

INOVATIVAN PRISTUP FINANSIRANJU I RAZVOJU STARTAPA U USLOVIMA PERMAKRIZE**AN INNOVATIVE APPROACH TO THE FINANCING AND DEVELOPMENT OF STARTUPS IN PERMACRISIS CONDITIONS**

Milica Borocki, *Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad*

Oblast – INDUSTRIJSKO INŽENJERSTVO I MENADŽMENT

Kratak sadržaj – U ovom radu su predstavljene rezultati istraživanja za odabranu poslovnu ideju (aplikacija za pružanje informacija o pravilnoj primeni lekova) startapa u fazi osnivanja: diferenciranje ciljne grupe za jedinstveni proizvod/proces/uslugu (predstavljenu kroz Lean Canvas poslovni model), izvori i načini finansiranja, faze daljeg razvoja startapa u uslovima permakrize uzimajući u obzir inovativan pristup kao savremen, održiv i tržišno prihvatljiv.

Ključne reči: Startup, inovativni startup ekosistem, rizik investiranja, permakriza

Abstract – In this paper, the research results are presented for the selected business idea of a startup (An application providing information on the proper use of medications) in the founding phase: differentiating the target audience for a unique product/process/service (presented through the Lean Canvas business model), funding sources and methods, stages of further startup development in the conditions of a permanent crisis, considering an innovative approach as contemporary, sustainable, and market-acceptable.

Keywords: Startup, Innovative Startup Ecosystem, Investment Risk, Permacrisis

1. UVOD

Razvoj preduzetništva i inovacija doveli su do nastanka novog oblika organizacija, malih ili mikro preduzeća koja tek započinju svoje poslovanje kao rezultat novog preduzetničkog poduhvata. Danas su preduzeća koja nastaju kao rezultat novog preduzetničkog poduhvata poznata kao startapi (engl. startup – pokrenuti, osnovati). Startup je kompanija dizajnirana za brzi rast. Novoosnovana kompanija sama po sebi nije startup, niti je neophodno da se bavi tehnologijom, oslanja na rizično finansiranje ili planira "izlaz". Startup kompanija svoj poslovni model zasniva isključivo na inovacijama i tehnologiji koje se često i brzim tempom menjaju.

Funkcionisanje startapa odvija se u okviru inovativnih startup ekosistema koji obuhvata: inovacije, kupce, organizaciju podrške, pružaoce usluga, inovacije velikih

kompanija i javnog sektora, intelektualnu svojinu, izvore finansiranja i nova rešenja za finansiranje. U današnjim uslovima poslovanja koja nisu samo dinamična i odlikuju se brzim promenama, nego su i praćena kontinuiranim krizama odnosno permakrizama.

Svaki startup prolazi kroz određene faze razvoja i izložen je brojnim rizicima poslovanja, koja često mogu dovesti u pitanje njegov opstanak. Upravo iz ovih razloga, veoma je važno pravilno kreirati poslovni model i precizno definisati uspešnost realizacije poslovne ideje. Razvoj jedne takve poslovne ideje prezentovan je u ovom radu. U pitanju je kreiranje mobilne aplikacije za pružanje informacija o pravilnoj primeni lekova. Lean Canvas poslovni model prikazan u radu trebalo bi da olakša kreiranje inovativnog startapa u odabranom inovativnom startup ekosistemu, uz svesnost o određenim rizicima i u uslovima postojanja permakrize.

2. MESTO, ULOGA I ZNAČAJ INOVACIJA U POSLOVANJU STARTAPA

Konkurentnost preduzeća danas se ne može zamisliti bez kreiranja inovativnog proizvoda, procesa, organizacije, usluge ili marketinškog nastupa.

Kada su u pitanju startapi, istraživanja pokazuju da većina startapa svoju poslovnu ideju realizuje primenom tehnološke inovacije.

Tehnološke inovacije odnose se na unapređenje poslovnog procesa i klasifikuju se na inovacije proizvoda/usluga (uvođenje na tržište novih i/ili postojećih proizvoda ili usluga, kod kojih su sprovedene kvalitativne promene) i na inovacije procesa (uvođenje novih ili značajno poboljšanih metoda i postupaka u proizvodni proces) [1].

