

Література

1. Deloitte Art & Finance Report 2019. Available from: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/lu/Documents/financial-services/artandfinance/lu-art-and-finance-report-2019.pdf>

УДК 330.3

Олексин І. І., к.е.н., доцент
Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ВЗАЄМОДІЇ СТАРТАПІВ І ІНВЕТОРІВ У ІНТЕРНЕТ-ПРОСТОРИ

Підвищити ефективність рішень багатьох економічних проблем можливо завдяки використанню результатів технічного прогресу. Тому в сучасному середовищі для динамічного розвитку економіки необхідна розробка проєктів в сфері інноваційного бізнесу, одним із таких венчурних проєктів є стартап.

Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів вважають відсутність гнучкості та повільність великого бізнесу стосовно створення інноваційного продукту. Тому стартапи, завдяки своїй мобільності в плані генерування нових ідей становлять конкуренцію суб'єктам середнього та великого бізнесу. Процес реалізації інноваційного продукту пов'язаний із високим ступенем невизначеності в результатах та складається з декількох основних етапів: генерація ідей, екранування ідей, розробка концепції та тестування, маркетингова стратегія, бізнес-аналіз, розробка продукту, маркетингові дослідження і комерціалізація.

Інвестиції у розвиток та функціонування стартапів здійснюють так звані бізнес-ангели, венчурні фонди та держава. Слід відзначити, що венчурні підприємці, як правило розпоряджаються долями пайових інвестиційних фондів, які вкладають кошти в інноваційні та перспективні ідеї спартапів. Бізнес-ангели – це приватні інвестори, які самостійно визначають об'єкт інвестування та вкладають у нього власні гроші [1]. У країнах заходу більшу частину інвестування в ці проєкти здійснюють приватні інвестори (близько 80 %) і лише 20 % – за рахунок державного фінансування.

На думку автора, ключова роль у цих процесах відводиться інтернет-ресурсам – спеціалізованим порталам (табл. 1). Безпосередньо спеціалізовані інтернет-ресурси повинні допомагати стартапам і інвесторам розвивати вітчизняний бізнес, завдяки зміцнення взаємодії на основі: залучення інвестицій та партнерів в Україні та за кордоном; консультування, навчання і тренінгу; сприяння у формуванні проєктів та їх експертизи.

**Основні гравців ринку венчурного капіталу України на різних
інтернет-майданчиках (систематизовано автором на основі [2])**

Найменування суб'єкта бізнесу та сайт інтернет-майданчика	Основні напрями діяльності	Середня сума інвестицій у проєкт
AVentures Capital http://www.almazcapital.com/	фонд який інвестує в стартапи на стадії росту, а також ранній стадії свого розвитку	\$ 500K – 10M
Digital Future https://digital-future.org//	венчурна компанія	\$ 400K
Fison http://fison.org/	проєкти з інноваційної ідеєю, які фінансуються за рахунок залучення венчурного капіталу та включають два основних напрями: портфельні інвестиції з найменшими ризиками; інвестиції в стартап проєкти	\$ 50 – 200K
Integrum Ventures http://integrumventures.com/	інвестиційний фонд створений для фінансування бізнесу в Україні	\$ 50K
Intel Capital http://www.intelcapital.com/	проєкт стосовно надання допомоги суб'єктам бізнесу в процесі переходу на наступний рівень, або які знаходяться на seed етапі та готові до зростання	\$ 100K – 100M
MageticOne Ventures https://m1v.fund/	венчурний фонд, який здійснює інвестування в технологічні компанії на ранніх стадіях їх розвитку	\$ 50 – 500K
SMRK VC Fund http://www.smrk.vc/ua/	проєкти у наступних сферах: програми для мобільних ОС (переважно, але не виключно, iOS), програмне забезпечення для MacOS, програми для повсякденного вжитку та бізнесу, представлення звичайного бізнесу у он-лайн, B2C послуги, B2B послуги	\$ 100K – 1M
TMT Investments PLC http://tmtinvestments.com/	інвестування високорозвинених інтернет-компаній у різних секторах	\$ 250K – 5M
USP Fund http://uspfund.com/	венчурний фонд, який забезпечує широкий спектр послуг та зосереджений на підтримці високотехнологічних команд дослідників рівня PhD (докторів наук)	\$ 50 – 250K
WannaBiz http://wannabiz.com.ua/	seed фонд для ангелів, орієнтований на початкову стадію глобальних проєктів у сфері рекламних технологій та SaaS	\$ 50K

Нами проведено бенчмаркінговий аналіз десяти провідних сайтів, інтернет-майданчиків суб'єктів бізнесу, який дозволив ідентифікувати відмінності у взаємодії стартапів і інвесторів та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу (табл. 2).

Матриця SWOT-аналізу інтернет-майданчиків (авторська розробка)

S – СИЛЬНІ СТОРОНИ	W – СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Наявність діалогу стартапів та інвесторів через блог і спільноту в межах інтернет-ресурсу	1. Відсутність даних стосовно реалізованих проєктів стартапів
2. Містять міжнародну об'ємну базу даних інвесторів	2. Відсутність експертизи стадії генерація ідей та даних щодо реалізованих проєктів стартапів
3. Участь стартапів різних рівнів на майданчику	3. Немає можливості для пошуку інформації різними мовами
4. Наявність експертного висновку (думки), які аргументовано доводять спроможність проєктів стартапів	4. Відсутність детальної інформації стосовно розмірів інвестиційних вкладень у конкретний проєкт
5. Застосування принципу конкуренції стартапів та комерціалізація відносин між учасниками порталу	5. Складності з реєстрацією та обміном інформацією
O – МОЖЛИВОСТІ	T – ЗАГРОЗИ
1. Об'єднання інтересів інвесторів і стартапів в єдину інвестиційну площадку	1. Збільшення кількості конкурентів і аналогів продукції більш високої якості
2. Можливість розробки та укладення інвестиційного контракту	2. Наявність недобросовісних стартапів і шахрайства на сайті, технічні проблеми в роботі сайту через рекламні вторгнення та інформаційна обмеженість порталу
3. Наявність банку проєктів та їх оцінка	3. Неефективний маркетинг
4. Створення успішного бізнесу та проведення рекламної компанії	4. Відсутність запитів на проєкти стартапів та їх інвестиційна непривабливість
5. Можливість отримання бізнес-освіти в необхідній сфері	5. Відсутність інформації щодо стадії інвестування

Вважаємо, що на регіональному рівні необхідне створення спеціалізованого інформаційного інтернет-ресурсу – електронних інвестиційних інтернет-майданчиків, призначених для інвесторів і стартапів, із метою організації ефективної взаємодії між ними, прискорення доступності капіталу для початківців підприємців та підвищення інвестиційної привабливості підприємницьких проєктів стартапів.

Література

1. Українська стратегія Індустрії 4.0 – 7 напрямів розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://industry4-0-ukraine.com.ua/>.
2. Все для розвитку малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smedevelopment.info/searchfinance/6/>.