

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 161: 16-21
УДК 334.021
JEL B 49

О. Жилінська, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ,
М. Чуйко, магістр
Університет Нурланда, Буде, Норвегія

АУДИТ НОВАТОРСЬКИХ ІДЕЙ ЯК ПОПЕРЕДНІЙ ЕТАП БІЗНЕС-ПЛАНУ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ

Розкрито сутність техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій для реалізації новаторських ідей. Охарактеризовано основні елементи методики техніко-економічного аналізу стартап-проектів, що базується на концепції сполучення життєвих циклів ринку, інноваційної продукції та стартап-компанії. Здійснено порівняльний аналіз методики техніко-економічного обґрунтування та бізнес-планування стартап-проекту, показано важливість аудиту новаторських ідей у генеруванні економічної інформації майбутнього і прийнятті інвестиційних рішень неформальними венчурними інвесторами.

Ключові слова: бізнес-план проекту, життєвий цикл стартап-проекту, методика техніко-економічного обґрунтування, новаторська ідея.

Постановка проблеми. В останнє десятиліття у світовій економіці переважно більшість робочих місць створено завдяки новаторським проектам і новітнім формам підприємницької діяльності, що, у свою чергу, актуалізує такі поняття як "новаторська ідея", "стартап-проект", "венчурний інвестор" та потребує особливих методик оцінювання венчурних проектів на відміну від методик традиційного бізнес-планування, що є типовим інструментом оцінювання, планування та реалізації стратегічних напрямів інноваційної діяльності. Першочергове значення бізнес-планів у функціонуванні інноваційних компаній засвідчує факт наявності десятків конкурсів на кращий бізнес-план проекту на локальному і на міжнародному рівнях. Такі змагання привертають увагу крупних спонсорів, венчурних інвесторів і міжнародних корпорацій, а нагороди у цих змаганнях щорічно сягають мільйонів доларів.

Хоча такий відкритий інтерес до підприємницької діяльності можна розглядати як позитивний аспект, не всі вчені, дослідники та практики переконані, що акцент, зроблений на бізнес-плані як єдиному інструменту оцінювання та планування підприємницької діяльності, має залишатись незмінним у наш час стрімкого розвитку венчурного підприємництва. Зокрема У. Салман у своїй праці зауважив, що "плани проливають занадто багато чорнил на цифри, та занадто мало світла на інформацію, що дійсно має цінність для інвестора" [1, с. 98]. У підприємницькій діяльності бізнес-план є одним із перших кінцевих продуктів проекту. Спеціалісти мають здійснити детальний аналіз ринків збуту продукції, розрахувати витрати на одиницю ресурсів, визначити операційні витрати, кількість необхідної робочої сили, ставки заробітної плати, моменти входу/виходу на ринок тощо. Усі прогнозовані параметри проекту відображаються у масивних деталізованих місячних, квартальних і річних Excel-проформах звітності. Побудова бізнес-плану є кропіткою справою, що потребує значних витрат часу, ресурсів та енергії. Деякі вчені розглядають бізнес-план як усюдисущий інструмент планування операційної діяльності підприємства [2]. Проте не всі дослідники вважають таке ототожнення актуальним і наголошують на необхідності зміцнення акцентів при розробці бізнес-плану інноваційного проекту з традиційної методики на альтернативну [3].

Для венчурного підприємництва, що є різновидом інноваційного підприємництва та відмінним за своїми характеристиками від звичайного бізнес-підприємництва, комплексний бізнес-план не є першочерговим і необхідним інструментом у реалізації стратегічних програм та досягненні ключових показників ризикової діяльності. Навпаки, типовий бізнес-план може лише

ускладнити процес оцінювання менторами новаторських ідей стартап-проектів, оскільки процедура оцінювання життєздатності венчурних проектів охоплює комплекс нестандартних рішень, процесів та етапів оцінювання інноваційних ідей, типове кліше бізнес-плану "все-або-нічого" має бути змінено на методику оцінювання, що має врахувати всі особливості венчурних проектів, які втілює поки що єдина методика – це методика техніко-економічного обґрунтування (Methodology for Feasibility Study) стартап-проектів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Огляд літературних джерел з питань новітніх методик оцінювання стартап-проектів дає змогу констатувати, що поставлена проблема досі залишається недостатньо вивченою. Так, дослідження і розробка методик, придатних для оцінювання новаторських ідей, стартап-проектів і венчурних проектів, іще не постала об'єктом наукових розвідок для вітчизняних учених. Пошуком та розробкою новітніх методів оцінювання новаторських проектів, серед яких провідною є методика техніко-економічного оцінювання венчурних проектів, займались переважно закордонні вчені. Так, у їх роботах відображені дебати щодо наявності зв'язку між звичайними методиками бізнес-планування та досягненням успіху у бізнесі на практиці [3]; [4]. У своїй праці М. Грубер висунув гіпотезу, що підприємець-новатор та ментор проекту мають виокремити певні аспекти плану, що надають можливість вивчити та зосередитись на альтернативних методиках прийняття рішень про доцільність фінансування венчурного проекту [5]. Нещодавно були зроблені додаткові спроби у вивченні та розробці актуальних інструментів оцінювання стартап-проектів. Результатом таких досліджень є двофазовий процес, який поєднує в собі техніко-економічне обґрунтування та бізнес-план [2]. Проте навіть проведене дослідження є дискусійним не стільки у питаннях відмінностей між техніко-економічним обґрунтуванням та бізнес-планом венчурного проекту, скільки у питаннях що ж собою являє оцінювання новаторських ідей та якими є складові інструментарію оцінювання цих ідей.

