

07.06.2016

О. Саліхова, доктор економічних наук

О. Курченко, аспірантка

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Про бідного стартапа замовите слово

Згідно з рейтингом сервісу Startup Ranking, Україна посідає 33 місце поміж 150 країн за кількістю зареєстрованих стартапів у 2015 р. За результатами проведеного пілотного обстеження, 76 % стартапів очікують на запровадження в Україні державної програми підтримки інноваційного підприємництва ([Економіст](#)).

У будь якій економіці запорукою створення і зростання технологічних стартапів інвестиційної готовності на базі перспективних проектів є кілька передумов: загальний підприємницький клімат; якісні механізми техніко-економічного обґрунтування проектів; інформаційне забезпечення потенційних підприємців та інвесторів; наявність гарантій інвесторам, що спонукатимуть їх до фінансування інноваційного бізнесу.

Ці передумови забезпечили успіх державних ініціатив з підтримки стартапів в різних країнах. Аналіз більш, ніж 200 таких ініціатив (за даними INNO Policy Trend Chart та ERAWATCH) показав, що вони реалізуються урядами, як правило, разом із програмами сприяння венчурному капіталу, програмами інноваційного менеджменту та консультаційних послуг, а також програмами прямої підтримки досліджень і розробок (ДіР) бізнесу у вигляді грантів та позик.

Піонерами і беззаперечними лідерами в питаннях створення національної екосистеми підтримки стартапів є США. В країні у компаніях-початківцях, заснованих за підтримки венчурного капіталу, сьогодні «додають вартість» понад 10% працездатного населення країни. А це 12 млн осіб! Сукупний дохід американських стартапів сягає 3 трлн дол., або 21 % ВВП країни! Очевидно, що цей сегмент економіки є під пильною увагою держави, яка через програми і заходи стимулює його подальший розвиток. Аналогічна позиція у керівництва ЄС та урядів країн-членів.

Яскравим прикладом, де державна підтримка зіграла ключову роль у становленні інноваційних стартапів та стимулюванні розвитку високотехнологічного сектору національної економіки, є Ізраїль. Уряд країни, у доповнення до програм підтримки запровадив широкий спектр підкріплюючих умов, пов'язаних, зокрема, із покращенням загальноекономічного, податкового та нормативно-правового середовища,

посилення інноваційного потенціалу, підприємницької культури та режиму інтелектуальної власності.

Відомо, що бурхливий розвиток національної високотехнологічної сфери Ізраїлю (напередодні 2000 р. кожні 36 годин в країні з'являлася новий стартап) напряду пов'язаний зі створенням в період 1970–1990 рр. підґрунтя для бізнесу у сфері ДіР та інновацій. Зокрема, в країні в кінці 1980-х років було сформовано такі базові умови:

1) великий пул вчених та інженерів високої кваліфікації (в значній мірі за рахунок емігрантів з колишнього СРСР, з яких фахівців з вищою технічною освітою, за оцінками, було щонайменше 100 тис. осіб) та потужна матеріально-технічна база університетів, що їх підтримувала;

2) добре розвинена цивільна індустрія високих технологій;

3) присутність значної кількості високотехнологічних ТНК;

4) лібералізація ринків капіталу та сприятливі макроекономічні умови.

Разом з тим, зародження ізраїльської індустрії венчурного капіталу припало на період, якому безпосередньо передувала глобалізація ринків капіталу (завдяки чому ізраїльські фірми змогли мобілізувати капітал в США на фондовому майданчику НАСДАК); інтерналізація інвестиційних банків в США, що шукали можливість ведення бізнесу в Ізраїлі; та високі темпи створення нових високотехнологічних підприємств у період 1988–1992 рр. Тому, коли у 1992 р. було започатковано інвестиційний фонд фондів «Yozma» («ініціатива»), на ринку вже спостерігався попит на венчурний капітал у підприємств високої якості.

