**ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

**НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

### КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ

### КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни

**«Основи бізнес-планування та проектний аналіз»**

на тему:

|  |
| --- |
| **Виконала:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** студентка 2 курсу,  спеціальності 073 «Менеджмент»,  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.  (прізвище та ініціали) **Перевірив:** \_\_\_**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** Судук О.Ю.                   (прізвище та ініціали) |

**ПРОЕКТ СТВОРЕННЯ ХАБУ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ В м. РІВНЕ**

**Рівне - 2021**

**ЗМІСТ**

[РОЗДІЛ 1. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАРТАПІВ](#_Toc27595490)

[1.1. Аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні](#_Toc27595491)

[1.2. Стартап середовище України](#_Toc27595492)

[1.3. Інституційні особливості розвитку хабів в світі та Україні](#_Toc27595493)

[РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ ХАБУ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ В М. РІВНЕ](#_Toc27595494)

[2.1. Бізнес-модель](#_Toc27595495)

[2.2. Бізнес-план хабу «SMART»](#_Toc27595496)

[ВИСНОВОК](#_Toc27595499)

Список використаних джерел

**ВСТУП**

Всесвітні трансформації у новому столітті якісно змінили світ, що дістало відображення в новому глобальному зразку розвитку, що почав домінувати у всіх сферах наукових досліджень, в тому числі в економічній. Інтелектуалізація суспільної діяльності в поєднанні з інноваційною здатністю стали універсальним правилом успіху національних економік.

Ефективний розвиток не тільки національних економік, але і великого чи малого бізнесу за умов сьогодення забезпечується, насамперед, їхньою здатністю розробляти і впроваджувати інноваційні рішення. Інновації дають поштовх для економічного, політичного, технологічного, соціального та екологічного розвитку суспільства.

Метою роботи є розробка проекту створення хабу інноваційних ідей в місті Рівне.

Для досягнення мети поставлено наступні завдання:

1. Розглянути основні поняття та види проекту, принципи управління проектами та особливості реалізації інноваційних ідей.

2. Провести аналіз розвитку інноваційної діяльності та середовища створення хабів в Україні.

3. На основі проаналізованих даних обґрунтувати можливість створення хабу інноваційних дій в м Рівне.

**РОЗДІЛ 1. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ СТВОРЕННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ СТАРТАПІВ**

**1.1. Аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні**

Потреба в інноваціях сьогодні актуалізується більше, ніж будь-коли раніше. Це пов’язано, по-перше, з необхідністю відновлення економіки країн після світової фінансової кризи, а інновації можуть стати ефективним засобом досягнення цієї мети, по-друге, із зміною способів функціонування економіки і суспільства внаслідок сучасних технологічних трансформацій, особливо у сфері ІКТ – впровадженні технологій штучного інтелекту, блокчейну, Інтернету речей та промислового Інтернету речей, 3-D друку, 5G зв’язку, доповненої та віртуальної реальності тощо, які докорінним образом змінюють процеси виробництва і будівництва, торгівлі і логістики, навчання і накоплення знань і т. д. Трансфер технологій – це рух знань або технологій від однієї організації до іншої, від університетів та наукових установ до бізнесу, де знання можуть бути перетворені в інновації – нові продукти та послуги, які принесуть користь суспільству, нові форми організації праці і спілкування, а в цілому і у життя людей.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інновації – це «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [1].

У глобальному рейтингу інновацій за 2019 рік (Global Innovation Index 2019) Україна в загальному рейтингу посіла 47 місце. Ще минулого року вона займала 43-тю позицію, що на 7 позицій вище ніж у 2017 р.

Рейтинг першої десятки зображено на рис. 1.1.

Рис. 1.1. Рейтинг Global Innovation Index 2019

Доповідь Глобальний інноваційний індекс 2019 р. містить інформацію про інноваційну діяльність 129 країн світу. Для оцінки використовують 80 параметрів, які дають повну картину інноваційного розвитку, включаючи огляд політичної ситуації, стану освіти, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу.

У підсумку Україна отримала за всіма показниками індекс 37,4 з 100 можливих. Правда, і перша країна в рейтингу поки що не ідеальна – в Швейцарії індекс становить 67,24.

Місце України за показниками Глобального інноваційного індексу 2019 приведено на рис. 1.2.

Глобальний інноваційний індекс – дослідження інноваційного клімату країни, яке проводить з 2007 року школа бізнесу INSEAD, а також Всесвітня організація інтелектуальної власності та Корнельський університет (США).

Рис. 1.2. Місце України за показниками Глобального інноваційного індексу 2019

Відповідно до індексу інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 46 місці серед 50 досліджуваних країн. При цьому наша країна виявилася найгіршою за продуктивністю праці (50 місце), що свідчить про низький рівень застосовуваних технологій та виробництво товарів з низькою доданою вартістю, і потрапила до трійки аутсайдерів за технологічними можливостями (48 місце). Водночас вона зберігає високе 21 місце за ефективністю вищої освіти та 27 місце за патентною активністю, тобто має потенціал до розвитку.

У 2019 р. Україна посіла 53-е місце в рейтингу із загальним балом 48,09. Таке падіння зумовлено послабленням позиції України за 6-ма із семи складових даного індексу (табл. 2.1).

Разом з тим, варто зазначити, що цього року в рейтингу з’явилося 10 нових країн, які були відсутні в минулорічній версії рейтингу. При цьому 4 з них (Словенія, Бразилія, Об’єднані Арабські Емірати і Аргентина) розташувалися в рейтингу вище за Україну і фактично витіснили її за межі ТОП-50.

Таблиця 1.1

Місце України за складовими Інноваційного індексу Bloomberg   
у 2018-2019 рр.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Україна 2018 | Україна 2019 |
| Загальний індекс | 46 | 53 |
| Інтенсивність досліджень і розробок (витрати на НДДКР по відношенню до ВВП) | 47 | 54 |
| Продуктивність | 50 | 60 |
| Проникнення високих технологій (частка інноваційних компаній в загальній кількості підприємств) | 32 | 37 |
| Концентрація дослідників (число науковців на 1 млн жителів) | 46 | 46 |
| Виробництво з доданою вартістю (додана вартість виробництва по відношенню до ВВП) | 48 | 58 |
| Ефективність вищої освіти (частка випускників ЗВО в загальній кількості випускників освітніх установ) | 21 | 28 |
| Патентна активність | 27 | 35 |

Отже, з таблиці 1.1 видно що найвищі позиції Україна посідає за критерієм ефективності вищої освіти, проте в порівнянні з попереднім роком, вона нижча на 7 пунктів. На другому місці показник «патентна активність», але йому також властива тенденція до зниження позицій. Не зважаючи на це, можна констатувати факт потенціалу України в інноваціях.

За даними останнього оприлюдненого звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність «The Global Competitiveness Report 2018», Україна посіла 83 позицію в рейтингу серед 140 досліджуваних країн.

Географічні сусіди України мають кращі позиції: Польща – 37-е місце, Словаччина – 41-е, Російська Федерація – 43-е, Угорщина – 48-е, Румунія – 52-е. Нижче опинилась тільки Молдова (88-е місце), а Білорусь традиційно не брала участь у рейтингу (рис. 1.3).