У той же час масштабно актуалізувалося застосування техніко-економічного обґрунтування в інноваційній сфері, зокрема це венчурні проекти в аграрному секторі та венчурні проекти у сфері інженерного конструювання [6], де методику техніко-економічного обґрунтування застосовано на етапі пошуку й залучення венчурних інвестицій для проекту в межах уже існуючого підприємства. До того ж термінологія, що була використана у зазначених публікаціях, виявилась непослідовною, що ще раз засвідчує про недостатність вивчення поставленої нами проблеми. Натомість, достатньо лег-

ко була встановлена відповідність між поняттям "техніко-економічне обґрунтування" та поняттям "бізнес-план" у роботах Р. Джастіса і Б. Крейгсманна [7].

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

Необхідно з'ясувати яким чином між собою взаємопов'язані та чи існує зв'язок між методикою техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій для фінансування стартап-проектів та традиційним бізнес-планом, який є сучасним інструментом прийняття рішення венчурним інвестором про доцільність вкладення власного капіталу у ризиковий проект.

Формулювання завдань та цілей статті. Основною метою роботи є розкриття ставності техніко-економічного обґрунтування доцільності інвестування новаторської ідеї у вигляді стартап-проекту; комплексна характеристика складових процесу техніко-економічного обґрунтування доцільності фінансування стартап-проектів та теоретичне представлення можливості та необхідності застосування методики техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій для реалізації новаторських ідей у сучасному бізнес-середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У започаткуванні нового проекту найпростішим етапом для більшості підприємців є етап виникнення нової ідеї. Новатори і засновники стартап-проектів завжди переповнені новими ідеями, ентузіазмом щодо розвитку нової справи й готовністю брати на себе ініціативу та відповідальність за перетворення нововведень на інновації. Водночас успіх у бізнесі ґрунтується не лише на чудовій новаторській ідеї. Наступним кроком після того, як ідея новатора зафіксована на папері, є представлення ноу-хау на розгляд менторів і проведення процедури оцінювання вартості ідеї за допомогою методики техніко-економічного аналізу доцільності залучення венчурних інвестицій у проект. Варто зауважити, що за кордоном інвестори та керівники міжнародних компаній такий аналіз називають "методикою техніко-економічного обґрунтування" (Methodology for Feasibility Study), тоді як аудиторі й аналітики у міжнародній практиці ідентифікують такий аналіз як "аудит ідей" (Idea Audit), а в середовищі закордонних університетів його іменують як квантово-економічний аналіз. На нашу думку, представлена термінологія розкриває сутність інструментарію оцінювання стартап-проектів, відтак автори використовують термін "методика техніко-економічного обґрунтування" як сучас-

ний інструментарій визначення доцільності залучення венчурних інвестицій неформальними та інституційними інвесторами у новаторські розробки.

Техніко-економічне обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій – це процес визначення спроможності новаторської ідеї щодо створення вартісної цінності майбутнього бізнес-проекту. Якщо при проведеному техніко-економічному обґрунтуванні ідея отримує позитивну оцінку щодо доцільності залучення венчурних інвестицій, то наступним кроком у створенні бізнесу є побудова ґрунтового бізнес-плану для капіталізації проекту. Якщо ж новаторська ідея на етапі техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій не отримує позитивної оцінки, то, відповідно, команда стартап-проекту не переходить до етапу розробки бізнес-плану проекту. Процедура техніко-економічного обґрунтування стартап-проекту на предмет можливості й успішності перетворення новаторської ідеї на інновацію здійснюється задля виявлення інноваційного проекту, в який варто вкладати інвестиційні ресурси, час, енергію та мережеві ресурси насамперед неформальних інвесторів – як засновників, так і бізнес-янголів, та для якого у подальшому варто розробляти бізнес-план з перспективою на перетворення інноваційної ідеї у повноцінний бізнес з високим коефіцієнтом капіталізації, тобто створювати венчурну компанію. Зауважимо, що застосування методики техніко-економічного обґрунтування не гарантує успішного перетворення новаторської ідеї на інновацію, а лише підвищує ймовірність того, що венчурні інвестори правильно оберуть стартап-ідею, яка у майбутньому перетвориться на прибутковий венчурний проект й започаткує успішну венчурну компанію, що постане об'єктом інституційних венчурних інвестицій.

