

СТЕПАНЕНКО С. В., кандидат економічних наук, доцент

ДЕДОВ О. Ф., здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

ЧЖОУ ХАОЧЖО, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка

УНІВЕРСИТЕТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ

Упродовж останніх десятиліть стартап-проекти стали найпоширенішою формою малого інноваційного підприємництва в світі. Сучасна категорія «стартап» є похідною від англійського словосполучення start up («запускати») і найчастіше використовується для позначення щойно створених або таких, що перебувають у процесі створення, компаній. В історичному контексті цей термін виник у 30-х роках XX ст. у США, відколи два студенти Стенфордського університету Вільям Хьюлет (William Hewlett) і Девід Паккард (David Packard) започаткували свій перший невеликий проект і назвали його «start up». Цей проект дав початок сучасному ІТ-гіганту – компанії Hewlett Packard і нині вважається відправною точкою світової стартап-індустрії, а гараж у передмісті Пало-Альто, у якому було започатковано стартап, – місцем народження Кремнієвої долини [3, с. 5]. В офіційних текстах термін «стартап» вперше був вжитий у 1973 р. у журналі «Forbes», а згодом, у вересні 1977 р. – у журналі «Businessweek» [5, с. 6].

Попри широку відомість і загальновживаність єдиного загальноприйнятого трактування поняття стартапу наразі не існує. Найбільш поширеним є підхід американських інноваційних підприємців та дослідників Стіва Бленка та Боба Дорфа, відповідно до якого стартап можна визначити як бізнес/проект спрямований на отримання прибутку та/або досягнення соціального ефекту шляхом випуску на ринок нових або вдосконалених технологій, товарів, організаційно-технічних рішень виробничого, адміністративного, комерційного

або іншого характеру і здійснює глобально-орієнтовану діяльність, що базується на повторюваній масштабованій бізнес-моделі [2, с. 15]. Отже, стартап передбачає наявність певної амбітної інноваційної бізнес-ідеї, яка поки не знайшла шляхів своєї реалізації та потребує організаційного оформлення, фінансування, розвитку та ринкової апробації.

Взаємодія стартаперів з іншими заінтересованими учасниками (фізичними та юридичними особами) відбувається в рамках організаційно оформленого середовища, яке прийнято називати стартап-екосистемою.

Зазвичай стартап-екосистема включає декілька складових: підприємці-стартапери; фінансові та інвестиційні організації; урядові (загальнодержавні та регіональні) інституції та органи місцевого самоврядування; бізнесові структури (приватний сектор); університети та інші ЗВО; інноваційна інфраструктура. При цьому чим активніше і відкритіше взаємодіють між собою учасники екосистеми, тим ефективніше вона розвивається, у свою чергу створюючи кращі можливості для розвитку стартапів.

Також, за даними досліджень, сама наявність державної, регіональної або муніципальної системи підтримки підприємництва здійснює позитивний вплив на наміри потенційних підприємців щодо започаткування бізнесу у будь-яких формах [1]. Із цього випливає, що формування ефективної стартап-екосистеми громади, регіону, держави потребує комплексного поєднання найбільш ефективних інструментів підтримки.

Важливо відзначити, що в рамках стартап-екосистеми всі ключові гравці тісно пов'язані між собою, і у цій взаємодії створюють взаємні можливості для швидкого прогресу та зростання: а) підприємці об'єднуються для обміну ідеями та взаємодії з університетами для залучення майбутніх працівників; б) інвестори вчаться розуміти, які типи підприємців, команд та стартапів найімовірніше досягають успіху і можуть зробити екзит – інвестують в стартапи гроші; в) у свою чергу, це закачує новий капітал та знання в екосистему від підприємців-початківців та стартапів після екзиту, які,

ймовірно, повернуть гроші та знання назад в екосистему [4, с. 12].

З'ясуємо ключові функції основних учасників екосистеми.

Урядові інститути відіграють важливу роль у побудові стартап-екосистеми (особливо в частині створення інфраструктури), мають підтримувати підприємництво та впроваджувати відповідні законодавчі ініціативи.