Рис. 1.3. Рейтинг країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2018 р.

Автори рейтингу відзначають, що Україна займає досить високі позиції за підіндексами: розмір ринку – 47 місце, навички – 46 місце.

Європейське інноваційне табло відображає основні індикатори оцінки ефективності функціонування національної інноваційної системи країн ЄС. Усі країни, що входять до табло, залежно від значень узагальнюючого індексу згруповані у чотири групи: “інноваційні лідери”, “сильні інноватори”, “помірні інноватори” та “повільні інноватори”.

У доповіді “Європейське інноваційне табло 2018” лідером з інновацій є Швеція. У групі лідерів також Данія, Фінляндія, Німеччина та Нідерланди.

Позиції України щодо значення середньоєвропейського рівня знизились, наша держава тут на рівні європейських аутсайдерів з інновацій (Румунії, Болгарії).

У доповіді було проаналізовано дані за 2017 р. Значення сукупного індексу для України у 2017 р. становило 27,8% (у 2016 р. – 28,9%), що свідчить про падіння на 1,1% порівняно з 2016 р. Відповідно до методики Україна входить до групи країн “повільні інноватори”. Україна відстає за всіма показниками, окрім показників «людські ресурси» (110,3%) та «вплив зайнятості» (77,5%) (рис. 1.3). Найбільш слабкі сторони – зв’язки та підприємництво (9,5%), інноваційне середовище (4,1% – 2017 р., у 2010 р. та 2016 р. дані відсутні) [20].

Рис. 1.3. Значення складових інноваційного індексу за Європейським інноваційним табло у 2010 р., 2016 р., 2017 р.

Позиція України за Глобальним індексом конкурентоспроможності талантів у 2019 р. понизилася з 61 місця до 63-го. Усього досліджувалося 125 країн.

Згідно з Глобальним індексом конкурентоспроможності талантів 2019, як і в попередньому звіті, Швейцарія і Сінгапур займають лідируючі місця, США і Норвегія – третє й четверте місце відповідно. До топ-10 традиційно входять країни Північної Європи (Швеція, Данія, Фінляндія), а також Нідерланди, Велика Британія та Люксембург.

Таблиця 1.2

Значення основних критеріїв Глобального індексу конкурентоспроможності талантів для України за 2016-2019 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерій | Рейтинг 2016 р. | Рейтинг 2017 р. | Рейтинг 2018 р. | Рейтинг 2019 р. |
| Ринкові та нормативні можливості | 91 | 103 | 99 | 96 |
| Індекс приваблювання талантів | 97 | 94 | 98 | 105 |
| Шанси для кар’єрного зростання | 72 | 64 | 66 | 68 |
| Індекс утримання талантів або здатність утримувати кваліфікований персонал | 56 | 54 | 58 | 66 |
| Виробничі навички співробітників | 40 | 66 | 44 | 45 |
| Глобальні знання | 61 | 53 | 42 | 37 |
| Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів | 66 | 69 | 61 | 63 |

В Україні відбувається поступова деградація інноваційного потенціалу: за даними Держстату, кількість дослідників в Україні стрімко скорочується (зі 133 744 осіб у 2010 році до 59 392 у 2017 році), наукоємність ВВП (витрати на дослідження та розробки за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2017 р. становила лише 0,45 %, динаміка кількості підприємств, що займаються інноваціями, негативна (у 2017 році відбулося скорочення кількості підприємств промисловості, що провадили інноваційну діяльність, на 9% порівняно з 2016 р. до 16,2% всіх промислових підприємств), хоча окремі приклади інноваційного підприємництва та високих технологій, що успішно розвиваються, у нашій економіці існують.

Проводячи порівняння у фінансуванні інноваційної діяльності, доцільно відзначити, що у 2017 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн грн, при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0% до 0,3% [14].

У порівнянні з 2016 р. обсяг фінансування інноваційної діяльності зменшився до 9117,54 млн. грн., при цьому частка фінансування інноваційної діяльності у співвідношенні до ВВП зменшилася з 1,0% до 0,3%.

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 7704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 8 підприємств, місцевих бюджетів – 17, загальний обсяг яких становив 322,9 млн. грн. (3,5%); кошти вітчизняних інвесторів отримали 5 підприємств, іноземних – 3, загалом їх обсяг становив 380,9 млн. грн. (4,2%); кредитами скористалося 21 підприємство, обсяг яких становив 594,5 млн. грн. (6,5%).

Рис. 1.4. Фінансування інноваційної діяльності за джерелами, 2017 р.

У 2017р. підприємства витрачали виділені на інновації кошти переважно на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 64,7% загального обсягу фінансування інновацій або 5898,84 млн грн, що на 20,7 % менше, ніж у 2016 р. Натомість частка витрат на проведення НДДКР зросла з 10,6% у 2016 р. до 23,8% у 2017 р.

Аналіз бюджетного фінансування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності свідчить, що 94,9% загального обсягу бюджетного фінансування інноваційної діяльності направлено на фінансування стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності, що номінально на 12,5% більше, ніж у 2017 р.

Основою української інноваційної конкурентоспроможності має стати людський капітал, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація в Україні з можливістю виходу на світові ринки сприятиме розвитку країни. З вище проведеного аналізу зрозуміло, що Україні необхідно нарощувати інноваційний потенціал. Одним із рішень є створення відповідних інфраструктурних об’єктів, зокрема, хабів, які б допомагали молодим і креативним людям реалізувати свої стартапи. Все це зумовило вибір теми магістерської роботи.

**2.2. Стартап середовище України**

Стартап або стартап-компанія – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але серйозно планує стати офіційною), що знаходиться на стадії розвитку і будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, які з’явилися, та володіє обмеженим набором ресурсів [3].

Сервіс Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів у 137 країнах світу, розробив рейтинг, в якому Україна у 2019 році посіла 42 місце (260 стартапів), випередивши Литву і Естонію. Перше місце в рейтингу займає США – 47 611 стартапів, друге місце у Індії – 7 157 стартапів і третє у Великобританії з 5 107 стартапами (рис. 2.5) [24].