Методика техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у стартап-проект складається з трьох взаємопов'язаних компонентів, які зображено на рис. 1, зокрема це: аналіз галузі промисловості та ринку, де планується реалізація інноваційної продукції; аналіз новаторської розробки/продукції за параметрами та критеріями процедури "due diligence", а також аналіз стартап-компанії (команди проекту), яка є водночас і генератором новаторської розробки, і трансформатором розробки в інноваційну продукцію [8, с. 39–75].

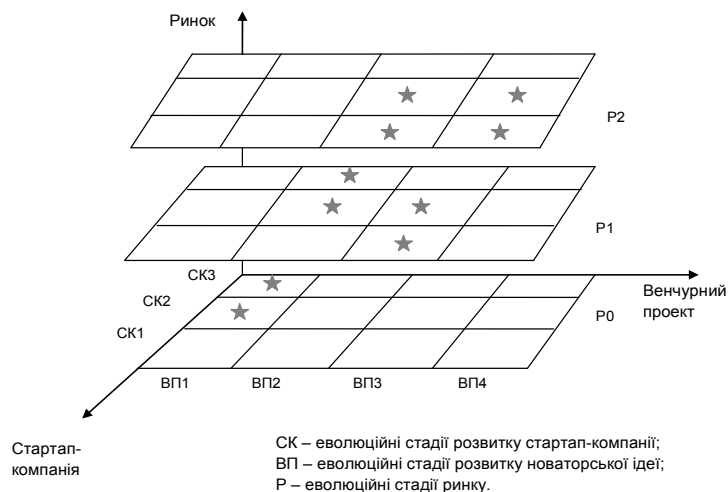


Рис. 1. Матриця сполучень потенційно успішних новаторських ідей за методики техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій для реалізації стартап-проектів*

* Джерело: розроблено авторами на основі [8, с. 39–75; 10, с. 90]

Методика техніко-економічного аналізу базується на безпосередньому дослідженні і вивчення стадій життєвого циклу трьох основних складових техніко-економічного обґрунтування "товар"- "команда"- "ринок" і, як наслідок, виявлення та поєднання стадій життєвого циклу трьох елементів у необхідній для успіху послідовності.

Стартап-команда розвивається за життєвим циклом, що містить три етапи; товар характеризується життєвим циклом у чотири етапи, а ринок характеризується п'я-

тьма етапами життєвого циклу [10, с. 88]. Класифікація етапів життєвого циклу кожного з елементів техніко-економічного обґрунтування здійснюється відповідно за встановленими параметрами та критеріями, притаманними конкретній складовій техніко-економічного аналізу, що систематизовано у табл. 1. За умов досягнення вичерпного розвитку на попередньому етапі життєвого циклу товар, ринок або компанія переходять до іншої стадії життєвого циклу.

Таблиця 1. Характеристика стадій життєвого циклу компонентів техніко-економічного обґрунтування*

Основа класифікації		Стадія розвитку			
Товар	Продуктивність/ технічний параметр	Інновація. Абсолютно нова та раніше невідома технічна система/продукт/ послуга, або поліпшені властивості вже існуючих систем, продуктів, послуг	Основний технічний параметр системи, або ж продуктивність системи, починає зростати прямо пропорційно інвестованому капіталу	Технічні параметри системи функціонують з максимальною потужністю; ресурси підвищення продуктивності системи реалізовані повністю	Показники продуктивності системи знижуються до рівня, необхідного для забезпечення беззбиткової підприємницької діяльності
Ринок	Дисперсія споживачів між ринками	Нульовий рівень розвитку ринку. Попит на новинку формують покупці – "піонери", "першопрохідці" та ранішні дослідники – ті, які очікують на появу інновацій та охоче випробовують новинки	Перший рівень розвитку ринку. Поява послідовних покупців, які свідомо здійснюють покупки інноваційних товарів	Другий рівень розвитку ринку. Інноваційний продукт привертає увагу більшості користувачів товару та починає виконувати роль товару-субституту для існуючих споживачів	Третій рівень розвитку ринку. Усі активні користувачі товару купують інноваційний продукт
		Четвертий рівень розвитку ринку. Продукт переходить до стадії зрілості. Поява нового покращеного продукту, що постає як товар-субститут для існуючої інновації. Споживачі активно використовують покращену модель товару			
Стартап-компанія	Доступ стартап-компанії до капіталу	На першому етапі життєвого циклу команда стартап-проекту має доступ до капіталу "трьох Д": друзі, домашні, довірливі інвестори – бізнес-янгіли. Організаційні рішення на такому етапі приймаються ситуативно	На другому етапі розвитку команда стартап-проекту має можливість залучити банківський капітал. У стартап-команді починає формуватись корпоративна культура	На третьому етапі команда розробників ідеї, вийшовши на національний ринок, має можливість залучити акціонерний капітал. Увага менеджменту компанії концентрується не тільки на внутрішньому середовищі організації проекту, але й на зовнішньому його оточенні	