Бізнесові структури (корпорації) часто стають первинними клієнтами для стартапів та допомагають у перевірці ідей, гіпотез та тестуванні продуктів. Крім того, менеджери з різних компаній є хорошими менторами для засновників стартапів, оскільки володіють досвідом та експертизою в специфічних галузях та індустріях.

Інвестори надають перший капітал і сприяють зростанню стартапів та їх виходу на ринок.

Також важливим елементом екосистеми є **інфраструктура**, яка включає в себе: а) організації, що сприяють розвитку стартапів – інкубатори і акселератори, коворкінги, лабораторії тощо; б) телекомунікаційну інфраструктуру; в) додаткові сервіси для стартапів (дата-центри, хостинги, інструменти для роботи тощо).

Вагому роль при створенні й започаткуванні роботи стартап-компаній відіграють університети та наукові установи. Ці заклади є ключовими гравцями у стартап-екосистемі, сприяючи розвитку інновацій, підприємництва та підтримуючи молодих підприємців на всіх етапах їхньої діяльності. Вони створюють середовище, яке стимулює креативність, забезпечує доступ до знань, ресурсів та мереж, необхідних для успіху стартапів. Зазвичай, роль університетів у стартап-екосистемі зводиться до такого:

1. **Поширення підприємницьких компетентностей серед молоді.**

Зарубіжні та вітчизняні університети пропонують курси та програми з підприємництва, управління стартап-проектами, які допомагають студентам

розвивати бізнес-навички, навчитися основ бізнес-планування, маркетингу, фінансів та управління.

2. *Забезпечення фахової освіти в IT-галузі*, що забезпечує студентів знаннями та навичками, необхідними для розробки інноваційних продуктів та рішень.

3. *Проведення наукових досліджень, продукування та поширення інновацій*. Університети є центрами наукових досліджень, що можуть привести до відкриттів та нових технологій, які стають основою для стартапів. Крім того, в університетах створюються та активно діють лабораторії, дослідницькі центри та інкубатори, де студенти та викладачі можуть працювати над інноваційними проєктами.

4. *Створення й організація діяльності університетської стартап-інфраструктури*. Університети нерідко виступають засновниками бізнес-інкубаторів та акселераторів, стартап-шкіл тощо, які надають потенційним підприємцям доступ до ресурсів, консультацій, менторів та фінансування. Окреслені елементи стартап-інфраструктури можуть бути організаційно оформлені як самостійні юридичні особи або як структурні підрозділи університету та діяти під його егідою.

Розглянемо детальніше функціональну специфіку інфраструктурних стартап-об'єктів у загальноуніверситетській структурі.

Бізнес-інкубатор може виступати як структурний підрозділ університету, який забезпечує підтримку інноваторів або їх команд на початкових етапах створення інноваційного підприємства (на етапах формування ідеї, розроблення інноваційної продукції, її запуску та випробування), надає на певних умовах та на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно, консультаційні, освітні та інші послуги з метою його розвитку та масштабування.

Акселератори у структурі університету надають підтримку для стартапів на етапах їх зростання і масштабування, шляхом навчання, залучення менторів, надання інших видів підтримки з метою прискорення їх розвитку.

Стартап-школу можна розглядати як структурний підрозділ університету або проєкт, що ним реалізується, у рамках діяльності (реалізації) якого використовуються ресурси закладу вищої освіти для проведення навчання та надання інформаційно-консультаційної підтримки здобувачам освіти та працівникам, які бажають перетворити інноваційну ідею на стартап [6].

Крім того, університети можуть забезпечити стартапам доступ до офісних приміщень, лабораторій та інших ресурсів в рамках діяльності коворкінг-центрів та просторів, а також на постійній чи тимчасовій основі надавати доступ до сучасного технологічного обладнання та програмного забезпечення.

5. Проведення конкурсів стартапів та хакатонів. Університети організовують заходи, де студенти можуть представити свої ідеї, отримати зворотній зв'язок від експертів та залучити інвесторів.

6. Співпраця з бізнесом щодо розвитку стартап-руху. Прикладом такої співпраці можуть бути менторські програми, до яких університети залучають успішних підприємців та експертів з метою консультування студентів та надання їм допомоги у розвитку своїх ідеї. Також університети часто налагоджують партнерства з бізнес-компаніями, що надають можливості для стажування, спільних досліджень та комерціалізації технологій.