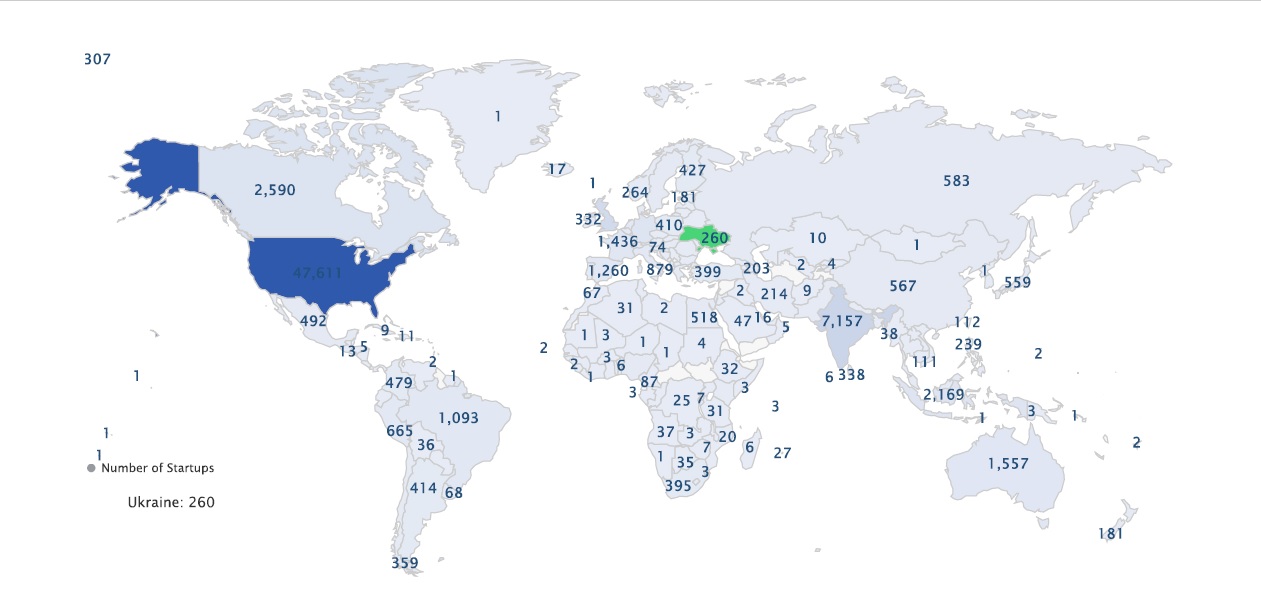


Рис. 1.5. Рейтинг Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів

Кожен стартап, варто розглядати як проект, який має певні етапи свого розвитку. Найчастіше згадується скорочена класифікація стадій розвитку стартапів, згідно з якою стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Стадія розвитку | Зміст стадії | Джерела фінансування | Що потрібно |
| 1 | Посівна стадія (seed stage) | Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання. | Власні заощадження; 3F (сім’я, друзі, диваків); програми акселерації та бізнес-інкубатори. | Детальний план розвитку стартапу; Участь у конкурсах, навчаннях, перевірити життєздатність стартапу. |
| 2 | Стадія запуску (startup stage) | Створений прототип/робоча модель; злагоджена команда із розподіленими функціями; сформований план розвитку. | Власні кошти; Кошти бізнес-ангелів; Краудфандінг. | Налагодити систему просування на ринок, залучення користувачів/ клієнтів. Пошук додаткового фінансування. |
| 3 | Стадія зростання (growth stage) | Діюча компанія, яка має сформований продукт, послугу чи технологію і приносить продукту. Є постійні користувачі та помітне місце на ринку. | Великий інвестор чи інвестиційна компанія. | Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку. Залучення більшої кількості користувачів. |
| 4 | Стадія розширення (expansion stage) | Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією. | Розподіл часток між інвесторами. При потребі можливе залучення додаткових коштів. | Визначитися із майбутнім компанії. Продовжувати розширяти коло користувачів чи виходити на нові ринки. |
| 5 | Стадія «виходу» (exit stage) | Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток. | Випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі. | Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини інвестиційному фонду чи великому інвестору. |

Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score. SR Score – це число від 0 до 100 000, яке розраховується як інтегральний показник, що відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах. Найбільший рейтинг з українських стартапів має SendPulse – 238 позиція із 83 313 SR Score, також в першу 1000 входять ще 6 стартапів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Рейтинг найуспішніших українських стартапів

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Назва стартапу | Період запуску | Вартість, тис. грн | Рейтинг | Опис стартапу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| SendPulse | 19 лютого 2015 | 80,692 | 289 | SendPulse створює поведінковий профіль користувача для кожного абонента, виходячи з їх переваг спілкування, часового поясу, контенту, придбання товару та багатьох інших унікальних даних. Використовуючи динамічне групування, платформа AI здатна намалювати більш повну картину передбачуваної поведінки користувачів та створити контент з найкращим потенціалом монетизації. |
|  | 1 жовтня 2014 | 79,891 | 380 | Інструмент злому росту для SEO, PPC, Content Mark. Все-в-одному SEO-платформа для професіоналів. |
| Mailtrap | 1 січня 2012 | 78,278 | 590 | Mailtrap - це фальшивий SMTP-сервер для команд розробників для тестування, перегляду та обміну повідомленнями електронної пошти, що надсилаються з середовищ розробки та інсценування без спаму справжніх клієнтів. |
|  | 1 березня 2014 | 78,186 | 597 | uKit - Це простий у використанні та ефективний інструмент для створення веб-сайтів для бізнесу. |
| Snovio | 20 лютого 2017 | 78,039 | 613 | Snovio - це всебічна платформа, яка дозволяє маркетологам, представникам продажів, HR-ам та інших професіоналам генерувати потенційних клієнтів на веб-сайтах, соціальних каналах та базах даних, збагачувати та перевіряти їх, а також надсилати смарт-кампанії з крапельним поштою на основі поведінки одержувача. |

продовження табл. 1.4

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 січня 2013 | 76,672 | 816 | Маркетплейс для вживаного одягу. |
|  | 10 січня 2017 | 75,720 | 977 | Отримайте БЕЗКОШТОВНИЙ звіт про SEO за 100+ параметрами за допомогою найкращої перевірки веб-сайтів. Детальний аудит сайту допоможе знайти помилки та підвищити показник SEO завдяки точним порадам. |

Українські стартапи залучають у 2017 році 265 млн. доларів інвестицій, що на 231% більше, ніж у попередньому році. У 2017 році було здійснено 44 нові інвестиції на різних стадіях розвитку стартапу.

Проаналізувавши ринок стартапів в Україні можна констатувати:

1) щороку на українському ринку з’являється від 300 до 500 нових стартапів;

2) сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку, тобто, вдало працюють близько 900 проектів;

3) приблизно з 600 стартапів в рік виживає лише кілька десятків (20-40).

Важливо відмітити, що 49% всіх стартапів діють в Києві (рис 2.2). Друга половина розподілилась по Україні: Дніпро - 16%; Львів - 9%; Харків - 8%; Одеса - 6%; інші міста - 12%.

Рис. 1.6. Поділ українських стартапів за областями

Україна вкотре доводить – у нашої держави неймовірний інноваційний потенціал. Startup Blink, інтерактивна мапа світових стартапів, опублікувала рейтинг стартап-екосистем за 2019 рік. Україна опинилася на 31 місці серед більше ніж 100 країн, а Київ – на 34 місці серед більш ніж 1000 міст.

Ізраїльська компанія Startup Blink створює карту за допомогою Google Maps, на якій позначено місцезнаходження більше 62 тисяч стартапів. База збирає дані з AngelList, Swissstartups.org, Elance.com та інших платформ, які надають найновішу інформацію про кількість та якість стартапів по всьому світу.

За два роки Україна піднялася на 29 позицій і стала країною, яка найшвидше розвивається у східноєвропейському регіоні. По Україні найвищі позиції зайняли Київ, Одеса (235 місце) та Львів (299 місце). Нашими сусідами стали Мадрид, Мельбурн та Гельсінкі. Найближчі до України позиції – у Чилі (30 місце) та Мексики (32 місце).

