

**Бережняк Анна**  
асистент кафедри обліку і оподаткування  
ВП НУБіП України «Ніжинський агротехнічний інститут»  
м. Ніжин

## **ЯК ЗАПУСТИТИ СВІЙ STARTUP В УКРАЇНІ**

Слово стартап в останні десятиліття стало синонімом прориву, нерозривно пов'язане з новими технологіями. Хоча раніше у стартапу був інший синонім, назва - гаражний бізнес. Воно відображає історію Паккарда і Хьюлетта, що трапилася в далекому 1939 році. Саме тоді два студента так назвали свій проект, який виявився успішним. Хоча і не всі стартап-проекти доходять до стадії продажу продуктів, така тенденція позитивно впливає на розвиток економіки країни, формує її позитивний інвестиційний імідж і дозволяє молодим бізнесменам реалізувати свою комерційну ідею. Все ж запустити стартап в Україні не так просто. При чому це стосується не тільки України, але і перспектив молодих амбітних підприємців за кордоном.

Успіх стартапів обумовлюється віком засновників. За статистикою їх вік 20-25 років, вік коли людина має вищі ідеали, завзятість і бажання працювати, а найважливіше – можливість це робити, так як у більшості в цьому віці немає сім'ї, дітей та є багато часу і сил.

Стартап завжди починається з команди. Рідко коли стартап тягне одна людина. Як правило це група студентів, друзів або партнерів. У злагодженої команди з величезним запасом часу, сил, бажання, креативу, знань і фінансової підтримки з боку інвесторів багато шансів на успіх. Коли команда зібрана і згуртована виникає наступне питання: «З чого почати стартап-проект?».

Як і будь-який проект в Україні стартап починається з генерації ідеї, яку необхідно перетворити в продукт. Після цього стартаперів очікує кропітка робота і багато труднощів. Найбільші труднощі, в розумінні того, навіщо ти запускаєш цей проект, для якої цільової аудиторії, як це буде приносити прибуток і як вижити на ринку. Більш того, навіть якщо тобі здається, що ти всі ці речі продумав і написав бізнес-план - це ще не гарантує того, що «потрапив в яблучко» - ринок дуже швидкоплинний, і по-справжньому знайти «свій продукт» можна тільки в процесі роботи.

Коли ви запускаєте свій стартап, то вам варто подумати про тип ринку. Наприклад, якщо ви оберете абсолютно новий ринок, то на перший погляд здаватиметься, що це дуже круто, адже ви будете першими на ринку. Насправді це не так. Адже у вас буде велика проблема з тим, щоб зробити ваш продукт привабливим не лише для технологічних ентузіастів, а й для мас-маркету [1].

Будь-який стартап в Україні не може обійтися без стартового капіталу і інвестицій. Стартапери з досвідом говорять, що якщо немає початкового капіталу, втілити інноваційний бізнес-проект в життя неможливо – гроші потрібні для того, щоб забезпечувати повноцінну роботу команди. Саме тому, для того щоб проект був успішним підприємцям необхідно залучати інвесторів. Коли люди починають розуміти що таке стартапи і які прибутки вони можуть

приносити, у багатьох з'являється бажання інвестувати в них. У той же час, інвестори повинні розуміти, що стартап – це досить ризикований бізнес, але з великим потенціалом. Адже, найбільші прибутки завжди приносять тільки ризиковані проекти і «темні конячки».

Існує багато різних бірж стартапів, сервісів з пошуку стартапа і ще більше по їх створенню. Також, існують компанії, які чекають пропозицій і самі розшукують стартапи, так молодій компанії з новою ідеєю необхідно всього лише описати свій план, свою ідею в певній формі та розіслати її на подібні біржі і очікувати своїх інвесторів. Інвестиції в стартапи – це венчурні інвестиції, з високим ризиком і швидкою окупністю. Крім венчурних інвесторів, в стартапи інвестують так звані «бізнес-ангели» – це приватні інвестори в нові компанії, які усвідомлено йдуть на 100% ризик заради ідеї і віри в успішну реалізацію стартапу. Такі інвестори не втручаються в роботу компанії і не чекають швидкої окупності, їх мета – довгострокове інвестування [2].

Таким чином, стартапи стали цілою індустрією, величезним інвестиційним сектором. Цікавість до цього не буде згасати а тільки рости, як до всього нового і нових ідей авторів і засновників компаній. Але щоб розуміти повну картину, треба сказати що за статистикою 70% стартапів припиняють свою роботу вже в перший рік і успішними стають тільки 5-10% компаній. Але саме ці 5-10% дають величезний прибуток своїм інвесторам, яка може з легкістю перекрыти збитки невдалих вкладень.

#### **Список використаних джерел**

1. Гільбо К. Стартап на 100 доларів: як перетворити хобі на бізнес. – Київ: Наш формат – 2017 р. – 264с.
2. Ріс Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. – Київ: Наш формат – 2016 р. – 368 с.

**Білоус Інна**

к.е.н., доцент, доктор PhD

кафедри економіки та управління

Конотопський інститут Сумського державного університету

м.Конотоп

#### **СУЧАСНІ КОРПОРАТИВНІ ОБЛІГАЦІЇ В УКРАЇНІ**

Ринок облігацій в Україні є одним із важливих сегментом економіки, де підприємства можуть отримувати довгострокові фінансові ресурси. Саме потреба в цих ресурсах є досить необхідною для розвитку вітчизняної економіки, відновлення виробництва, збільшення випуску нових та старих видів продукції. За досвідом зарубіжних країн відомо, що досить важливе місце в системі фінансування займає емісія цінних паперів, де велику частку складають корпоративні облігації.

В Україні ринок корпоративних облігацій, як додаткове джерело фінансування використовується тільки на 40 % в порівнянні із розвинутими країнами де ринкову економіку він поповнює до 65% інвестиційних ресурсів, це