Startup je novoosnovani, inovativni privredni subjekt koji ima potencijal brzog i velikog rasta, odnosno predstavlja potencijal da u doglednoj budućnosti razvije proizvod, uslugu ili proces koji je nov ili značajno unapređen u poređenju sa najboljim trenutno dostupnim rešenjem u svojoj industriji, i koji sa sobom nosi rizik od tehnološkog ili tržišnog neuspeha.

U središtu svakog uspešnog startapa jeste inovacija koja predstavlja ključnu karakteristiku preduzetničkog poduhvata. Inovativan biznis je onaj koji korisnicima nudi proizvod ili uslugu koji do sada nisu postojali na tržištu i brzo i jednostavno nude rešenje za potrebe koje imaju korisnici [2].

NAPOMENA:

Ovaj rad proistekao je iz master rada čiji mentor je bio dr Vladimir Đaković, vanr. prof.



Slika 1. Elementi inovativnog startup ekosistema [3]

Inovacioni sistemi predstavljaju regionalne ili nacionalne strukture u kojima startapi, MSP, velika preduzeća, univerziteti i javne organizacije međusobno interaguju na tehnološkoj, društvenoj, pravnoj i poslovnoj osnovi kako bi proizveli znanje, razvijali nove tehnologije i nove poslovne prilike. Ove interakcije imaju za cilj razvoj i zaštitu novih tehnologija, finansiranje i regulaciju novih projekata [4]. Struktura inovativnog startup ekosistema, u kojem ključnu ulogu imaju startapi, predstavljena je na slici 1.

3. UTICAJ RIZIKA NA STARTAP POSLOVANJE

Za svako preduzeće u toku procesa realizacije poslova, poslovnih poduhvata ili planiranja poslovanja, postoji mogućnost pojave nepredvidivih događaja koji mogu direktno uticati na ostvarivanje očekivanih rezultata. Pojava čestih promena na tržištu, kao što su: inflacija, smanjivanje kupovne moći potrošača, nedostatak kvalifikovane radne snage, nedostatak materijala i sirovina za proizvodnju, nedostatak informisanosti, kao i mnoge druge promene, prouzrokuju i određenu vrstu rizika. Navedene promene rezultiraju pojavom kriznih perioda, ali zbog svoje učestalosti, posebnu pažnju treba posvetiti uticaju promena u permakriznim uslovima poslovanja. Procena uticaja rizika se vrši u cilju analize tržišne pozicioniranosti startapa koji se osniva u odnosu na konkurentske pozicije industrijske grane poslovanja.

Upravljanje rizikom (menadžment rizika) je sposobnost privrednog subjekta da unapred uoči sve relevantne faktore okruženja, kreira konkretne strategije za odgovor na izazove iz okruženja i time predvidi nastanak kriznih stanja [5]. U cilju procene uticaja nivoa rizika u odnosu na nivo inovativnosti sprovodi se analiza relacija stepena inovativnosti i rizika [6]. Kako bi se izbegao visok nivo rizika u situaciji kada je stepen inovativnosti smanjen, neophodno je sprovesti korektivne mere, poboljšati konkurentsku prednost uvođenjem inovacija u proces poslovanja, minimizirati investicije, smanjiti troškove, ulagati napore za postepeni rast potencijala inovativnosti i implementirati poslovni plan za bolju realizaciju sprečavanja rizika. Kada je stepen inovativnosti visok, a nivo rizika nizak, tada je potrebno održati taj nivo tako što će

preduzeća ulagati napore za smanjenje dosadašnjih rizika uz brzu reakciju smanjenjem investicija i operativnih troškova putem kontrolnih sistema i uraditi zaštitu inovacija odgovarajućim vidom intelektualne svojine. Zbog pojave rizika, neophodno je sagledati faktore koji doprinose nastanku kriznih stanja i proceniti njihov uticaj na tok i efekte aktivnosti investiranja u cilju kreiranja strategije za upravljanje rizikom, a to su strategija fleksibilnosti i strategija previđanja promena u kriznim uslovima poslovanja. Potrebno je da se prilikom investiranja proceni i vrednuje uticaj nivoa rizika i očekivane stope prinosa od investiranja.

4. INOVATIVAN PRISTUP FINANSIRANJU I RAZVOJU STARTAPA U USLOVIMA PERMAKRIZE

Na pojavu permakrize uticao je niz prethodnih kriznih perioda koji su negativno uticali na našu zemlju, ali i na ceo svet, a to su: globalna ekonomska kriza iz perioda 2007.–2009. godine, globalna kriza izazvana pandemijom COVID-19 2020. godine, kriza nastala kao posledica ukrajinsko – ruskih konflikata 2022. godine.