Для успішного створення та розвитку стартапу потрібно сприятливе середовище, а саме доступ до фінансів і знань. Авторитетний рейтинг глобальних екосистем стартапів (The Global Startup Ecosystem Ranking) американської дослідницької компанії Compass визначаються за п’ятьма оціночними критеріями:

1) ефективність використання інвестицій (діяльність);

2) доступність і обсяг венчурного фінансування;

3) можливості виходу на національні і міжнародні ринки;

4) кваліфікація і рівень зарплат учасників стартапу;

5) попередній досвід учасників у розробленні стартапів.

У 2017 р. була визначена двадцятка найкращих екосистем стартапів світу, в якій перші три місць зайняли Силіконова долина, Лондон, Нью-Йорк. Нажаль жодне українське місто не увійшло в даний рейтинг [23]. В порівнянні зі світовими лідерами, українські екосистеми стартапів знаходяться на початкових етапах розвитку за обсягами інвестицій, можливостями виходу на світовий ринок та досвідом реалізації стартапів.

Щоб створити ефективну екосистему підтримки стартапів, потрібно інтенсивна довгострокова робота. Навіть при великих інвестиціях і бажанні повторити успішні екоситеми Силіконової долини чи Нью-Йорку дуже важко, адже їхня інфраструктура формувалася понад 30 років. Досвід Сінгапуру показує, що економічні реформи по лібералізації законодавства в сфері підприємництва та фінансів в середині 90-х років, дали свої плоди тільки в 2010-х роках. Винятком є лише Пекін, який у 2010 році розпочав реформу вищої освіти, що привело до якісного переформування 70-ти пекінських технічних університетів, а з 2015 року держава в рамках програми підтримки стартапів виділила 231 млрд.$ інвестицій на їх розвиток. В результаті екосистема Пекіна вже має 40 «єдинорогів» – так називаються стартапи, ринкова вартість яких перевищує 1 млрд $6. [21]

У світі, щоб при університетах стимулювати розвиток підприємництва, є тенденція формування інкубаторів академічного підприємництва. В Польщі діє понад 50 таких інкубаторів, які надають юридичну, бухгалтерську, консультаційну та іншу допомогу із розвитку бізнесу для студентів та науковців університету [22].

В Україні найвідоміша програма підтримки інновацій та стартапів при університетах – це бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge, що створений у 2014 році з метою заохочення інноваційної діяльності і підприємницької активності в університеті НТУУ «КПІ», а також для залучення інвестицій задля реалізації стартап-проектів і запуску успішних стартап-компаній. Зокрема, у НУ «Львівській політехніці» у 2017 році створено Tech StartUp School – це 1100 м2 комфортного інноваційного середовища для продукування та реалізації креативних ідей та успішних стартапів. В Українській академії банківської м. Суми створено коворкінг-центр? у якому проводять зустрічі із підприємцями та тематичні додаткові навчання із підприємництва.

Як зазначає В. Філіппов, бізнес-інкубатори виступають могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу [16]. Вони надають командам-творцям стартапів повний набір послуг – коучінг, юридичну та фінансову підтримку, навчання, пошук інвесторів. Наприклад, обсяг інвестицій найбільш відомого бізнес-інкубатору HappyFarm становить 8,4 млн. дол. на 3 роки. У минулому році HappyFarm випустив 21 успішний стартап.

До української екосистеми підтримки стартапів входять інкубатори, стратап школи та акселератори, які були створені за участю приватних інвесторів, іноземних грантових програм чи організацій:

- UNIT Factory (https://unit.ua) – сприяє інноваційному розвитку України, беручи участь у безкоштовній підготовці талановитих ІТ кадрів. На території дії інноваційний парк UNIT.CITY – це місце, де створюється екосистема та інфраструктура для розвитку бізнесу в сфері високих технологій.

- Акселератор та венчурний фонд GrowthUp (http://growthup.com) – фокусується на допомозі технологічним стартапам, які перебувають на ранній стадії і створюють продукт на західний ринок.

- Startup Depot (http://startupdepot.lviv.ua) та Startup School University Edition – це коворкінг у Львові та його навчальна програма для молоді, яка хоче розвивати свій інноваційний бізнес. За 2 роки дії програми у ній взяли 1220 студентів.

- iHUB (http://ihub.world/ua) – це проект, який підтримується МЗС Королівства Норвегія, та розвиває екосистему інноваційних підприємств в Україні та Східній Європі, та підвищуємо рівень освіти молодих інноваторів, щоб посилювати соціальний і економічний розвиток цієї частини світу. На даний момент в Україні, центри iHUB є у Києві, Львові, Чернігові, Вінниці в першу чергу це коворкінг, менторська підтримка, конкурси стартапів та тематичні події.

- Radar Tech (http://radartech.com.ua/ ) – це технологічний кластер, що об’єднує галузеві корпоративні акселератори з метою створення екосистеми яка сприяє реалізації ідей, зростання і розвитку секторів економіки. У співпраці із 11 https://osvita.ua/vnz/60062/ великими компаніями проводить програми акселерації. Наприклад у 2016-2017 спільно із Київстар було проведено дві програми для стартапів у галузі телекомунікації, У 2018 році реалізується MHP ACCELERATOR із агрохолдином МХП та POPCORP – це акселераційна програма орієнтована на пошук, розвиток та інтеграцію інноваційних технологій у банківській сфері спільно із UKRSIBBANK BNP Paribas Group.

- StartupUkraine (http://startupukraine.com/) – це коворкінг у Києві та навчальні події із розвитку підприємництва. Звичайно, що це не є класична інституція підтримки суто стартап проектів, але вона допомагає розвивати підприємництво серед молоді через інтенсивні табори та інші навчальні програми, користь яких високо оцінюють їх учасники.

- 1991 Open Data Incubator (http://1991.vc/) – перший в Україні некомерційний інкубатор, який допомагає перетворити тонни відкритих державних даних на реальні стартапи, що надають сервіси українським громадянам, підприємствам та державним органам.

- Center for Entrepreneurship при Львівській бізнес-школі УКУ (https://ucucfe.lvbs.com.ua/) – це бізнес-акселератор де зароджуються ідеї студентів та підприємців, які далі розвиваються у стартапи та пізніше стають великими корпораціями. Це спільнота досвідчених підприємців та фахівців із галузі технологій, які роблять успішні проекти.

- AgroHub (https://agrohub.org/) – створений для того, щоб українські агрокомпанії втілювали більше інновацій від українських розробників технологічних рішень. Тісно співпрацює із Radar Tech. – Startup.network (https://startup.network/ua/) – це інвестиційно-соціальна платформа для учасників венчурного ринку – стартаперів, інвесторів, професійних консультантів, яка поєднує їхні інтереси. Окремими варто виділити проект платформи – Битва Стартапів (https://battle.startup.network), які відбуваються постійно у різних містах України та світу, а також акселераційна платформа для стартаперів (https://crowdinc.me/).

- Feelgoodlabs (https://feelgoodlabs.co/) – це інкубатор для соціальних та міських проектів, який працює переважно з муніципалітетами та об’єднаними територіальними громадами. В даним момент реалізовується проект із м.Чортків (Тернопільська область).

