

Біловодська О.А.

д.е.н, доцент,

Топтун Ю.М.

студент Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та маркетингу ім.

Олега Балацького

Сумський державний університет (Україна)

СТАРТАПИ У ПРОЦЕСІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційна діяльність відіграє важливу роль у розвитку країни. Адже завдяки інноваціям зростає економіка, підвищується конкурентоспроможність товарів і, в кінцевому результаті, рівень життя населення. Тому керівники розвинених країн створюють усі умови для інноваційної діяльності [1].

В Україні для удосконалення організації інноваційної діяльності прийнято ряд законів щодо, у тому числі закон України «Про інноваційну діяльність». Згідно з цим законом мета інноваційної діяльності – перетворення досягнень науково-технічного прогресу на виробництво й соціальну сферу.

Значна частина інновацій створюється або стабільними, функціонуючими підприємствами різного масштабу, або новими гравцями ринку – стартапами.

Стартап – молода компанія, яка базується на нових, унікальних бізнес-ідеях. Він знаходиться на стадії аналізу ринку, попиту та конкурентних переваг [3].

Основна ціль будь-якої компанії чи бізнесу – отримання прибутку. Його збільшення проводиться двома основними шляхами:

1. Нарощення грошового потоку.
2. Зменшення витрат.

Тож у випадку з підприємством усі інновації створюються під заздалегідь сплановану систему комерціалізації. Насамперед, через виведення інноваційних продуктів чи технологій на ринок або через створення інноваційних технологій оптимізації та покращення процесів виробництва [4].

Комерціалізація дозволяє залучити інвесторів до фінансування та реалізації інновацій, які у разі успіху принесуть прибуток. Основну роль у комерціалізації відіграє держава. Адже потрібно виділяти кошти на фінансування інноваційних проектів, підтримувати просування вітчизняних об'єктів на закордонні ринки, захищати права інтелектуальної власності. Стимулювання комерціалізації інноваційної діяльності в країні, у результаті приведе до економічного зростання, збільшення податкової бази і надходження коштів до державного бюджету [2].

Це підтверджує процес відбору інновацій через економічне обґрунтування кожної з них та планування грошових надходжень в песимістичному, нормальному та оптимістичному сценаріях розвитку подій.

У випадку зі стартапами, головною метою їхнього існування – створення прибуткової бізнес моделі та перехід у стадію підприємства. Тобто вони

дозволяють реалізовувати свою ціль через залучення коштів інвесторів. Тому в умовах підвищеної конкуренції та боротьби за ресурси стартапи повинні бути чітко відбудовані від усіх своїх конкурентів. Найпоширенішим методом відбудови є інновації. І не важливо, чи це інновація в логістиці та роботизації складів, як відбулося з «Amazon», чи інновація в процесі замовлення таксі, як з «Uber».

Можна зробити висновок, що стартапи розробляють інновації під задалегідь спланований процес комерціалізації.

Тож чому інновації створюються для одержання коштів? По-перше, процес створення та реалізації інновацій гарантовано призводить до значних витрат. По-друге, в умовах сучасної економіки та жорсткості ринку всі витрати повинні бути економічно обґрунтованими, короткостроковими або довгостроковими результатами у вигляді будь-якого об'єктивного покращення ситуації суб'єкта інноваційної діяльності. По-третє, інновації, які несуть користь, але не можуть бути економічно обґрунтовані, не можуть пройти процес відбору та аналізу інноваційних гіпотез.

З цих позицій процес комерціалізації можна умовно розділити на чотири етапи.

1. Оцінюються декілька варіантів інноваційних продуктів та обираються ті, які принесуть найбільший прибуток. Оцінку можна здійснювати за допомогою експертизи. До уваги береться строк окупності, чиста вартість, потенціал та затребуваність інноваційного продукту на ринку.

2. Складається фінансовий план, у якому підприємство детально описує усі витрати, яких потребує інноваційний продукт. Якщо підприємство не має достатніх коштів, то на цьому етапі проводиться пошук інвестора.

3. Починає офіційне оформлення інноваційного продукту. Якщо був залучений інвестор або зовнішнє підприємство, яке також бере участь у створенні інновації, то між усіма учасниками розділяються права на інновацію.

4. Починається організація виробництва інноваційного продукту.

Отже, процес комерціалізації починається з самої ідеї інноваційної діяльності. Саме їх розробка базується на майбутньому економічно вигідному використанні інновацій. Якщо при початковому економічному аналізі інновація не вигідна, то вона не може бути реалізована.

Література

1. Коммерциализация инноваций. URL: <http://futureaccess.ru>
2. Сучасні підходи. URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua>
3. Що таке стартап? URL: <https://biznes-plan.com.ua/startap/shho-ce-take>
4. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. URL: http://77.121.11.9/bitstream/PolNTU/908/1/EPI-2015_01.pdf