

12. Потребує максимальної прозорості всієї документації.

13. Слабка інфраструктура даного виду діяльності в Україні та відсутність сучасного законодавчого регулювання.

На даний момент термін окупності інвестицій в більшості галузей української економіки є досить передбачуваним, якщо говорити про вже працюючий бізнес, який планує розширення, модернізацію, диверсифікацію тощо. Винятки становлять стартапи, які як і раніше, пов'язані з високим ступенем ризику для інвестора щодо втрати вкладених коштів. В свою чергу, венчурне фінансування є одним з найбільш відомих і розповсюджених інструментів у залученні фінансування для стартапу, хоча має декілька суттєвих недоліків. Проте численні його переваги мінімізують їх.

### **Література**

1. Вікіпедія: Венчурний капітал – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

2. Bank-explorer.ru – Деловой портал финансового направления: Финансирование стартапов — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bank-explorer.ru/finansy/svoj-biznes/finansirovanie-startapov.html>

3. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist/ Bred Feld, Jason mendelson.

УДК 330

**Швидка Оксана Полікарпівна**

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств,  
ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана»,*

*Oks\_Shvydka@i.ua*

**Спесивцева Марія Валеріївна**

*студент магістерської програми ФЕтаУ,  
ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана»,*

*spesivtseva14@gmail.com*

## **ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СВІТОВИХ ТА УКРАЇНСЬКИХ START-UP**

### **ОПЫТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИРОВЫХ И УКРАИНСКОМ START-UP**

### **EXPERIENCE INNOVATION AND UKRAINIAN WORLD START-UP**

**Анотація.** Розглянуто вітчизняний та світовий досвід розвитку ефективних інноваційних Start-up проєктів. Визначені особливості їх функціонування та причини успішних управлінських рішень.

**Аннотация.** Рассмотрены отечественный и мировой опыт развития эффективных инновационных Start-up проєктов. Определены особенности их функционирования и причины успешных управленческих решений.

**Abstract.** Considered domestic and international experience of effective innovation Start-up projects. The features of their operation and the reasons for the successful management decisions.

На сьогоднішній день інноваційний менеджмент відіграє важливу роль в економічному суспільстві. Кожне підприємство намагається впроваджувати інноваційну діяльність, так як це підвищує конкурентоспроможність компанії, збільшує попит на продукцію, створює додаткові прибутки. Також досить широко розповсюджене таке поняття, як “Start-up”. Будь яка особа, яка має цікаву ідею, може перетворити її в бізнес, але для цього потрібно правильно здійснити процеси управління реалізацією та комерціалізацією даної ідеї. Адже лише 1 з 10 ідей може досягти успіху.

Сьогодні Start-up розвиваються в усіх галузях економіки світу. Найбільше нових ідей з'являються в сфері ІТ та мобільних додатків. Для нашого аналізу ми обрали галузь щоденної оренди квартир. Для порівняння було обрано два Start-up: Airbnb (від AirBed and Breakfast) та Doba.ua.

Airbnb – це онлайн-платформа і одночасно однойменна компанія, яка пропонує можливість мандрівникам роздивитися пропозиції від власників житла в будь-якій точці земної кулі та орендувати його.

В 2008 році Брайан Ческі, Джо Геббіа та Нейтон Блечаркчик арендували квартиру в Сан-Франциско. В цьому році в місті проходила масштабна дизайн-конференція. У готелях не було вільних місць і тому хлопці вирішили скористатися цим альтернативним варіантом. Вони поклали надувні матраци в кімнати і зробили оголошення: “Ми вирішили запропонувати нашим клієнтам мінімум зручностей: тільки матрац і сніданок”. Звідси і походить назва компанії “надувний матрац і сніданок”. Вони не мали ніякого бізнес-плану, просто була ідея заробити гроші. За ті вихідні в них було 3 мешканці і вони змогли заробити \$1000. Зрозумівши, що їхня ідея перспективна, хлопці вирішили створити компанію. На першому етапі вона заснували найпростіший сайт, головною задачею якого було пропонувати житло для оренди під час важливих та масових заходів. Однак вже перша спроба була провальною. Під час масової конференції в Техасі лише декілька людей виклали пропозиції на сайті.

Засновники вирішили, що не варто концентрувати увагу лише на певних заходах, а потрібно зробити систему постійною. Також була впроваджена система попередньої оплати, тобто виплати авансів за орендоване приміщення. Однак навіть з даними покращеннями ідея не була успішною.

У 2009 році стартапери вирішили пошукати підтримки у відомому бізнес-інкубаторі Пола Грема Y-Combinator. Спочатку сама ідея Полу Грем не сподобалася, так як він не бачив в ній перспектив. Але поспілкувавшись з авторами і розглянувши їхню пропозицію зі сніданками, він надав перші інвестиції в розмірі \$20 тис. Так як основна аудиторія клієнтів знаходилася у Нью-Йорку, Пол Грем відправив засновників туди, щоб поспілкуватися з кожним орендодавцем самостійно, зробити фотографії житла, обговорити ціни та умови оренди. З часом орендодавці почали отримувати доходи, радити компанію іншим (ефект «сарафанного радіо»), з’являлися нові клієнти, встановлювалися конкурентноздатні ціни. Сайт почав розкручуватися, а компанія отримувати прибутки.