- Проект EGAP Challenge (http://egap.in.ua) – конкурс ІТ стартапів з електронної демократії, який розрахований на 3 роки (2016 – 2018) та буде реалізований на базі чотирьох пілотних областей: Вінницька, Волинська, Дніпропетровська та Одеська. – Greencubator ( http://greencubator.info/) – розвиває екосистему стійкого підприємництва, низьковуглецевих інновацій та зеленої економіки в Україні та Східній Європі. Організація створила платформу, що поєднує енергетичні таланти та рухає вперед зелене підприємництво.

Бізнес-інкубатори виступають могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу. Вони надають командам-творцям стартапів повний набір послуг - коучінг, юридичну та фінансову підтримку, навчання, пошук інвесторів.

Інформації про бізнес-ангелів України майже немає, однак вони об’єднані в українську асоціацію бізнес-ангелів України – UAangel (http://uangel.com.ua), яка активно бере участь у всіх подіях, що пов’язані із інноваційним підприємництвом.

Отже, екосистема стартапів в Україні формується. Підгрунтям для формування такої екосистеми виступає розвиток вітчизняного ІТ сектору.

**1.3. Інституційні особливості розвитку хабів в світі та Україні**

На сьогодні в Україні популярності набирають більш професійний, креативний та водночас технологічний формат громадських міст – хаби, поєднання коворкінгу, арт-центру чи навіть технологічного парку.

Не дивлячись на відносну новизну такого формату громадського простору в Україні, більшість нових успішних проектів поєднує декілька спільних рис, які водночас дають можливість приваблювати аудиторію та заробляти.

1. Розміщення. Для забезпечення постійного потоку людей власники таких проектів стараються розміщуватися в центрі міста або як найближче до розвиненої інфраструктури.

2. Простір. Оскільки такі проекти зазвичай поєднують в собі декілька форматів (концертний, освітній майданчик, галерея, лекторій, консультаційний центр і т.д.), приміщення для хабу має займати немалу площу. Зазвичай це студійний формат, який при необхідності можна трансформувати для конкретної задачі чи заходу.

3. Майже коворкінг. Не дивлячись на те, що хаб – це не коворкінг, він все таки має відповідати деяким вимогам користувачів коворкінгу. Тому в хабах стараються забезпечити комфортні роботи перебування та роботи, а також цілодобові сервіси.

4. Акцент на інноваціях. Це одна з найголовніших особливостей хабу, що відрізняє його від коворкінгу. Одним з призначень хабу є підтримка короткострокових інноваційних та освітніх проектів, націлених на швидку передачу знань та навиків. А завдяки значно більшій в порівнянні з коворкінгом площі, в таких проектах можна задіяти в рази більше учасників.

Отже, інноваційний хаб – це різновид промислово-науково-інноваційного комплексу, що ґрунтується на знаннях [8]. Основними напрямками його діяльності, що стосуються бізнесу та приватних осіб, є:

1. Інформаційно-консалтингові послуги, що полягають в організації тренінгів та стажувань у секторі питань розвитку та управління інноваційним підприємництвом [18]; сприяння реєстрації та правовій охороні об’єктів інтелектуальної власності; залучення фінансових установ з метою реалізації інноваційних бізнес-проектів у вигляді грантів, посівних та венчурних інвестицій; проведення маркетингових досліджень на будь-якому етапі реалізації інноваційного бізнес-проекту; сприяння організації та здійсненню передачі технологій, комерціалізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт відповідно до процедури.

2. Науково-інноваційна та промислова послуга, яка складається з організації, сприяння та участі у виконанні прикладних наукових досліджень та розробок; виконання інженерних, технологічних та промислових робіт із створення прототипу та / або зразка інноваційного товару / послуги [12].

Інститути інноваційного розвитку хабу можуть бути центром трансферу технологій, лабораторною базою, інноваційно-технологічним центром, навчальним центром для підготовки інноваційних менеджерів, тренерський центр систем венчурного підприємництва, центр колективного використання технологій, дизайн-центр, інформаційний центр, логістичний центр, міжнародний бізнес-центр, венчурний фонд, експоспоцентр з постійною міжнародною венчурною платформою, конгрес-центр.

Етапи становлення інноваційних хабів, інструментів та механізмів їх підтримки представлені в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Етапи становлення інноваційних хабів, інструментів та механізмів їх підтримки

|  |  |
| --- | --- |
| Етапи створення інноваційних центрів | Інструменти та механізми підтримки інноваційних центрів |
| 1. Інформаційно-консультаційна підтримка від заснування підприємництва, інноваційного центру, навчальних програм, міжнародних центрів інновацій | Впровадження етапу за інноваційним типом ланцюга: Інформування - Навчання - Консалтинг - Збійні тести ідей - Реєстрація проекту - Патентування та складання прототипів |
| 2. Фінансування за рахунок коштів підприємництва та інвестицій, міжнародних та регіональних інноваційних центрів | Гранти; застава за кредитами; повернення позик; пільгові позики; венчурне фінансування; субсидування лізингових платежів |
| 3. Налагодження виробничого обслуговування, розміщення та безпосередньої діяльності хабів, технічне та технологічне забезпечення | Впровадження сцени відповідно до інноваційного типу: земля - ​​виробничі приміщення - офісні приміщення - бізнес-інкубатори, інотехи, хакатони - технопарки, індустріальні парки |
| 4. Розвиток хабів за активної участі освітніх програм, інноваційного центру та фонду підтримки підприємництва | Налагодження ділових контактів; участь у виставках; підтримка експорту; розвиток енергоефективності; виробнича кооперація; співпраця в інтелектуальній сфері |

Помітні приклади ефективної роботи інноваційних центрів можна спостерігати в різних країнах. Наприклад, успішний інноваційний центр створений в США Інститутом технологій Джорджії під назвою «Центр знань» [19]. Перший інноваційний хаб на території Східної Європи з програмою фінансування в 4 млн. € розпочав роботу в Польщі в 2014 році. Ініціаторами даного проекту стали неприбуткова організація StartUp Hub Poland (SHP) та Польський національний центр з НДДКР (Polish National Center for Research and Development (PCR&D) и Giza Polish Ventures (GPV). Метою хабу є залучення до інноваційної діяльності на спільній технологічній платформі дослідників, винахідників, новаторів, інноваторів країн Центральної та Східної Європи, що посилило б процеси інноваційної глобалізація та інноватизації країн даного регіону. Приклади найвідоміших хабів в Україні наведено в попередньому розділі.

На базі інноваційного хабу для його учасників повинні проводитись менторські програми, майстер-класи експертів бізнес-шкіл, спеціальні зустрічі з венчурними компаніями, надаватись консультації маркетологів та різних спеціалістів з питань підтримки бізнесу (включаючи юридичний та бухгалтерський супровід). Задача інноваційного хабу повинна полягати у створенні комфортних умов для розвитку інноваційних проектів, що підвищують якість життя населення. З цієї причини інноваційні проекти хабу обов’язково мають характеризуватися можливостями по-новому вирішувати проблеми екологічного характеру та ключових галузей народного господарства (транспорту, охорони здоров’я, енергетики, ЖКГ, соціального захисту, освіти).

