виклики. Бути готовими до них

Висновки. Стартап-проєкти є новим напрямком розвитку бізнес-середовища, основною ідеєю якого є надання інноваційного продукту або послуги, та який вже встиг зарекомендувати себе, довівши свою перспективу та актуальність. Однак стартапи залишаються дуже специфічним явищем, адже існують у вкрай нестабільних умовах, з високим ступенем ризику та великою часткою невдач. Як свідчить загальна та галузева (за сферою діяльності) статистика лише 10-15%

від усіх новоутворених проєктів досягають позитивних результатів.

Ведення бізнесу, у будь-якій формі передбачає значне число викликів та ризиків, а у випадку стартапів вони зростають експоненційно. Причинами цього є значна кількість факторів, які впливають безпосередньо на кожен проєкт на різних стадіях його розвитку. Найбільш вагомими є відсутність розвитку, некоректна бізнес-модель, нестача або відсутність фінансування, проблеми в управлінні та організації, гнучкість та адаптивність до змін, невідповідність потребам ринку, висока конкуренція, якість продукту чи послуги та інші. Засновники, команда та інвестори стартапу мають зважати на усі ці та багато інших супутніх факторів при ухваленні відповідних рішень, підходячи до своїх проєктів комплексно, для їхнього успішного розвитку, масштабування та реалізації.

Список використаних джерел:

1. Ninove E.J.V. An overview of startups belonging to Industry 4.0: IT solutions integration for the Smart Manufacturing. POLITECNICO DI MILANO School of Industrial and Information Engineering Master of Science in Management, Economics and Industrial Engineering – 20.12.2018. 100 p. URL: <https://hdl.handle.net/10589/145101> (дата звернення: 18.05.2024).
2. Industry 5.0. *European Commission*. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/research-area/industrial-research-and-innovation/industry-50_en (дата звернення: 18.05.2024).
3. Mikle L. Startups and reasons for their failure. *Current Problems of the Corporate Sector 2020*. SHS Web of Conferences. 2020. Vol. 83. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20208301046> (дата звернення: 18.05.2024).
4. Howarth J. Startup Failure Rate Statistics (2024). *Exploding Topics*: Веб сайт. URL: <https://explodingtopics.com/blog/startup-failure-stats> (дата звернення: 19.05.2024).
5. Startup Ecosystem Report. *StartupBlink*. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport> (дата звернення: 19.05.2024).
6. Cantamessa M., Gatteschi V., Perboli G., Rosano M. Startups Roads to Failure. 2018. P. 1–19. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/7/2346> (дата звернення: 19.05.2024).
7. Babych M. Startup Failure Rate Statistics by Industry and Stage. *SPD LOAD*. 2024. URL: <https://spdload.com/blog/startup-success-rate/> (дата звернення: 19.05.2024).
8. 473 startup failure post-mortems. *CB Insights*. 12 грудня 2023. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-post-mortem/> (дата звернення: 19.05.2024).
9. Hargrave M. The Top 8 Mistakes That Cause 98% of Startups to Fail. Finance, startups, investing. Catalyst-focused, event-driven. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/top-8-mistakes-cause-98-startups-fail-marshall-hargrave/> (дата звернення: 19.05.2024).
10. Akter B., Asif Iqbal Md. Failure Factors of Platform Start-ups: A Systematic Literature Review. *Nordic Journal of Media Management*. 2020. Issue 1(3). URL: <https://journals.aau.dk/index.php/NJMM/article/view/6090/5516> (дата звернення: 19.05.2024).
11. Kusumaningtyas. A., Bolo E., Istianah, Chua S., Wiratama M., Tirdasari N. L. Why Start-ups Fail: Cases, Challenges, and Solutions. *Conference Towards ASEAN Chairmanship 2023 (T-A-C 23 2021)*. P. 155–159. URL: <https://www.atlantis-pess.com/proceedings/t-a-c-23-21/125965517> (дата звернення: 19.05.2024).
12. Kim B., Kim H., Jeon Y. Critical Success Factors of a Design Startup Business. Sustainability of Economy, Society, and Environment in the 4th Industrial Revolution. 2018. P. 1–15. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/9/2981> (дата звернення: 19.05.2024).