

**Boychuk N.Y., Shevchuk O.A.**

## **PROBLEMS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE**

*The article considers the state of the innovation activity, the sources of the technological innovations financing and the major problems in development and financing of this sphere.*

**Keywords:** innovation, innovative activity, sources of financing technological innovations.

---

**Кириченко С.О.**

*старший викладач ФММ, НТУУ «КПІ»*

**Явтушенко О.С.**

*студентка ФММ, НТУУ «КПІ»*

## **ПРОБЛЕМА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНСЬКІ СТАРТАПИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ**

*Підприємці, які планують розпочати бізнес постійно перебувають у пошуку фінансових ресурсів для своїх проектів. Але знаходячись практично в рівних умовах, одні молоді компанії (стартапи) можуть побудувати бізнес і домогтися успіху, а іншим не вдається цього зробити.*

**Ключові слова:** інвестиції, бізнес, стартапи, інвестори, підприємці, стартап-компанія, венчурні фонди, продукт, ринок, бізнес-модель.

**Вступ:** Стартап або стартап-компанія – компанія з короткою історією операційної діяльності. Як правило, такі компанії створені недавно, знаходяться на стадії розвитку або дослідження перспективних ринків.

Інвестиції - це грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, машини, обладнання, кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку (доходу) і досягнення позитивного соціального ефекту. [5]

Розглянутій темі присвячені роботи таких авторів: О. Сорока, М. Зоненашвілі, Ю. Віровець, Ю. Сковороди та інших.

Інвестиційно – привабливий для інвестора стартап повинен мати:

– гарну ідею. Це має бути унікальний товар або послуга і велика кількість тих, хто готовий за них платити гроші.

– продуманий план розвитку компанії.

– стратегію виходу з інвестицій.

– сильну команду грамотних керівників. Це люди, які ефективно планують, використовують, створюють і виявляють інноваційні технології чи послуги.

– можливість заробітку для інвестора. [4]

**Постановка задачі.** Основним завданням дослідження є аналіз основних проблем залучення інвестицій в українські стартап-проекти. Для досягнення зазначеної мети необхідно виконати наступні завдання:

– охарактеризувати проблеми залучення інвестицій в українські стартапи;

– проаналізувати наведені дані;

– проаналізувати основні критерії, яким повинен відповідати стартап - проект для успішного залучення коштів;

– зробити висновки.

Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження послужили положення економічної теорії, загальнонаукові методи пізнання. Застосовувалися такі методи пізнання як аналіз і синтез, індукція і дедукція.

**Результати досліджень.** Зараз в Україні складається дивна ситуація. З одного боку, у нас багато цікавих інвестиційно-привабливих стартап-проектів, автори ідей яких потребують інвестицій на їх розвиток. Це підприємці, які володіють унікальними ідеями для бізнесу в різних сферах: від сільського господарства до інноваційних біотехнологій. Але незважаючи на високий комерційний потенціал, складності із залученням інвестицій на ринку часто відкладають запуск цих стартапів на невизначений термін. Банки не фінансують проекти «з нуля», інвестиційні компанії готові інвестувати лише на етапі підйому проекту, коли найризикованіший і найскладніший етап старту вже пройдено; для венчурних фондів цікаві проекти в області високих технологій, оскільки вони орієнтуються на надприбутковість. [1]

Рішення даної проблеми для підприємців-початківців полягає в залученні бізнес-ангелів - приватних інвесторів, готових вкладати кошти в нові ідеї сьогодні заради отримання прибутку в майбутньому. Таких інвесторів (бізнес-ангелів) в Україну також достатньо. Вони готові вкладати власні (або залучати чужі) кошти, але часто не знаходять для них адекватних об'єктів – ідей, проектів, стартапів. У чому причина непорозуміння між інвестором і підприємцем-початківцем (стартапером)?

Одна з основних причин полягає в тому, що багато хто з підприємців не зовсім розуміє яким повинен бути проект, здатний зацікавити інвесторів, і як правильно його представити венчурним фондам. [2]

Перш ніж вкласти гроші в будь-який проект, інвестор аналізує можливі ризики і намагається їх мінімізувати. Щоб довести інвестиційну привабливість свого бізнесу і зацікавити інвестора, недостатньо мати один лише хороший продукт, потенційно здатний принести гроші; проекти повинні задовольняти і іншим, не менш важливим, критеріям. При цьому основними напрямками виступають команда, продукт, ринок і бізнес-модель.

