

START-UP ПРОЕКТИ – ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ

Івашова Н.В., к.е.н. ст. викладач, **Саснюк Д.А.**, студентка
Сумський державний університет (м. Суми, Україна)

Економіка України знаходиться на етапі переходу від засад традиційної економіки до ринкової. В умовах зростання конкурентної боротьби вітчизняним підприємствам все складніше утримувати свої ринкові позиції, а новоствореним – шукати своє місце на ринку.

За умов ринкової економіки інновації є ефективним засобом конкурентної боротьби підприємств, так як призводять до створення нових потреб споживачів, зниження собівартості продукції, притоку інвестицій, покращення іміджу виробника, відкриття нових ринків. Для отримання довгострокових ефективних конкурентних переваг підприємства повинні впроваджувати інновації.

Start-up (стартап) проекти є однією із технологій впровадження інновацій. Стартап компанії створюються для реалізації перспективної ідеї, на основі інновацій або інноваційних технологій з метою отримання прибутку. Зазвичай, команда start-up складає 2-5 чол. Інновації, на основі яких будують свій бізнес-стартапи, можуть бути як глобальними так і локальними. Стартапи діють в умовах обмеженості ресурсів та на нових ринках.

Термін стартап вперше виник та частіше всього використовується у сфері інформаційних технологій.

Головними відмінностями стартап проектів від звичайних компаній є обов'язкова орієнтація на вихід на світовий ринок (задоволення глобальних потреб споживачів) та швидкі темпи росту.

Найчастіше першими інвестиціями у стартап проект є кошти самих засновників, їх друзів чи родичів. Реалізація стартап проектів супроводжується високим ступенем ризику, що спричинене впровадженням зовсім нових продуктів та відсутністю об'єктивної інформації про ринок та майбутніх споживачів. Ще однією особливістю є те, що члени команди реалізації стартап проектів можуть виконувати зовсім різні функції.

Компанія стартап проходить такі основні стадії розвитку: відкриття, апробація, ефективність, масштабування, максимізація прибутку та оновлення (відхилення). Розмір команди, окрім засновників, на перших 3 етапах майже не відрізняється, доки не починається етап масштабування. Знання того, на якому етапі життєвого циклу компанія знаходиться дає можливість ефективного управління компанією, що включає управління матеріальними, фінансовими, трудовими та іншими видами ресурсів.

Для ефективного реалізації стартап проекту необхідне залучення таких ресурсів: інноваційної ідеї, виконавців проекту та грошових коштів.

Джерел отримання грошових ресурсів для реалізації стартап проекту є досить багато, але отримати їх досить складно. Модель фінансування – це структура, тип та механізми залучення коштів на кожному із етапів стартап проекту. Існують наступні моделі фінансування стартап проектів: венчурні фонди; бізнес-ангели; конкурси та гранти; кредитування, бізнес-інкубатори.

Як правило, більшість інвесторів звертають увагу на команду, яка працюватиме над реалізацією стартапу. Вона повинна бути досвідченою і гнучкою, адже початкова ідея стартапа рідко коли залишається незмінною, в основному в процесі реалізації вона допрацьовується і змінюється.

Велике значення має також сам продукт. Хоча багато стартапів є аналогами успішних версій певного продукту, інвестори все ж віддають перевагу інноваційним продуктам. Проект повинен вирішувати певну проблему споживача, надавати щось унікальне, без чого покупцеві вже неможливо обійтися. Ідея повинна бути захищена від копіювання, а також великою перевагою вважається врегулювання авторських прав або принаймні заяву на отримання патенту. Для інвестора важливо, щоб ринок був великим і таким, що швидко росте.

В Україні слабо розвинуте венчурне інвестування, а особливо така її частина як бізнес-інкубатори для стартапів. Більшість українських проектів направлені на внутрішній ринок, що робить неможливим їх вихід на світовий ринок. Україна не здатна на сьогодні конкурувати з іншими країнами на світовому ринку – start-up і має низькі показники венчурних інвестицій.

В Україні, як і в інших країнах, існують конкурси для стартап проектів, та консультаційні компанії, які надають консалтингові послуги у сфері відкриття власного бізнесу. Але, нажаль, вони не володіють достатнім рівнем інформації, що забезпечив би ефективний старт компанії.

У 2012 році в Україні було створено 3 бізнес-інкубатори: Eastlabs; HappyFarm (спеціалізується на розвитку ІТ стартап проектів); WannaBiz.

Розвитку ринку start-up проектів в Україні заважає існуюче законодавство, яке не дає можливості для його розвитку. Нераціональна система оподаткування і недосконалість законів про малий та середній бізнес гальмують розвиток ринку і робить неможливим його відкрите функціонування.

Незважаючи на всі труднощі розвитку ринку start-up компаній в Україні, перспективою його розвитку є відсутність жорсткої конкуренції на ринку, що дає можливість легкого проходження вхідних бар'єрів для підприємців – початківців.

Стартап проекти є дуже важливим елементом економіки, оскільки пов'язані із введенням у виробництво та економіку в цілому інновацій та інноваційних технологій, що сприяють підвищенню загального рівня розвитку економіки країни.

Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 1. – С. 103-105.