* Джерело: розроблено авторами на основі [8, с. 39–75]

Відповідно до методики техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у проект, оцінювання менторами та венчурними капіталістами успішності перетворення новаторської ідеї на інновацію здійснюється у кілька етапів. По-перше, увага менторів зосереджена не тільки на експертизі "due diligence" – аналізі технічних, юридичних, економічних параметрів проекту, але й на дослідженні етапу розвитку, на якому перебуває кожен з елементів техніко-економічного обґрунтування – товар, ринок, стартап-компанія. По-друге, завданням менторів є виявлення тих дозволених перехресть серед трьох компонентів техніко-економічного аналізу, за яких новаторська ідея є придатною та життєздатною для трансформації у кінцеву інноваційну продукцію. Якщо така комбінація етапів розвитку життєвого циклу серед трьох складових "товар"- "ринок"- "стартап-компанія" знайдена, новаторська розробка з бізнес-інкубатора переходить до венчурних інвесторів, які вдосконалюють і "зміцнюють" стартап-ідеї. Відтак методика техніко-економічного обґрунтування дає змогу визначити потенційно прибуткові проекти на етапі зародження інноваційної ідеї, проведення даного аналізу здатні здійснити ментори на стадіях перебування новаторської ідеї в ядрі бізнес-інкубатора. Для того, аби залежно від етапів розвитку інноваційної ідеї визначити необхідний обсяг інвестицій у проекти, що дістали позитивну оцінку, бізнес-янгіли використовують методику техніко-економічного обґрунтування. Комплексне використання техніко-економічного аналізу уможливує досяг-

нення синергічного ефекту під час трансформації новаторської ідеї в інноваційну продукцію.

"Інвестувати чи не інвестувати у новаторську ідею?" – ось ключове питання нині у бізнес-середовищі. Його актуалізація обумовлена насамперед сучасними трансформаційними зрушеннями в інвестиційній поведінці домогосподарств, що детально розкрито у роботі [9]. Методика техніко-економічного аналізу є допоміжним інструментарієм ідентифікації прибуткового та успішного проекту, що, у свою чергу, сприяє прийняттю обґрунтованого рішення щодо вкладення венчурних інвестицій у стартап-проект. Відтак розглянемо спільні та відмінні характеристики техніко-економічного обґрунтування та бізнес-плану стартап-проекту. Техніко-економічне обґрунтування та бізнес-план проекту хоча й ґрунтуються на різних інструментаріях оцінювання доцільності вкладення коштів у проект, мають важливе значення у процесі зародження нової підприємницької діяльності. Техніко-економічне обґрунтування проекту відповідає на питання: "Чи повинні ми продовжити роботу з подальшого розвитку новаторської ідеї? Чи доцільним буде перехід до розробки бізнес-плану проекту?". Техніко-економічне обґрунтування проекту відфільтровує та нівелює ті новаторські розробки, які за результатом проведеної експертизи виявляються потенційно неспроможними перетворитись на успішну бізнес-концепцію у майбутньому. Метою такого обґрунтування є недопущення здійснення витрат та залучення необхідних ресурсів на розробку бізнес-плану для ідеї, що заздалегідь виявилась не життєздатною. Методика тех-

ніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у проект, у першу чергу, є інструментом оцінювання та вивчення підґрунтя успішності реалізації проекту. Завданням такого інструментарію є дослідження ринків, прогноз майбутніх обсягів реалізації інноваційної продукції, що здебільшого є формою введення до господарського обігу та комерціалізації нового об'єкту інтелектуальної власності. Це специфічний актив, особливості якого полягає у тому, що він започатковує ланцюгову реакцію нарощення трансакційних і трансформаційних витрат щодо уречевлення в інноваційній продукції об'єкту інтелектуальної власності та її виведення на ринок, йдеться про появу нових неструктурованих ринків з високим рівнем невизначеності [9, с. 88]. Відтак прогнозування рівня прибутковості венчурних інвестицій, який залучається для реалізації новаторської ідеї, потребує новітнього методичного інструментарію. Методика техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій ставить перед новаторською ідеєю та шукає відповіді на такі питання: "Чи спроможні інноватори створити продукт, що буде мати адекватну собівартість, та чи сформовано сегмент ринку, який готовий купувати інноваційну продукцію за тією ціною, що буде запропонована на ринку?", "Чи спроможна команда стартап-проекту на чолі з генератором ідеї успішно реалізувати інноваційний продукт/послугу на ринку?". Техніко-економічне обґрунтування розробляє декілька альтернативних варіантів і методів досягнення запланованої мети проекту, водночас допомагаючи оптимізувати масштаб проекту для того, аби визначити найкращий сценарій розвитку підприємницької ініціативи. В середньому, після проведення техніко-економічного аналізу залишаються два-три альтернативні варіанти трансформації новаторської ідеї в інноваційну продукцію. Отже, техніко-економічне обґрунтування є базою та основою для подальшої розробки бізнес-плану проекту.

Бізнес-план проекту, у свою чергу, є інструментом планування та втілення новаторської ідеї у реальність. Бізнес-план проекту – основний документ, що надається інвестору, де розкриваються перспективи реалізації реального інвестиційного проекту, у короткій формі у

загальноприйнятій послідовності розділів викладаються головні характеристики проекту. Цей документ надається інституційним інвесторам і містить інформацію, яка дає потенційному інвестору можливість прийняти обґрунтоване рішення про можливість його участі у фінансуванні проекту [11, с. 173–174]. Бізнес-план проекту розробляється за результатами позитивного техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у проект, це ґрунтовний документ, що містить поетапну детальну схему перетворення новаторської розробки в інноваційну продукцію. Основним завданням бізнес-плану проекту є створення та надання координат венчурному інвестору, який готовий профінансувати стартап-проект, аби новаторська ідея із розробки була успішно перетворена у реальність та комерціалізована на ринку. Бізнес-план проекту описує один сценарій розвитку новаторської ідеї, який чітко визначений і зафіксований у комплексному документі компанії. Бізнес-план проекту розробляється лише для тих ідей, які отримали позитивну оцінку під час техніко-економічного обґрунтування, і слугує "дорожньою картою" на шляху успішної трансформації ідеї в інновацію. Техніко-економічне обґрунтування проекту є практично ціннісним, коли розробники-новатори у своєму "запасі" мають декілька інноваційних ідей, які необхідно прорахувати й обрати найкращий стартап-проект з існуючих. Таке обґрунтування дає змогу венчурним інвесторам швидко дослідити та розробити декілька потенційних шляхів трансформації новаторської ідеї у прибутковий інноваційний проект. Інколи результатом техніко-економічного обґрунтування є усвідомлення того, що розробка не стане життєздатним проектом, незалежно від способів, методів і шляхів організації підприємницької діяльності. Іншим результатом техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у проект є виявлення ґрунтовної стартап-ідеї, що для перетворення на прибутковий бізнес-проект потребує виключно ефективної організації підприємницької діяльності. Бізнес-план розробляється після техніко-економічного обґрунтування новаторської ідеї, проте її техніко-економічний аналіз не завжди передуює бізнес-плану проекту, що показано у табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльний аналіз мотивації щодо проведення техніко-економічного обґрунтування новаторської ідеї для стартап-компанії та венчурних інвесторів*