До кінця терміну перебування стартаперів в Y-Combinator доходи проекту становили \$4000 в тиждень. Також ще до презентації свого Start-up на фінальному етапі в бізнес-інкубаторі, автори отримали інвестиції в розмірі \$600 тис. від каліфорнійської компанії Sequoia Capital.

В середині 2010 року Брайан Ческі вирішив самостійно скористатися власним сервісом, щоб зрозуміти всі переваги та недоліки з боку споживача. Декілька місяців він жив лише в квартирах власної компанії. Кожен тиждень Ческі переїжджав в нову квартиру в Сан-Франциско. Пізніше він сказав, що це дозволило йому покращити свій сервіс і радить всім підприємцям-початківцям користуватися власним продуктом.

Пізніше компанія вирішила знову вийти на новий сегмент ринку: оренда унікального житла. Вони запропонувати орендувати старовинні замки, будиночки на деревах, розкішні яхти, самостійні острови тощо. Одразу було зрозуміло, що їм потрібно шукати інвесторів для реалізації цієї ідеї. Ідея унікального житла сподобалася Ріду Хоффману, який у квітні 2009 року через свій венчурний фонд Greylock Partner вклав інвестиції в розмірі \$7,5 млн.

Сьогодні компанія співпрацює більше ніж з 2000 фотографами по всьому світу, які роблять професійні знімки житла для сайту. Також у них цікава система оплати: оплату проводиться лише через сайт, а орендодавець отримує кошти тільки після приїзду клієнта. І якщо його все влаштує, в межах 24 годин компанія перераховує кошти орендодавця. Однак, якщо клієнту не подобається, компанія швидко підшукує інший варіант.

Отже, проаналізувавши створення та розвиток проекту Airbnb, варто зазначити, що менеджмент даного проекту протягом всього часу здійснювався безпосередньо засновниками ідеї. Вони постійно оцінювали ситуацію, аналізували ринки, здійснювали пошук інвесторів для розширення та покращення, всі основні процеси здійснювали власноруч.

Для проведення порівняння ми обрали компанію, яка діє на ринку України і була заснована випускниками ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана» в 2009 році. Сервіс Doba.ua – це надійна платформа, на якій можна знайти, здати чи зняти житло подово в будь-якому куточку України.

Сьогодні Євгеній Лавренюк та Ігор Фарберов успішні бізнесмени, проте лише 8 років тому вони були студентами КНЕУ, яких поєднала спільна ідея. Одного разу вони зустрілися, розговорилися і в процесі бесіди в них з’явилася спільна ідея щодо створення бізнесу. Тому на початку літа 2009 року був створений сайт 4erdak.com.ua, а вже 1 липня на ньому з’явилися перші оголошення. В той час багато агентств працювало лише на виїзд і лише де-

кілька на в'їзд. Це стало основною конкурентною перевагою і дало можливість розвитку та процвітанню даної ідеї. Інвестиції склали лише \$3 тис.

З подальшим розвитком засновники аналізували потреби споживачів, модернізували сайт, роблячи його більш простим та зрозумілим. Важливою подією для розвитку сайту було проведення в Києві Першого форуму власників квартир. Це дало змогу з невеликого сайту перетворитися в крупний портал, який щоденно має більше 20 000 відвідувачів. З часом була введена система онлайн-бронювання, яка дає змогу швидко та без зайвих процесів забронювати житло на потрібний період. Через декілька років їм вдалося відкрити власний хостел та кафе, які зараз приносять колосальні прибутки для компанії.

Проаналізувавши досвід світових та українських Start-up проектів варто зазначити, що в першу чергу необхідно правильно проаналізувати ринок, знайти цільовий сегмент ринку та споживачів, при необхідності значних сум коштів знайти інвесторів або венчурні фонди, не боятися діяти самостійно та не опускати руки при будь-яких ситуаціях.

### **Література**

1. Савина А. Завтрак на \$25 млрд: История успеха Брайана Чески и Airbnb [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://secretmag.ru/longread/2015/12/09/cheski>
2. История успеха Airbnb: как заработать миллиарды долларов на сдаче жилья через интернет [Електронне джерело] – Режим доступу: <https://bbf.ru/magazine/23/5870>
3. История создания Airbnb.com [Електронне джерело] – Режим доступу: <http://dedushka.org/-blog/8751>
4. Doba.ua: История создания самого популярного сервиса по аренде жилья в Украине [Електронне джерело] – Режим доступу: [https://estatesaleodessa.com/news/doba\\_ua\\_istorija\\_sozdaniya\\_samogo\\_populjarnogo\\_servisa\\_po\\_arendе\\_zhilja\\_v\\_ukraine](https://estatesaleodessa.com/news/doba_ua_istorija_sozdaniya_samogo_populjarnogo_servisa_po_arendе_zhilja_v_ukraine)