7. Фінансова підтримка окремих стартап-проєктів. З одного боку, університети можуть надавати власну фінансову підтримку у вигляді грантів, стипендій та інвестицій для студентів та молодих підприємців – учасників стартап-проєктів. З іншого, – університети можуть сприяти залученню інвесторів, венчурних капіталів та бізнес-янголів для фінансування стартапів.

Університетський функціонал може суттєво різнитися на кожному з етапів розвитку стартапів. Приміром, на етапі створення стартапу (формування ідеї (pre-seed)) фахівці відповідного університетського підрозділу беруть участь у перевірці гіпотези про те, чому і для кого з потенційних споживачів така ідея цінна шляхом виявлення потенційних розробок та навчання у стартап-школі

(надання підтримки для розробки бізнес-моделі та мінімально життєздатного продукту (MVP)).

На етапі оцінки стартапу (запуску та випробування (seed)) відповідальні особи університету беруть участь у перевірці того, чи є ідея продукту комерційно релевантною та цінною за допомогою забезпечення менторства, інкубації та надання інноваційного простору (зокрема, приміщень інноваційних структур тощо).

На етапі розвитку стартапу (зростання (серія A)) фахівці університету беруть участь у розробці комерційного продукту як доказу того, що бізнес-модель працює, шляхом забезпечення менторства, акселерації, пошуку інвестицій, надання приміщення в оренду. На етапі масштабування стартапу (серія B) університет бере участь у розширенні бізнес-моделі до самоокупної життєздатної компанії шляхом забезпечення надання різного спектра послуг, пошуку інвестицій, надання приміщення в оренду тощо.

На пізньому етапі розвитку стартапу (зрілість (серія C)) відповідальні особи університету беруть участь у забезпеченні високої рентабельності стартапу, розробленні інноваційної продукції, забезпеченні виходу на нові ринки шляхом надання різного спектра послуг, пошуку інвестицій, надання приміщення в оренду тощо. На цьому етапі зростання, масштабування та зрілості університет укладає із новоутвореною компанією ліцензійний договір на використання об'єктів права інтелектуальної власності [6].

Участь університетів у стартап-екосистемі здатна приносити низку позитивних наслідків як для самих закладів вищої освіти, так і для їх студентів, викладачів та громади загалом. Задіяність університетів у роботі зі стартапами надає їм численні конкурентні переваги: від покращення репутації та залучення фінансування до підтримки наукових досліджень і розвитку інноваційної інфраструктури. Це також сприяє економічному розвитку регіону, підвищує якість освіти в громаді і відкриває можливості для міжнародної співпраці.

Отже, університети, будучи однією з ключових ланок в стартап-екосистемі, забезпечують чимало незамінних функцій. Найчастіше саме університети є унікальним середовищем, де формуються інноваційні ідеї, оскільки мають потенціал студентської молоді, дослідницькі лабораторії, акумулюють науковий та інтелектуальний потенціал регіону та країни. Через свої структурні підрозділи університети мають можливість брати участь у навчанні, менторстві, інкубаційних програмах, наданні у користування приміщень, пошуку інвесторів, розробленні бізнес-плану та фінансової моделі стартап-проектів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Lee W., Kim B. Business Sustainability of Start-Ups Based on Government Support: An Empirical Study of Korean Start-Ups. *Sustainability*. 2019. № 11. URL : <https://doi.org/10.3390/su11184851>.
2. Бленк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. Київ: Наш формат, 2019. 512 с.
3. Гавриш О. А., Бояринова К. О., Копішинська К. О. Розробка стартап-проектів. Конспект лекцій: навчальний посібник. Київ: КПП імені Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
4. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами. Робочий зошит викладача. Київ: YEP, 2021. 115 с.
5. Менеджмент стартапів: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти денної та заочної форми навчання / Упорядник: С. О. Заїка. Харків: ДБТУ, 2023. 121 с.
6. Методичні рекомендації щодо політики у сфері інтелектуальної власності для закладів вищої освіти та наукових установ України. URL : https://nipo.gov.ua/wp-content/uploads/2024/01/Metodychni_rekomendatsii_polityka_IV_ZVO_NU_Ukrainy-web.pdf.