Мотивація ігнорування етапу техніко-економічного обґрунтування для стартап-компанії	Мотивація обов'язкового проведення техніко-економічного обґрунтування для венчурного інвестора
<ul style="list-style-type: none"> • стартап-команда проекту передбачає, що трансформація новаторської ідеї в інноваційну продукцію є реальною, оскільки на ринку вже існують аналогічні бізнес-концепції; • не варто здійснювати повторний техніко-економічний аналіз бізнес-ідеї за умов, якщо попередній був зроблений кілька місяців / років до цього; • техніко-економічне обґрунтування проекту – це лише додаткові витрати фінансових, часових і людських ресурсів, важливо переходити до прямих і рішучих дій практичної реалізації підприємницької ініціативи; • у стартап-команді відсутній фахівець для проведення якісного техніко-економічного аналізу новаторської ідеї; • аналіз ринку вже здійснено партнерами / конкурентами / аудиторськими фірмами 	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечення венчурного інвестора альтернатив серед проектів із фокусуванням на пріоритетному проекті; • звуження масштабу проекту за стадіям життєвого циклу відповідно до методики техніко-економічного обґрунтування "ринок"–"товар"–"стартап-компанія"; • ідентифікація нових можливостей вдалої реалізації проекту, що є основою SWOT-аналізу проекту; • виявлення причин згортання проекту; • підвищення ймовірності успішної реалізації проекту, виявляючи та нівелюючи ті фактори, що заважають ефективній реалізації проекту на його ранніх стадіях; • забезпечення менеджерів та інвесторів проекту якісною інформацією, необхідною для прийняття ефективних інвестиційних рішень; • у документованому вигляді засвідчує факт здійснення процедури "due diligence"; • спрощення процедури залучення інвестиційних ресурсів (венчурні інвестиції, банківський кредит, акціонерний капітал)

* Джерело: розроблено авторами

Для деяких стартап-компаній проведення техніко-економічного аналізу власної ідеї виявляється занадто кошторисною справою. Інші ж керівники проектів можуть поспішати перейти до практичної реалізації інно-

ваційної ідеї, ігноруючи теоретичну частину проекту. Водночас для венчурних інвесторів проведення техніко-економічного аналізу є необхідною процедурою задля максимізації інвестованого капіталу. До того ж, здійс-

нення техніко-економічного обґрунтування є ефективною бізнес-практикою, що допоможе краще орієнтуватися у бізнес-середовищі майбутньої інноваційної продукції. Відомо, що жоден із сучасних вдало функціонуючих бізнес-проектів не впроваджувався у бізнес-середовище без попереднього оцінювання новаторських ідей на предмет їх успішної трансформації в інноваційну продукцію у майбутньому. Отже, мотиваційні фактори у здійсненні попереднього техніко-економічного обґрунтування новаторської ідеї для венчурних інвесторів і стартап-компаній здебільшого мають взаємовиключне спрямування. Техніко-економічне обґрунтування бізнес-проекту є важливим етапом у процесі оцінювання новаторської ідеї з точки зору інвестування / не інвестування новаторської ідеї насамперед неформальними венчурними інвесторами. Для венчурних інвесторів, зокрема, бізнес-янголів, вдало обрана та проінвестована новаторська ідея перетвориться у додану вартість вкладеного капіталу.

Висновки. Методика техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій у процес перетворення новаторської ідеї на інноваційну продукцію базується на концепції життєвого циклу, що розглядає бізнес-проект як багатоетапний процес прийняття ефективних інвестиційних рішень венчурними інвесторами за допомогою застосування методичного інструментарію, що уможливує генерування економічної інформації майбутнього. Техніко-економічний аналіз новаторської ідеї є попереднім етапом бізнес-плану проекту. Бізнес-план та техніко-економічний аналіз однаково необхідні й важливі етапи перетворення новаторської ідеї, в основі якої є об'єкт інтелектуальної власності, у кінцеву інноваційну продукцію, водночас обидва етапи не варто ототожнювати чи недооцінювати значення кожного з них. На нашу думку, застосування методики техніко-економічного обґрунтування є першочерговим етапом і вкрай необхідним у створенні та реалізації стартап-ідей, що дає змогу виявити потенційно успішні бізнес-проекти на початковому етапі зародження ідеї та, як наслідок, слугує венчурним інвесторам надійним інструментом при ідентифікації прибуткового бізнес-проекту. Для новаторської ідеї при її перетворенні на стартап техніко-економічне обґрунтування розглядаємо як етап генерування економічної інформації щодо особливого об'єкту інвестування – венчурного проекту, що є мережевим благом для неформальних венчурних інвесторів та у майбутньому завдяки венчурним інвестиціям та реалізації людського капіталу і професійних компетенцій бізнес-янголів і стартап-команди трансформується у венчурну компанію, яка, у свою чергу, постає вже об'єктом інституційних венчурних інвестицій.