Оскільки, для інноваційного бізнесу особливо важливою є початкова стадія підприємницького проекту, державна підтримка може бути життєво необхідною. Тому, для проектів, так званої, «передпосівної» та «посівної» стадіїв Ізраїлі запроваджено низку державних ініціатив, серед яких – Програма «Tnufa» («підйом»), Програма «Nofar», Державний посівний фонд «Hezkek-Seed Fund» та Програма технологічних інкубаторів, або «технологічних теплиць».

«Tnufa» надає гранти на проекти передпосівної і посівної стадій, допомагаючи стартапам, винахідникам і підприємцям перетворити їх ідеї та пропозиції в конкретні технологічні проекти. Грошові дотації на проект для створення прототипу, реєстрації патенту, підготовки бізнес-плану сягають 50 тис. дол. з максимум 85 % покриттям витрат.

«Nofar» надає підтримку прикладним дослідженням в області нано- і біотехнологій. Фінансуються проекти, що викликали інтерес у бізнесу, але ще не перетворилися у конкретний продукт. Мета Програми – через подолання розриву між академічним середовищем та промисловістю

допомогти розробкам, що мають комерційний потенціал. Аби стати її учасником, новатор має вкласти 10 % стартового капіталу, 90 % забезпечить держава. Бюджет проекту на 15 місяців становить 500 тис. шекелів (близько 130 тис. дол.).

«Heznek-SeedFund» інвестує в капітал компаній (не більше 62,5 % для бюджету до 625 тис. шекелей (близько 160 тис. дол.) з наданням опціону приватному інвестору на викуп частки держави протягом 5 років за ціною входження плюс процентний дохід. Як інвестори, розглядаються венчурні і промислові компанії, які здійснюють діяльність з інвестування у подібних галузях; мають план роботи компанії на найближчі два роки, в якому визначено напрямки діяльності в сфері ДіР та бізнес-фактори, що максимізують прибутки; забезпечені ресурсами для додаткового фінансування та скеровування менеджменту компанії.

Програма «технологічних теплиць» націлена на перетворення інноваційних технічних ідей, які є занадто ризикованими для приватних інвестицій, в життєздатні стартапи, які після інкубатора здатні залучити інвестиції з приватного сектора і працювати самостійно.

В Україні на державному рівні не створено нічого подібного для підтримки стартапів.

Але започаткування будь-яких заходів вимагає попередньої оцінки масштабу проблеми та обґрунтування шляхів її розв'язання. Саме тому, у травні 2016 р. ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України вперше ініційовано опитування стартапів, як найбільш динамічних агентів національної інноваційної системи. Керівникам цих компаній було розіслано офіційне звернення з обґрунтуванням доцільності [реалізації такої ініціативи](#), а також запропоновано [заповнити анкету](#).

Отримана інформація буде використана при підготовці пропозицій Комітету Верховної Ради України з питань науки та освіти, що на 15 червня 2016 р. запланував слухання з проблем «Законодавчого забезпечення розвитку Національної інноваційної системи: стан та шляхи вирішення» (*захід відбувся – Ред.*)

Перші результати цього пілотного проекту, у якому взяли участь майже 70 стартапів (один з критеріїв участі в анкетуванні – наявність серед засновників щонайменше одного громадянина України), свідчать про наступне.

«Рушійною силою» розбудови стартап-екосистеми в Україні є інноватори з наукового, промислового та сервісного середовища національної економіки. Водночас, у цей бізнес активно інтегруються стартапи освітньої сфери, організовані студентами, викладачами та

науковцями. У майже 80 % стартапів носієм ключової компетенції є CEO (генеральний директор). Разом із CEO компанії вказують на наявність унікальної розробки (у вигляді технології чи ноу-хау), що виділяє їх серед конкурентів. За оцінками, переважна більшість «стартаперів» – це люди віком від 26 до 45 років, які мають вищу освіту за рівнем магістр (спеціаліст), в першу чергу, за наступними спеціальностями: інформатика та обчислювальна техніка; інформаційна безпека; фізико-математичні науки; системні науки та кібернетика (прикладна математика, інформатика, системний аналіз). В окремих компаніях у штаті є фахівці рівня PhD. Деякі стартапи залучають таких спеціалістів на виконання проектів.