Автор ідеї створення стартапу повинен дуже добре знати свій бізнес, галузь, у якій він буде працювати, а також займатися виключно своїм проектом, не поєднуючи його з основною роботою. У команді обов'язково

повинен бути керівник (СЕО), який зможе побудувати грамотну бізнес – модель, а також співробітники, які володіють добрими технічними знаннями.

Що стосується продукту, то він повинен бути унікальним і інноваційним. Часто стартапи копіюють ідеї успішних проектів, тобто створюють схожі товари з мінімальними відмінностями. Сьогодні на основі цієї моделі працюють багато компаній, але для інвесторів, більш цікавими є інноваційні проекти.

Новий продукт або послуга, які пропонує створити стартапер повинні вирішувати певну проблему, пропонувати покупцям щось унікальне, без чого вони вже не зможуть обійтися. Крім того, це нововведення повинне мати «захист», аби конкуренти не змогли скопіювати його. Також бажано, щоб були врегульовані права інтелектуальної власності на розробку або ж хоча б заявка на патентування.

Необхідно також звернути пильну увагу на той ринок, куди планує вийти стартап. Для інвесторів дуже важливо, щоб він був великим і швидкозростаючим: в ідеалі його обсяг повинен перевищувати 500 млн дол - вважається, що в такому разі на окупність можна вийти всього за 12-18 місяців.

Важливим критерієм оцінки стартапів також є бізнес-модель. Невірно обрана, вона в багатьох випадках стає причиною невдачі, тому що вартість реалізації продукту часто перевищує дохід від його продажу, а витрати на одного користувача вищі, ніж проект на ньому заробляє. Бізнес-модель ефективна в тому випадку, коли вартість залучення кожного нового користувача менша, ніж витрати на монетизацію. Якщо мова йде про венчурних інвесторів, то для них важливим фактором є також масштабованість бізнесу. [3]

Інвестиційний проект має великі шанси на реалізацію, якщо автор ідеї проекту добре знає всі перераховані вище критерії оцінки стартапів і намагається максимально точно відповідати їм. Це дуже важливо оскільки, разом з фінансуванням у цьому випадку підприємці отримують неоціненний досвід і ім'я інвестора, які допоможуть розвинути бізнес і скоротити шлях до успіху.

**Висновки.** В ході даного дослідження проаналізовано проблеми залучення інвестицій в стартапи в Україні та шляхи вирішення цих проблем; розглянуті основні джерела фінансування інвестиційних проектів в Україну, наведені фундаментальні критерії, яким повинен відповідати стартап - проект для успішного залучення коштів.

#### Перелік посилань

1. Стартапы: от идеи до продажи. [Электронный ресурс].-режим доступа : <http://www.uaban.org>
2. Критерии отбора стартапов. [Электронный ресурс].-режим доступа : <http://www.prostobiz.ua>
3. Инвестиционные проекты: от моделирования о реализаии [Электронный ресурс].-режим доступа : <http://lib.rus.ec>

4. Инвестирование стартап проектов [Электронный ресурс].-режим доступа : <http://www.yurdom.com>

5. Весь бизнес он в деталях [Электронный ресурс].-режим доступа : <http://www.startup.ua/>

---

**Кириченко С.А., Явтушенко А.С.**

## **ПРОБЛЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНСКИЙ СТАРТАПЫ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ**

*Предприниматели, которые планируют начать бизнес постоянно находятся в порске финансовых ресурсов для своих проектов. Но находясь практически в равных условиях, одни молодые компании (стартапы) построить бизнес и добиться успеха, а другим не удается этого сделать.*

**Ключевые слова:** инвестиции, бизнес, стартапы, инвесторы, предприниматели стартап-компания, венчурные фонды, продукт, рынок, бизнес-модель.

**Kirichenko S.A., Yavtushenko A.S.**

## **THE PROBLEM OF ATTRACTING INVESTMENT IN UKRAINIAN STARTUPS AND ITS SOLVING**

*Entrepreneurs planning to start a business are constantly in search of financial resources for their projects. But being almost equal, some young companies(startups) can build a business and succeed, while others can not do it.*

**Keywords:** investment, business startups, investors, entrepreneurs, startupcompany, venture funds, product, market, business model.

---

**Кавтшиш О.П.**

*к.е.н. НТУУ «КПІ»*

**Круш Н.П.**

*аспірант НТУУ «КПІ»*

## **СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР**

*У статті проаналізовано сучасні підходи до оцінки інноваційної діяльності та ефективності управління нею; запропоновано шляхи удосконалення методичної бази здійснення такої оцінки з урахуванням рівня розвитку і складності корпоративного бізнесу.*

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інновації, інноваційний процес, оцінка інноваційної діяльності.