Ґрунтовний техніко-економічний аналіз альтернативних новаторських ідей, що перебувають у бізнес-інкубаторах, дає змогу менторам цих проектів розробити ефективний бізнес-план найбільш привабливого і

потенційно найбільш прибуткового проекту завдяки тому, що альтернативні інноваційні проекти під час аналізу за такими складовими техніко-економічного обґрунтування, як "ринок"–"товар"–"стартап-компанія" досліджуються на предмет сумісності етапів їх життєвого циклу. Техніко-економічний аналіз інноваційних розробок має періодично здійснюватись під час трансформації новаторської ідеї в інноваційну продукцію, адже техніко-економічне обґрунтування є аналітичним інструментом, що забезпечує менеджерів та венчурних інвесторів необхідною інформацією для прийняття не лише інвестиційних, але й управлінських рішень та дає можливість прогнозувати рівень досягнення вартісних параметрів проекту.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. Проблематика техніко-економічного обґрунтування доцільності залучення венчурних інвестицій для реалізації стартап-проектів в українській практиці потребує ґрунтовних наукових розвідок. Вважаємо, у перспективі увагу дослідників і практиків варто зосередити на вивченні взаємозв'язку та встановленні ступеня кореляції між трьома складовими оцінювання новаторських проектів, якими є квантово-економічний аналіз, процедура "due diligence" та бізнес-план новаторського проекту. Перспективним є також визначення можливості вдосконалення методичного інструментарію під час оцінювання новаторської ідеї на етапі перебування стартап-проекту у бізнес-інкубаторі.

Список використаних джерел

1. Sahlman W. How to Write a Great Business Plan / W. Sahlman // Harvard Business Review. – 1997. – July–Aug. – P. 98–108.
2. Barringer B. R. Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures / B. R. Barringer, R. D. Ireland. – Pearson/Prentice-Hall : Upper Saddle River, 2008. – [2nd ed.] – 592 p.
3. Delmar F. Does Business Planning Facilitate the Development of New Ventures? / F. Delmar, S. Shane // Strategic Management Journal. – 2003. – Vol. 24. – P. 1165–1185.
4. Bhidé A. The Origin and Evolution of New Businesses / A. Bhidé. – Oxford : Oxford University Press, 2000. – 432 p.
5. Gruber M. Uncovering the Value of Planning in new Venture Creation: A Process and Contingency Perspective / M. Gruber // Journal of Business Venturing. – 2007. – Vol. 22. – P. 782–807.
6. Eschenbach T. Quick Sensitivity Analysis for Small Business Projects and Feasibility Studies / T. Eschenbach // Transactions of the American Association of Cost Engineers. – 1992. – Vol. 2. – P. L.6.1–L.6.8.
7. Justis R. The Feasibility Study as a Tool for Venture Analysis / R. Justis, B. Kreigsmann // Journal of Small Business: ABI/INFORM Global. – 1979. – Vol. 17 (1). – P. 35–42.
8. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге / [А. Шнейдер, Я. Кацман, Г. Топчишвили] ; за ред. А. Шнейдера. – М. : ООО "Издательство АСТ", 2002. – 232 с.
9. Жилінська О. І. Трансформація інвестиційної поведінки домогосподарств як фактор розвитку венчурних компаній / О. І. Жилінська // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 83–99.
10. Матієнко В. М. Методи оцінки венчурних проектів / В. М. Матієнко, О. І. Шукін, С. М. Войт // Вісник Економічної Науки України. – 2009. – № 2. – С. 87–90.
11. Міждисциплінарний словник з менеджменту: навч. посіб. / [Д. М. Черваньова, О. І. Жилінська, М. В. Петровський та ін.] ; за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К. : Нічлава, 2011. – 624 с.

Надійшла до редколегії 30.06.14

О. Жилинская, канд. экон. наук, доц.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев,
М. Чуйко, магистр
Университет Нурланда, Буде, Норвегия

АУДИТ НОВАТОРСКИХ ИДЕЙ КАК ПРЕДШЕСТВУЮЩИЙ ЭТАП БИЗНЕС-ПЛАНА СТАРТАП-ПРОЕКТОВ

Раскрыта сущность технико-экономического обоснования целесообразности привлечения венчурных инвестиций для реализации новаторских идей. Охарактеризованы основные элементы методики технико-экономического анализа стартап-проектов, которые базируются на концепции соединения жизненных циклов рынка, инновационной продукции и стартап-компаний. Исследованы общие и отличительные черты между методикой технико-экономического обоснования и бизнес-планом стартап-проекта, показано важность аудита новаторских идей в генерировании экономической информации будущего и принятия инвестиционных решений неформальными венчурными инвесторами.

Ключевые слова: бизнес-план проекта, жизненный цикл стартап-проекта, методика технико-экономического обоснования, новаторская идея.

O. Zhylynska, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv,
M. Chuiko, Master in Management
University of Nurland, Bode, Norway

AUDIT OF INNOVATIVE IDEAS AS THE PREVIOUS STAGE OF THE BUSINESS-PLAN OF START-UP PROJECTS

The phenomenon of feasibility reasoning of venture capital investment for the implementation of innovative ideas is revealed. The main elements of the methodology for feasibility of start-up projects, based on the concept of combination of life cycle of the market, product innovation and startup companies, are characterized. The comparative analysis of methods feasibility study and business plan start-up project is made, the importance of innovative ideas audit in future economic information generation and investment decisions of informal venture capital investors are shown.

