

УДК 338.483.13:397.72:355.4

Орислава Графська

*д-р екон. наук, доцентка кафедри
готельно-ресторанного бізнесу,
Львівський державний університет
фізичної культури
імені Івана Боберського*

АНАЛІЗ УПРОВАДЖЕННЯ СТАРТАПІВ ПІД ЧАС ВІЙНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Упровадження стартапів під час війни – питання не з простих на сьогодні, але незважаючи на всі складнощі, що виникають, програми розвитку стартапів для малого і середнього бізнесу в Україні де дозволяє безпекова ситуація, активно впроваджують в життя. На теперішній час для підтримки малого і середнього бізнесу в Україні стартапи є одним із перспективних рішень щодо розвитку певного сегменту бізнесу у всіх сферах ринкової економіки. За даними Європейської бізнес-асоціації, через війну 20% представників малого і середнього бізнесу втратили по 100 тис. дол. США, а це достатньо велика сума коштів, які в відігравали роль обігових коштів для МСБ.

Стартап (у перекладі з англ. startup), стартап-компанія – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і що володіє обмеженими ресурсами, але має ідеї, які можуть після їх втілення приносити прибуток[1].

Відзначимо, що термін «стартап» найчастіше застосовують для інтернет-компаній та інших фірм малого і середнього ринку, що працюють у сфері ІТ, або з максимальним використанням продукції ШТ-сфери, проте, це поняття стосується і інших сфер діяльності, зокрема і сферу індустрії гостинності. Стартапи для розвитку бізнесу поділяють на дві групи:

- глобальні (у світовому масштабі);

- локальні (зорієнтовані в певній державі або регіоні).

Зважаючи на природу існування стартапу, з моменту його започаткування до моменту його реалізації він проходить п'ять циклів:

- seed stage (початкова стадія, або стадія зародження проєкту);
- startup stage (стадія зростання, тобто впровадження);
- growth stage (стадію просування на ринку товарів та послуг);
- expansion stage (стадія реалізації)
- exit stage (стадія виходу)(див. рис. 1).

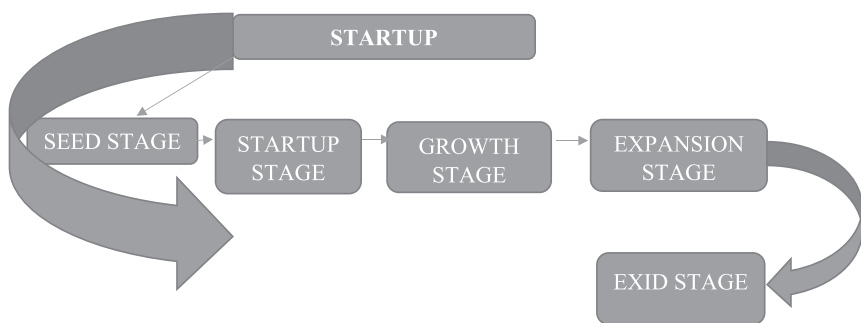


Рис. 1. Класифікація стадій впровадження стартапів

Проводячи аналіз фінансування стартапів можна сказати таке: практичний досвід свідчить, що існує кілька етапів фінансування стартапів, на кожному з яких компанія залучає достатньо коштів для підтримки зростання і досягнення наступного раунду інвестицій. Оскільки інвестор отримує дохід від збільшення вартості його частки в капіталі компанії, передбачено кратне зростання компанії між інвестиційними раундами, що робить стартап привабливим для нового інвестора, і незважаючи на ситуацію, інвестор є мотивованим і прекрасно розуміє, що його подальший фінансовий результат залежить від швидкості завершення проєкту (стартапу), в іншому вигляді він просто заморожує свій ресурс, який може бути частково вкладений, але фінансового результату не буде, бо не буде зданий об'єкт в експлуатацію.

Варто зазначити, що стартапи до початку повномасштабної війни регулярно залучали інвестиції від локальних і світових інвесторів. В Україні на теперішній час налічується близько 3000 стартапів. каталізатором зростання кількості таких компаній є можливість залучити

інвестиції від локальних та міжнародних інвесторів на інвестиційних фондах. Стартапи здебільшого ототожнюють не тільки зі сферою високих технологій, але і з будь-яким початком бізнесу. Також вагомим є те, що початок будь-якого бізнесу за програмою стартапу є найзвичайно ризиковий, адже всі інвестора капіталовкладення – це є перспектива майбутнього, і ризик високий. В Україні під час війни ринок стартапів продовжує функціонувати, свою діяльність починає чимало підприємств, але компанії, які все-таки дали згоду інвестувати в Україну під час війни, прекрасно розуміють зону ризику і можливі негативні наслідки, які за форс-мажорної ситуації можуть вплинути на результат реалізації задуманого проєкту.

Тепер в Україні створення стартапів здебільшого передбачає впровадження будь-якого ноу-хау або технологічного проєкту, який має глобальне бачення щодо його реалізації. По суті, стартап може бути повноцінним бізнесом. Певною мірою кожен стартапер – це підприємець, але за типом занять стартапер може бути зайнятий будь-хто: як художник, так і економіст залежно від проєкту.

Основні характеристики стартапів:

- інновації;
- надшвидкі темпи розвитку;
- високий ризик банкрутства [2].

Україна у воєнний період набирають неймовірної популярності до себе як до держави в цілому серед інших держав – партнерів світу. Водночас варто відзначити, що на сьогодні існує чимало небайдужих представників бізнес-середовища, які готові інвестувати в Україну в період війни, звичайно, прораховуючи всі можливі ризики та форс-мажорні ситуації, але максимально можлива форс-мажорна ситуація вже існує – це війна. Інвестори готові охопити різні сфери діяльності, починаючи від Інтернет-стартапів та закінчуючи інноваційними розробками у сфері виробництва, енергоефективності та будівництва. Сфера індустрії гостинності також не є винятком. У теперешній час Західна частина України перебуває в достатньо спокійній стабільній безпековій ситуації, тому потенційний інвестор оцінюючи проєкт, може на 80% бачити реальність його реалізації. Беручи до уваги Карпатський регіон зазначмо, що інтенсивність розвитку підприємств, які займаються реалізацією своїх товарів та послуг сфери індустрії гостинності, значно побільшала навіть від

початку повномасштабної війни. За допомогою залучення зовнішньої інвестиційних проєктів та сатрапів збільшилося будівництво готелів та супутніх до них підприємств готельно-ресторанного бізнесу, а це позитивний крок до реалізації проєкту стартапу будь-якого масштабу.

Отже, залуження стартапів у період війни є надзвичайно відповідальним та рішучим кроком, який у перспективі дасть змогу успішно реалізувати бажані проєкти та отримувати стабільні надходження до бюджету у вигляді податків та зборів та допоможе створити нові або зберегти чинні робочі місця, що позитивно назначиться на економіці держави та всіх сферах її діяльності, включаючи також індустрію гостинності.

Ключові слова: стартап, війна, індустрія гостинності.

Список використаних джерел

1. Банк. Бізнес.– URL: <https://bankchart.com.ua/biznes/>.
2. Грицак О. С. Стартап як вид інноваційного бізнесу: обліковий вимір понятійного апарату / Грицак О. С. // Науковий вісник Ужгородського ун-ту. Серія: Економіка : зб. наук. пр.– Ужгород, 2019.– Вип. 2(54).– С. 110–115.