Також одним з найбільш ефективних інструментів підтримки і розвитку підприємництва є створення бізнес-інкубатора. Адже він дає можливість, по-перше, закласти основи нової генерації суб’єктів малого підприємництва, по-друге, підтримати вже існуючі підприємства та, по-третє, розвивати та поширювати бізнес-освіту, бізнес-грамотність.

Бізнес-інкубатор – це організація, що створює «тепличні» умови для початку роботи нової компанії. Бізнес-інкубатор надає своїм клієнтам все необхідне: приміщення, оргтехніку, послуги бухгалтерів, консультантів, юристів, аудиторів, маркетологів, допомагає у фінансуванні проектів. Перші бізнес-інкубатори з’явились в Європі в 50-ті рр. ХХ ст. Вони успішну розвивались і невдовзі весь світ зацікавився даним процесом.

Оскільки починаючим підприємцям практично неможливо залучити фінансові ресурси для своїх проектів на вигідних умовах, вони повинні шукати додаткові джерела фінансування. В такій ситуації бізнес-інкубатор може посприяти в залучені кредитів, виступаючи в якості гаранта його повернення. В той же час контролювати цільове використання засобів, а підприємець отримує знання про роботу з традиційними джерелами фінансування. В деяких випадках бізнес-інкубатори можуть допомогти із залученням і інших видів ресурсів: людських, матеріальних, нематеріальних.

Крім того, бізнес-інкубатор може самостійно ініціювати створення підприємств з випуску абсолютно нових продуктів або послуг в результаті вивчення тенденцій розвитку ринку, досвіду роботи в інших регіонах і обміну інформацією з владою міста. Технологія роботи в цьому випадку полягає в тому, що фахівці бізнес-інкубатора розробляють бізнес-план, визначають необхідні ресурси і потім займаються підбором підприємців, здатних реалізувати пророблений проект.

Перелік сервісу, який отримує учасник бізнес-інкубатора такий:

1. Менторство – роботу з підприємцями фахівців різних напрямків. Це можуть бути технологічні, фінансові, юридичні фахівці, бізнес- консультанти. Для роботи в інкубаторах запрошуються успішні підприємці, активно проводяться освітні програми, майстер -класи, коучинг.
2. Навчання – крім менторства і консультацій безпосередньо за проектом, багато програм включають майстер-класи, стажування, лекції, воркшопи в суміжних областях. Таким чином, команди можуть добрати знання, які виявляться необхідними надалі для розвитку бізнесу.
3. Інфраструктура – інкубатори надають проектам офісний простір для роботи. Команда забезпечується офісною технікою, доступом в інтернет. Це обумовлює локальну прив’язку інкубаторів: командам потрібно переїхати до міста проведення програми.
4. Інформаційна підтримка – інкубатори є брендами, володіють зв’язками і медійним впливом, тому проекти отримують широке висвітлення в пресі ще на момент потрапляння до програми.

Також, якщо бізнес-інкубатор виступає ще й в ролі акселератора, або ж тісно співпрацює з ними, учасники можуть отримати наступну підтримку:

1. «Передпосівні» («pre-seed» ) інвестиції – фінансова підтримка необхідна стартапам для входження у програму. Бізнес-інкубатори також можуть виступати в ролі акселетора, де інвестпартнери беруть участь на етапі розгляду заявок, і тільки ті проекти, які отримують «передпосівні інвестиції», можуть брати участь у акселераторі. «Pre-seed інвестиції» покривають витрати команди на протязі роботи в стартапі і дозволяють замовляти сторонні розробки для підготовки прототипу проекту.
2. Зв’язки з інвесторами. Стартапи, що працюють в акселераційних програмах, спочатку привертають увагу інвесторів. Це пояснюється тим, що серед інвесторів акселератори або інкубатори заробили гарну репутацію. У акселератори спочатку потрапляють найбільш конкурентоспроможні, сильні та перспективні проекти. Потенційно зв’язки з інвесторами, які отримуються учасники акселератора, підвищують шанси на залучення наступних раундів інвестицій .

В інкубаторі все спрямовано на створення бізнесу, навіть якщо людина прийшла одна з ідеєю. Тут вона може зустріти близьких за духом людей, які допоможуть розібратися, наскільки хороша ідея. Бізнес-інкубатор може стати місцем для реалізації ваших ідей, або допомогти знайти соратників в команду.

Отже, підсумовуючи, можна стверджувати, що для розвитку інновацій в м. Рівне та Україні в цілому в сприятиме створення стартап середовища. Такі інструменти як хаб та бізнес-інкубатор є найбільш ефективні для його створення та розвитку, оскільки поєднують в собі різні функції: освітню, консультаційну, інвестиційну та ін. На думку автора, ще більшого ефекту можна досягти за рахунок поєднання даних організацій в одне ціле, тобто інноваційний хаб та бізнес-інкубатор.

**РОЗДІЛ 2. РОЗРОБКА ПРОЕКТУ СТВОРЕННЯ ХАБУ ІННОВАЦІЙНИХ ІДЕЙ В М. РІВНЕ**

**2.1. Бізнес-модель**

Дослідивши світову практику в інноваційній сфері та досвід України, можна зробити висновок, що наша країна має великий інноваційний потенціал проте стартап екосистема лише на початках свого розвитку. Стартап екосистема передбачає наявність бізнес-інкубаторів, акселераторів, стартап-школи та залучення великої кількості інвестицій для підтримки страртапів. Таким чином можна дійти висновку, що ефективним для нашого регіону буде створення такого інноваційного середовища. Найкращим варіантом є відкриття інноваційного хабу.

Ціль проекту: створити середовище, яке сприятиме розвитку інновацій в місті Рівне, що матиме позитивний соціальний, екологічний та економічний вплив на розвиток міста, за рахунок реалізації стартапів, проектів громадських ініціатив.

Хаб матиме назву «SMART» та основним напрямком буде підтримка та реалізація інноваційних проектів – стартапів.

Хаб SMART – це єдина платформа яка передбачатиме організацію умов для:

- самоорганізації активної спільноти міської молодої;

- проведення форумів, конференцій, лекцій, майстер-класів;

- розвитку культурних та соціальних проектів-стартапів мешканців міста;

- спільної праці активних спільнот міста;

- самоорганізації активних громадян та гуртування їх навколо ідеї спільної праці направленої на сталий розвиток міста Рівне.