Keywords: business plan, life cycle of the start-up project, methodology for feasibility study, innovative idea.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2014; 161: 21-25
УДК 331.101
JEL O 100

О. Герасименко, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Уточнено сутність та склад соціально-трудова сфери. Виокремлено передумови, закономірності та нові імперативи розвитку соціально-трудова сфери в умовах становлення постіндустріального суспільства. Визначено масштаби поширення нетрадиційних форм зайнятості в Україні. Систематизовано переваги та недоліки використання запозиченої праці.

Ключові слова: соціально-трудова сфера, нестандартна зайнятість, запозичена праця.

Постановка проблеми. Багатовекторний процес становлення нової економіки в усьому світі супроводжується масштабними трансформаціями соціально-трудова сфери. Сталим трендом у балансі інтересів найманих працівників і роботодавців стало посилення асиметрії у соціально-трудова відносинах. Поряд з позитивними макроекономічними тенденціями, зафіксованими впродовж останнього десятиліття, в Україні посилилися проблеми у сфері праці – неефективна зайнятість і наростаюче структурне безробіття, низька якість робочих місць, високий рівень нерівності доходів, поглиблення диференціації на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних і прикладних аспектів трансформації інституту зайнятості, інституційних основ і механізмів регулювання соціально-економічних процесів у сфері праці присвятили свої праці відомі українські та російські вчені-трудоваики: Т. Василіук, Н. Волгін, Б. Генкін, В. Гімпельсон, О. Грішнова, Г. Задорожний, Р. Капелюшников, Р. Колосова, А. Колот, Ю. Куліков, Е. Лібанова, Н. Лук'яненко, І. Петрова, В. Петюх, Г. Слезінгер, Р. Яковлев та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Узагальнення наукового доробку з цієї теми показало, що проблематика розвитку соціально-трудова сфери поки не стала предметом комплексного аналізу на методологіч-

ному та прикладному рівні, хоча різними авторами розглядаються окремі аспекти цього складного явища.

Формулювання завдань та цілей статті. Актуальність наукових досліджень з даної проблематики підтверджується тезою про неминучі зрушення в соціально-трудова сфері, обумовлені інноваційним вектором розвитку національної економіки України як єдино можливим варіантом виходу з кризи в напрямку стабілізації та подальшого зростання в умовах глобальної конкуренції. Потребує уточнення наукова дефініція "соціально-трудова сфера", а також виявлення передумов, закономірностей і нових імперативів розвитку соціально-трудова сфери в умовах становлення постіндустріального суспільства і поширення глобалізаційних процесів, що і є метою даної статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автор не поділяє думку економістів-трудоваиків, які ототожнюють соціально-трудова сферу із соціально-трудова відносинами [5, с. 737]. Слід визнати, що соціально-трудова сфера – це сфера докладання праці з властивим їй соціальним супроводом; це інституціональний простір, у межах якого в процесі трудова діяльності формуються і розвиваються соціально-трудова відносини за допомогою сукупності відповідних соціальних інститутів. Базисом соціально-трудова сфери є інститути зайнятості і розвитку людських ресурсів (рис. 1).

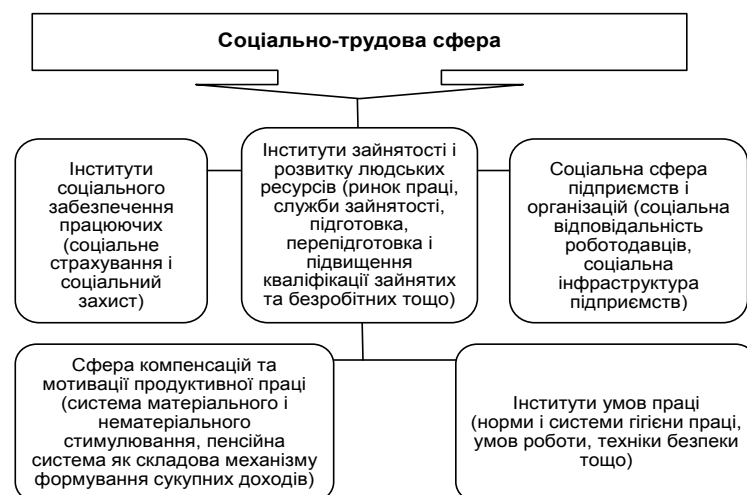


Рис. 1. Склад соціально-трудова сфери*

* Джерело: складено автором