Jedan od najvećih izazova za startup poslovanje je izazov pronalaska i prikupljanja finansijskih sredstava i pronalaženje investitora koji bi ulaganjem u poslovnu ideju podržali ceo preduzetnički poduhvat. Prilikom pronalaženja finansijskih izvora za preduzetnički poduhvat, neophodno je izvršiti procenu potrebnih novčanih sredstava kao i strukturu sredstava (stalna/obrotna sredstva i/ili stalna imovina). Novčani proračun je potreban kako bi približio stanje preduzetničkog poduhvata potencijalnim investitorima, ali i dao jasnu sliku preduzetniku šta mu tačno treba i koliko. Prva sredstva dolaze od samog preduzetnika u vidu ušteđevine, otpremnine ili nasledstva.

Preduzetnicima početnicima, ali i iskusnim preduzetnicima, na raspolaganju su interni i eksterni izvori finansiranja, u zavisnosti od: faze razvoja preduzetničkog poduhvata, vrste delatnosti, poslovnog modela, vizije koje preduzetnik ima u procesu kreiranja poslovnih strategija i planova [7]. Najčešće se za finansiranje startapa vezuju vlastiti izvori, anđeoski investitori i fondovi rizičnog kapitala, kao i fondovi i grantovi vladinih organizacija, međunarodnih organizacija i privatnih fondova. Kako se menjaju trendovi u okruženju, tako se uvode i dva nova načina za prikupljanje sredstava za podršku i razvoj poslovne ideje u vidu online investiranja, a to su Crowdfunding i Crowdsourcing.

5. PRIKAZ POSLOVNOG MODELA LEAN CANVAS U PRAKSI

Poslovni model opisuje na racionalan način kako organizacija stvara i isporučuje vrednost kupcima. Predstavlja skup pretpostavki koje kompanija ima o tome kako će poslovati, kome će prodavati proizvode ili nuditi usluge, na koji način i zašto. Lean Canvas poslovni model ima fokus na probleme koji su proizašli iz potreba različitih segmenata korisnika, kao i rešenja kroz definisane predloge vrednosti za korisnike. Primena Lean Canvas modela započinje definisanjem i identifikacijom problema iz kojeg treba kao rezultat da proistekne proizvod/proces/

usluga, što je prednost za osnivanje startapa u rešavanju problema.

Osnovni problemi na kojima je bazirano celo istraživanje su: “neadekvatna primena lekova i nepovoljni terapijski ishodi” koji predstavljaju značajan izazov današnjice u medicinskoj praksi uzimajući u obzir i problem vezan za sam razvoj startapa: “startap je tek u prvoj fazi razvoja i nema dovoljno finansijskih sredstava za razvoj u uslovima permakrize.” Identifikacijom konkurentske ponude aplikacija sa sličnim funkcionalnostima i sličnom ponudom na svetskom tržištu uočena je velika potreba za razvojem aplikacije za stanovnike Republike Srbije koji nisu dovoljno edukovani i informisani o ispravnom načinu primene određenih lekova, suplemenata ili drugih biljnih preparata. Zbog ove potrebe sve su učestaliji problemi u vidu nuspojava mešanja lekova, posledica propuštanja terapije ili zamene za neki drugi lek. Navedeni problemi su usklađeni sa ciljnom grupom, tako da je osnovni motiv za kreiranje aplikacije evidentiranje koliko je ispitanika medicinski edukovano i obavešteno o postojanju sličnih aplikacija.

Prvi korak odnosio se na kreiranje ankete u cilju targetiranja ciljne grupe. Kreirana anketa je sastavljena od 34 kratka pitanja, pri čemu su pojedina pitanja vezana za samu aplikaciju i već postojeće aplikacije naznačene za obavezno popunjavanje. Anketa je kreirana u online formatu i poslata različitim grupama poznanika, studentima, roditeljima i prijateljima. Bitnost ankete ogleđa se u značaju validnih rezultata na postavljena pitanja, na osnovu kojih se postavljaju hipoteze za rešavanje izazova i ciljeva istraživanja postavljenih u prvom poglavlju. U online popunjavanju ankete aktivno je učestvovalo 193 ispitanika oba pola, različitih starosnih dobi, dok je u cilju provere stava stručnih lica iz farmaceutske i medicinske industrijske grane o izazovima i poteškoćama sa kojima se svakodnevno suočavaju uživo je intervjuisano šest osoba.