Таблиця 2.1

Бізнес модель хабу «SMART»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основні види діяльності**   * Супровід в плануванні та реалізації про­ектів * Надання в оренду робочих місць та офісів для команд 4-10 осіб * Надання в оренду конференц-залу * Школа стартапу та інша освітня діяльність | **Основні ресурси**   * Кваліфікований персонал * Обладнане приміщення * Фінансові засоби | **Цінність**  Хаб « SMART» це особливе середовище, яке поєднує в собі інкубатор та коворкінг. Тут рівняни зможуть знайти натхнення, мотивацію та підтримку. Основна ідея хабу це підтримка інноваційної діяльності та розвиток страртап руху в місті. | **Взаємозв’язок з клієнтами**   * Професійний підхід * Клієнтоорієнто-ваність * Репутація * Практичність навичок * Чесність та прозорість домовленостей * Супровід проектів після їх реалізації * Налаштування прозорих та ліцензованих рішень * Створення платформи для обміну досвідом, знаннями та ресурсами * Програма лояльності для корпоративних клієнтів | **Клієнти**   * Ініціативні мешканці міста Рівне та області * Громадські організації * Фрілансери * Компанії м. Рівне |
| **Ключові партнери**   * Акселератори * Інвестори * Освітні заклади * Громадські організації * Міська рада, ОДА * Підприємства * ІТ кластери * Медіа   Галузеві експерти, провідні організації на ринку | **Канали збуту**   * Власний веб-сайт * Професійні локальні спільноти, конференції та спеціалізовані заходи * Соціальні мережі * Прямі контакти * Рекомендації * Організація власних заходів та підтримка професійних заходів * Використання технологій цифрового маркетингу |

|  |  |
| --- | --- |
| **Витрати**   * Офісне обладнання * Поточні витрати на комунікацію (електронні сервіси розсилок, Інтернет, телефонія, тощо) * Програмне забезпечення для виконання спе­цифічних завдань (бізнес-планування, бухгалтерія, аналітика тощо) * Витрати на маркетинг * Оренда приміщення та капітальний ремонт * Закупівля меблів та техніки * Оплата праці команди працівників * Комунальні платежі * Витрати на організацію заходів/навчання | **Грошові потоки**   * Оплата оренди робочих місць * Оренда конференц залу для проведення заходів * Супровід проекту * Прибуток від проведення заходів * Стартап школа |

Продовження таблиці 2.1

Хаб «SMART» надаватиме послуги коворкінгу на умовах денного або місячного абонементу. На базі хабу працюватимуть ментори, які можуть допомагати учасникам з плануванням їх проектів. Для вже сформованих груп надаватиметься в оренду офіси, де вони зможуть ще більш ефективно попрацювати над проектом. Тут можна буде знайти не лише команду, але й інвесторів, оскільки хаб співпрацюватиме з акселераторами, або напряму виходити на інвесторів. Також в оренду буде надаватися конференц-зал. Також він буде використовуватися для проведення власних заходів, серед яких майстер-класи, воркшопи, хакатони, зустрічі з інвесторами, пітчинги. Особливістю хабу є проведення стартап школи. Вона передбачає теоретичний та практичний блок, що включають лекції, зустрічі, роботу над проектами та їх презентацію.

Цінність такого середовища полягає в тому, що воно об’єднує людей та ідеї. Інноваційний хаб відкриває шляхи для розвитку. Його особливість у поєднанні декількох форматів, це і класичний хаб, як місце де можуть збиратися люди, і бізнес-інкубатор, і коворкінг, і стартап-клуб, і навіть, в якійсь мірі акселератор. Тут ідея проходить цикл від її зародження до реалізації. Для реалізації такого проекту необхідні ресурси, а саме, приміщення, обладнання та персонал, що забезпечить повноцінну роботу хабу. Також необхідні фінансові ресурси.

В першу чергу потрібно забезпечити партнерство з бізнес-ангелами та акселераторами, це дасть можливість знаходити інвесторів для проектів учасників хабу та стартап школи. Партнерами хабу також можуть бути ВНЗ, школи, підприємства, громадські організації. Необхідно зазначити, що важлива підтримка та співпраця з адміністрацією міста та області.

Основною групою клієнтів є молоді люди, студенти та активні громадяни, які прагнуть саморозвитку та реалізації власних ідей. Також клієнтами коворкінгу можуть бути фрілансери, громадські організації, підприємства орендувати конференц-зал та ін.

Взаємозв’язок з клієнтами передбачає доброзичливе ставлення, професійний підхід, орієнтованість на клієнта. Це своєрідна платформа для обміну знаннями та досвідом. Хороша репутація забезпечить рекомендації хабу. Також до каналів збуту відносяться сайт, соціальні мережі, реалізовані заходи та прямі контакти.

Основними джерелами доходу є продаж денних та місячних абонементів, квитків на лекції, семінари, майстер-класи та інші заходи, навчання у стартап школі, а також оплата оренди конференц-залу та офісів.

Витрати передбачають оренду приміщення та його ремонт, закупівлю необхідної техніки. До постійних витрат відноситься оплата праці, комунальні платежі, інтернет, телефонія та ін. До змінних належать витрати на організацію заходів та стартап школи.

**2.2. Бізнес-план хабу «SMART»**

**Резюме**

Назва проекту: Створення хабу інноваційних ідей в м. Рівне. Суб’єкт господарювання – ТОВ Хаб «SMART». Підприємство розташоване у м. Рівне по вул. Небесної сотні, 34.

Основні види діяльності хабу : коворкінг центр та стартап школа, також надаватимуться в оренду конференц-зал та два офіси, проводитимуться лекції, майстер-класи, конференції, воркшопи, семінари та інші заходи.

Приміщення площею 478 м2 вміщує коворкінг центр на 25 осіб, конференц-зал на 100 осіб, офіси на 6 та 10 осіб, адміністративні та побутові приміщення.

Основними клієнтами є молоді та активні люди, студенти.

Основна ідея хабу це розвиток стартап культури в місті та реалізація проектів. Коворкінг центр в поєднанні з менторським супроводом допоможе учасникам втілити власні ідеї в реальність. Каналами збуту є сайт, соціальні мережі та запрошення на заходи розміщені на профільних сайтах. Для роботи хабу необхідна команда в складі: директор, 2 адміністратора, маркетолог, 4 ментора та прибиральниця.

У перший рік діяльності передбачається отримання прибутків в сумі 466,81 тис. грн.

Для реалізації проекту необхідні початкові інвестиції в розмірі   
2005,6 тис. грн.

Термін окупності інвестицій становить 3,2 роки.

**Опис послуг**

Основними видами діяльності хабу є:

1. Коворкінг центр на 35 осіб.
2. Здача в оренду конференц-залу на 100 осіб.
3. Здача в оренду офісів на 6 та 10 осіб.
4. Стартап школа.
5. Організація заходів.

Основною задачею коворкінгу в нашому хабі є сприяння реалізації стартапів, авторами яких будуть рівняни. Це можливо за рахунок того, що в загальному залі коворкінг центру працюватимуть ментори. Вони зможуть надавати консультації для резидентів хабу щодо планування та реалізації проектів. Основна ідея в тому, що людина може прийти лише з ідеєю та бажанням працювати, а вийти з готовим та реальним проектом. В креативному середовищі хабу можна буде знайти однодумців та створити команду, орендувати приміщення на умовах коворкінгу та працювати над проектом. Тут можна буде знайти не лише команду, але й інвесторів, оскільки хаб співпрацюватиме з акселераторами, або напряму виходити на інвесторів.

Як різновид коворкінг центру буде запропоновано оренду окремих офісів, де зможуть працювати вже сформовані команди. До вибору можуть бути офіс для 6 та 10 осіб. У вартість оренди так само входять послуги менторства.