Для 70 % компаній стартовим капіталом стали власні кошти, кошти від друзів чи сім'ї. Лише незначна частина респондентів отримала фінансування від Бізнес-ангелів та венчурних інвесторів; одиниці – гранти чи субсидії. Консультаційна допомога стартапам надається переважно в Україні; технічна та фінансова – частіше надходить з США та країн ЄС.

Аналіз бізнес-моделей українських стартапів, показує, що співвідношення тих, хто «сповідує» B2B (продукування та/чи продаж товарів, послуг або інформації іншим компаніям) та B2C (продукування та/чи продаж товарів, послуг або інформації кінцевому споживачу), становить 3:2.

Близько 60 % респондентів серед географічних ринків, де реалізуються їхні товари (послуги), вказують країни Європейського союзу та асоційовані країни, зокрема, виділяють Німеччину та Велику Британію. Серед споживачів їх продуктів вказують також: США, Японію, Китай та РФ. Менше чверті опитаних стартапів працюють суто на ринок України.

З тих, хто взяв участь в опитуванні, майже половина у 2015 р. отримала дохід, що не перевищував 100 тис. дол. (при середній чисельності працівників до 10 осіб).

Доказом того, що стартапи в Україні є «двигунами прогресу», є їхня активна позиція щодо інноваційної діяльності – її здійснюють майже 65 % опитаних. Стартапи купують обладнання, програмне забезпечення та ліцензії; здійснюють технологічну та дослідницьку діяльність, промислове проектування задля створення та (або) запровадження інновацій щодо продукту чи процесу.

В цій частині компанії співпрацюють з контрагентами (в порядку пріоритетності) з України, США, країн Європейського союзу та асоційованих країн, Китаю.

Окремі стартапи налагодили зв'язки із лабораторіями та науковими установами (як державними, так і приватними), університетами та іншими

вищими навчальними закладами, державними академічними науково-дослідними інститутами. Незважаючи на те, що галузева наука, яка забезпечувала технологічний та інноваційний розвиток промисловості України, майже повністю знищена, з тими галузевими науково-дослідними інститутами, що зберегли свій потенціал, співпрацюють стартапи.

Безумовно на шляху здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності стартапами мають безліч перешкод, головна з яких, – несприятливий бізнес-клімат та макроекономічна нестабільність. На жаль, це підтверджується й міжнародним рейтингом Doing Business-2016, де Україна посіла 83-тє місце за [легкістю ведення бізнесу](#).

Очевидно, що незбалансованість доходів і витрат державного бюджету, дефіцит якого стрімко зростає; високі темпи інфляції; зміни валютного курсу в комплексі створюють несприятливі фінансові умови для ухвалення приватним сектором рішень про інвестиції та інновації.

Серед негативних факторів, що перешкоджають інноваційної діяльності, стартапами вказують також недосконалість судової системи, брак коштів (як власних, так і запозичених) та складнощі із захистом прав інтелектуальної власності. Примітно, що компанії, де працює понад 10 осіб, доходи – вище 100 тис. дол., а ключові ринки збуту – країни ЄС та США, до кола перешкод включили також брак кадрів належної кваліфікації.

Аналіз впливу змін векторів зовнішньої політики країни на діяльність стартапів показує, що близько 40% компаній позитивно оцінюють асоціацію України з Європейським Союзом для свого бізнесу. Частина з них вже дотримується технічних регламентів та систем стандартизації ЄС по всіх продуктах, деякі адаптуються до них.

Прикрим фактом є те, що жоден з опитаних стартапів не отримував фінансування на свої проекти в рамках Програми «Horizon 2020». Щоправда, деякі з них подавали заявки, інші – планують це зробити. Це свідчить, в першу чергу, про відсутність належного інформаційного забезпечення стартапів в Україні про умови та переваги участі у Програмі «Horizon 2020».