Primena novih tehnoloških trendova za razvoj aplikacije uključuje zastupljenost veštačke inteligencije, tako što će na profilu svakog korisnika biti dostupan edukativan materijal, kao i prisustvo online medicinskog asistenta koji će odgovarati korisnicima na sve nedoumice i pitanja vezana za zdravstvenu zaštitu od negativnih uticaja primene lekova. Ovakav način svrstava startap u grupu inovativnih preduzeća sa visokim stepenom rizika u permakriznim uslovima poslovanja. Predlog poslovne ideje KinetMed startapa predstavljen primenom metodologije Lean Canvas poslovnog modela prikazan je na slici 2.

Iz prikazanog poslovnog modela uočeni su nedostaci prihodovnih tokova za prve godine poslovanja startapa, kao i visoki troškovi nastali pod uticajem kriznih perioda poslovanja. Za što bolje predstavljanje tehnološke inovacije ovog startapa kreiran je minimalno prihvatljiv proizvod (MVP – minimum viable product) u vidu mobilne aplikacije, članstvo na aplikaciji bi se od treće godine poslovanja trebalo naplaćivati kako bi startap nastavio sa razvojem i rastom na tržištu, ali i uveo ili proširio svoju ponudu.

Predlog za investitora koji bi podržali i uložili u startap u početku su biznis anđeli, a to bi bila farmaceutska

kompanija ili neka zdravstvena institucija koja bi uložila u razvoj aplikacije i samim tim podržala celokupno poslovanje startapa. Ovakav vid saradnje bi startapu doprineo i veći broj korisnika aplikacije jer bi u tim ustanovama bila istaknuta na vidljivom mestu promocija aplikacije i QR kod pomoću kojeg bi mogli da instaliraju aplikaciju na svoje mobilne uređaje.

Problem	Rešenje	Unique Value Proposition	Nelojalna prednost	Segment korisnika
<ul style="list-style-type: none"> > Ljudi konzumiraju veliki broj lekova istovremeno što dovodi do međusobne interakcije između tih lekova. > Specifična svojstva pojedina (trudnoća, starost, pojedine bolesti) utiču na ishod terapije. > Konzumacija lekova, suplemenata ili biljnih preparata na svoju ruku. 	<ul style="list-style-type: none"> > Kreiranje aplikacije za pružanje personalizovanih informacija skladištenih u bazi podataka > Jasan uvid u primenu određenog leka za propisatu terapiju > Unos lekova prema zaštićenom nazivu <p>Ključni pokazatelji</p> <ul style="list-style-type: none"> > Broj korisnika aplikacije > Broj posetilaca aplikacije > Najpretraženiji lekovi u bazi podataka > Dnevni unos željenih zahteva pacijenata 	<ul style="list-style-type: none"> > Aplikacija za personalizovan uvid u način primene i međusobnu interakciju lekova i savete za njihovu pravilnu upotrebu. 	<ul style="list-style-type: none"> > Dotupnost na teritoriji Republike Srbije > Nema potrebe za outsourcing-om jer u timu su stručni zaposleni <p>Kanali</p> <ul style="list-style-type: none"> > Društvene mreže > Web sajt > Chat bot 	<ul style="list-style-type: none"> > Ciljna grupa definisana na osnovu istraživanja, starosne dobi između 25 i 45 godina
<p>Struktura troškova</p> <ul style="list-style-type: none"> > Troškovi za nabavku opreme > Troškovi izrade i održavanja web sajta > Troškovi izrade aplikacije > Troškovi za istraživanje i razvoj > Pravni troškovi (licence, dozvole) > Troškovi oglašavanja > Troškovi za plate zaposlenih 		<p>Tokovi prihoda</p> <ul style="list-style-type: none"> > Ulaganja od starih investitora (Anđeli finansijski ili javni državni fondovi) > Prihodi od oglašavanja 		

Slika 2. Vizuelni prikaz poslovnog modla Lean Canvas

Takođe se je bitno naglasiti da fondovi rizičnog kapitala kao jedan vid investicione podrške nisu preporučljivi za ovaj startap jer je tek na početku svog razvoja i nije tržišno potvrđena održivost aplikacije na duže staze u ovom trenutku analize poslovanja.

Važno je napomenuti da bi u razvoj startapa investirale finansijske institucije javnog sektora za finansiranje, zatim Fond za Inovacionu delatnost, Fond za Razvoj Republike Srbije, Portal Preduzetništva, kao i mnoge druge institucije koje pružaju mogućnost za investiranje prilikom projekata predstavljenih od strane vladinih ili nevladinih organizacija podržanih kroz programe finansiranja.

6. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Istraživanje sprovedeno u cilju izrade master rada usmereno je na analizu inovativnog pristupa finansiranju i formulisanje strategije za uspešan razvoj startapa u uslovima permakrize. U radu su obuhvaćene analize kvantitativnih i kvalitativnih rezultata istraživačkog dela rada, na osnovu kojih su dobijeni relevantni zaključci. Analize su izvršene u cilju pospešivanja načina poslovanja u savremenim kriznim uslovima poslovanja koja sa sobom donose neizvesnosti i rizike koji mogu uticati na smanjenje inovativnosti i inovativnog potencijala razvoja inovativnog startap ekosistema.

Za određivanje vrste inovacije koju startap predstavlja kroz poslovni model Lean Canvas bilo je neophodno osvrnuti se na teoretske osnove klasifikacije inovacija, na osnovu kojih je utvrđeno da inovacija startapa KinetMed pripada grupi tehnoloških inovacija. Određivanjem vrste inovacije bilo je neophodno osvrnuti se i na teoretsko objašnjenje startapa i inovativnog startap ekosistema.

Procena rizika u procesu inoviranja, kao i u procesu investiranja uticale su na potrebu za analizom senzibilitnosti investitora za ulaganje u dalji razvoj startapa, pa su tako predstavljeni sistemski i nesistemski rizici koji su uticali na donošenje odluke o investiranju.

Sprovedeno istraživanje je zasnovano na sistematskom pristupu, uz napomenu da se dalja istraživanja finansiranja i razvoja startapa trebaju bazirati na postojeće metode i analize i da se praktičnom primenom odabranog Lean Canvas poslovnog modela u poslovanju startapa prikaže njihova kompatibilnost primene za prelazak u drugu fazu razvoja.

Podizanje svesti startapa kao mikro ili malog preduzeća za primenu strategija rasta i razvoja koje mogu rezultirati unapređenom i inovativnijem poslovanju, jačoj konkurentskoj prednosti i boljoj tržišnoj zastupljenosti u odnosu na ostale startape iz različitih privrednih grana i delatnosti. Pravci daljih istraživanja podrazumevaju praćenje trendova i analizu poslovnog okruženja kako na domaćem tako i na inostranom tržištu uz opreznost na potencijalne rizike koji nastaju u kriznim periodima i imaju negativne posledice na celokupno poslovanje.

7. LITERATURA

- [1] J. Borocki, "Preduzetništvo, inovacije i razvoj preduzeća," FTN izdavaštvo, Novi Sad, str. 145, 2014.
- [2] <https://dinkubator.rs/startap-recnik/> (pristupljeno u septembru 2023.)
- [3] C. Edquist, "Systems of Innovation," OUP Oxford, ISBN 0199286809, 2006.
- [4] S. Metcalfe, R. Ramlogan, "Innovation systems and the competitive process in developing economies," *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 48, (2), 433-446. 2008.
- [5] G.B. Anđelić, V.Đ. Đaković, "Osnove investicionog menadžmenta," FTN izdavaštvo, Novi Sad, 2017.
- [6] B. Bjerke, "Understanding entrepreneurship," MPG Books Ltd., UK, ISBN 978 1 84720 067 9, 2007.
- [7] A. Vekić, "Razvoj preduzetničkog poduhvata," materijal sa vežbi, Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad, 2022.

Kratka biografija:



Milica Borocki rođena je 06.10.1999. godine u Novom Sadu. Osnovne akademske studije na Fakultetu tehničkih nauka iz oblasti Industrijskog inženjerstva i menadžmenta - inženjerski menadžment završila je 2022. godine. Iste godine upisala je master akademske studije na usmerenju Inovacije i preduzetništvo.

Kontakt: milica.borocki@gmail.com