Як зазначає з цього приводу національний координатор мережі Національних контактних пунктів програми «Горизонт-2020» [в Україні Єгор Дубинський](#), причинами «недоінформованості» є: відсутність міжвідомчої ради з питань Горизонту, яка поки що не створена, а також відсутність державної стратегії щодо науки. Водночас, на думку Є. Дубінського, бізнес поки що не навчився складати конкурсну пропозицію та подавати інформацію правильно, привабливо, переконливо, із розумінням потреб та очікувань усіх партнерів.

З тим, що в Україні бракує програми підтримки вітчизняних стартапів погоджується майже 76 % респондентів. Нагадаємо, що для більшості з них стартовим капіталом були власні кошти, кошти від друзів чи сім'ї. Ця категорія інноваторів, в першу чергу, потребує державної підтримки. Серед найбільш очікуваних преференцій, які дадуть поштовх їх подальшому розвитку, – державні замовлення та гранти.

Отримані в ході анкетування стартапів результати, спростовують думку представників цього бізнесу, що головне – «багато працювати, і щоб держава при цьому не заважала»

Ця позиція, що спричинена зневірою у допомогу держави та в те, що вона здатна стати каталізатором інноваційного розвитку в Україні, цілком виправдана. Адже, дотепер в Україні не створено національну інноваційну систему, здатну генерувати, примножувати, поширювати знання та ефективно їх використовувати в економіці. Окремі структурні елементи цієї системи та автономне від реальних проблем нормативно-правове поле не спроможні забезпечити потужний розвиток інноваційного підприємництва.

Як стало відомо в ході анкетування, не лише IT-бізнесмени, але й керівники стартапів намагаються «абстрагуватися» від українського політикуму, вважаючи, що інформування представників влади щодо стану справ в інноваційному підприємстві – ні на що не вплине.

Тим не менш, як показали результати пілотного дослідження, у становленні стартапів в Україні є низка перешкод, подолати які можливо саме завдяки посиленню ролі держави.

В першу чергу це стосується підвищення якості STEM-освіти в Україні. Зокрема, мова йде про формування нової генерації інноваторів, що мають освіту в галузі природничих наук, технологій, інженерії, математики, які здатні створювати нові знання, продукувати, адаптувати та використовувати передові технології. Саме вони започаткуватимуть технологічні стартапи, що забезпечать інноваційну трансформацію економіки. Не менш важливим питанням є підготовка когорти інвестиційних менеджерів та експертів інноваційних проєктів. Їх спільна робота є підґрунтям для модернізації національної економіки і, як показує світовий досвід, структурних зрушень у бік розбудови високотехнологічних виробництв, що створюють високу додану вартість та високооплачувані робочі місця. Саме розв'язання цієї проблеми є наріжним каменем у посиленні співпраці держави і бізнесу.

Другим кроком має стати створення та реалізація державної Програми підтримки українських стартапів та суміжних програм, що забезпечить синергетичний ефект. До розглянутого позитивного досвіду Ізраїлю в цій частині слід додати практику реалізації у Франції Програми

«Молоде інноваційне підприємство» (Jeune entreprise innovante) та «Молоде університетське підприємство» (Jeune entreprise universitaire). Але не «кліше» цих та інших успішних програм, а репродукція кращого світового досвіду з урахування «особливостей національного менталітету» та історичного досвіду дозволять створити в Україні дієвий інструмент розвитку інноваційного підприємництва.

Не менш важливою є державна підтримка участі українських інноваторів у Програмі «Горизонт-2020», де перевага у фінансуванні надається проектам, орієнтованим на промисловість та вирішення суспільних проблем: ІКТ, нанотехнології, нові матеріали, біотехнології, нові виробничі процеси, космос. Слабкою стороною у розв'язанні цієї проблеми сьогодні є не стільки відсутність проектів українських інноваторів, скільки якісне оформлення ними заявки і конкурсної пропозиції. Це вимагає створення державних (або фінансованих державою) сервісних центрів з надання відповідних послуг.