Проведення стартап-школи

Стартап Школа – це середовище, в якому креативна молодь отримує умови для втілення своїх ідей в стартап-проекти і можливість залучення інвестицій для їх розвитку. Стартап Школа дає знання і навички, за допомогою яких під керівництвом менторів учасники пройдуть шлях від ідеї стартапу до першої його презентації перед інвесторами.

В програмі навчання:

*Теоретична частина*

1. Отримання теоретичних знань і практичних навичок в сфері створення інноваційних технологічних стартапів (теоретичну частину проводитимуть тренера від хабу);

2. Знайомство з відомими підприємцями, експертами, менторами і їх досвідом створення / участі / розвитку / продажу успішних стартап-компаній;

*Практична частина*

3. Мотивація креативної поведінки і формування нових бізнес-ідей або розвитку вже наявних.

4. Опрацювання проектів учасників спільно з експертами, практичні заняття та розбори. На виході учасники отримують сформований план дій для запуску проекту, а також розуміння вузьких місць свого проекту.

5. Презентація і захист стартап-проектів перед інвесторами, бізнес-ангелами, представниками венчурних фондів.

Стратап-школа навчає інноваційного підприємництва, допомагає здійснити розробку ідей і бізнес-проектів, знаходить інвесторів / бізнес-ангелів для стартапу учасників, консультує в створенні прототипів і бізнес-продуктів, проводить пітч-сесії бізнес-проектів інвесторам, готує до Конкурсу стартапів, привертає для навчання і консультацій високопрофесійних тренерів, менторів, експертів, які мають практичний досвід.

Наступним видом діяльності є здача в оренду конференц залу, який може трансформувати під різні потреби та заходи. Він може вміщати до 100 осіб та обладнаний проекторами, мультидошкою, фліпчартами та всім необхідним для проведення ефективного навчання або інших форматів заходів.

В той же час проводитиметься навчання безпосередньо від хабу – це різноманітні майстер-класи, воркшопи, хакатони, зустрічі з інвесторами, пітчинги та ще багато іншого.

Серед партнерів хабу можна виділити бізнес-акселератори, куди будуть подаватися проекти для пошуку інвестицій, бізнес-інкубатори передбачають співпрацю, обмін досвідом, інформацією. Також варто відзначити серед партнерів освітні заклади міста Рівне, це і школи, і вищі навчальні заклади, для учасників будуть проводитись різноманітні заходи, спрямовані на розвиток бізнес-грамотності та інші. З ВНЗ окрім співпраці в ролі клієнта і відвідувача заходів, також розглядається партнерство з викладачами як спікерами, обмін інформаційними та іншими ресурсами, а також як основне джерело інноваційних ідей від студентів. Також передбачається співпраця з міською та обласною владою в розрізі підтримки проектів. Підприємства також можуть купувати стартапи, або бути безпосередньо в ролі клієнтів хабу.

**Аналіз ринкового середовища хабу**

*Аналіз конкурентів*

Конкурентами хабу є інші заклади з подібною концепцією (коворкінг-центри, хаби, бізнес-інкубатори, стартап-школи), які працюють на західній Україні та безпосередньо в м. Рівне. Перелік основних конкурентів на всеукраїнському ринку розглянуто в табл. 3.2.

Таблиця 2.2

Перелік та характеристика конкурентів

|  |  |
| --- | --- |
| Конкуренти | Опис послуг, що надаються |
| iHUB | Розташування: Київ, Чернігів, Вінниця та Львів   * зручна локація; * цілодобовий режим роботи; * простір для коворкінгу; * івент-зону, конференц-кімнати; * можливість відвідування всіх подій в iHUB; * WI-FI та інша необхідна техніка. |
| Schastiehub | Розташування: Київ   * коворкінг; * місце проведення різних освітніх подій; * власна фото- та кіно-школа. |
| IdeaHub | Розташування: Київ   * зона коворкінгу; * навчальні програми з SEO, інтернет-маркетингу, основ HTML та СSS. |
| FedorivHub | Розташування: Київ   * унікальний майданчик, де перетинаються бізнес і таланти * мультимедійний майданчик: в будні – офіс, у вечері та вихідні – локація для проведення заходів. |
| Business Hub | Розташування: Львів   * коворкінг з робочими місцями та командними офісами * послуги консалтингу для бізнесу * бухгалтерський супровід резидентів * майданчик для проведення власних та корпоративних подій |
| Стартап школа Startup Ukraine | Розташування: Київ   * Офлайн курси: програма для запуску свого бізнесу, інтенсив і табір для підприємців * Онлайн-курс startap-challenge |
| Стартап школа Startup Depot | Розташування: Львів   * безкоштовна стартап-школа для студентів * школа маркетингу для спеціалістів з IT сфери * школа для продакт-менеджерів в IT сфері * акселераційна програма для стартапів на ранній стадії |
| Tech StartUp School | Розташування: Львів   * платформа для реалізації яскравих ідей; * можливість зустрітись із відомими професіоналами у своїх галузях; * майстер-класи, тренінги, лекції, конкурси та змагання інноваційних проектів та StartUp; * спеціалізовані лабораторії та простір для інноваційного розвитку; |
| INFOHUB | Розташування: Рівне, вул. Словацького 3а  Публічний комунікаційний майданчик для проведення заходів та івентів. |
| Простір | Розташування: Рівне   * платформа, яка об’єднує різних людей, їхні ідеї та ініціативи; * реалізація проектів. |
| Західний бізнес-центр | Розташування: Рівне   * бізнес школа; * консалтнинг; * навчально-тренінгова лабораторія; * науково-дослідна лабораторія; * бізнес-інкубатор. |

Отже, як видно з аналізу конкурентів, більшість з організацій знаходяться в Києві та Львові – великих обласних центрах. У Рівному працює хаб та бізнес-центр, проте вони не надають послуги коворкінгу та не проводять стартап-школу, що бвде конкурентною перевагою нашого Хабу.

*Характеристика споживачів*

Клієнтами є ініціативні мешканці міста Рівне та області. Якщо говорити про стартапи то їх авторами найчастіше є захоплені молоді люди, у яких є величезна кількість енергії, проте не вистачає досвідченості або фінансів для реалізації своїх ідей.

Суб’єкти малого підприємництва – надання консультаційних послуг з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, кредитування, правового захисту і розвитку підприємства, бізнес-планування, підвищення кваліфікації та навчання.

Громадські організації, компанії, заклади можуть виступати як партнери, наприклад в організації заходів, або як клієнти. Фрілансери будуть основними клієнтам на коворкінг умови.

*Цінова політика*

Тарифи на послуги хабу:

* Денний абонемент 200 грн/день за місце
* Місячний абонемент 2500 грн/місяць
* Офісне приміщення 400 - 600 грн/день
* Конференц зал 350 грн/год
* Стартап школа 2500 грн/люд

Вартість решти послуг не є сталою. Так наприклад різні види заходів можуть мати різну вартість. Ціна квитків на заходи в середньому варіюється від 50 да 500 і вище грн. Для розрахунку будемо використовувати середнє значення – 150 грн з людини.

*Збутова й комунікаційна політика*

Залучення клієнтів має відбуватися за допомогою всіх доступних каналів зв’язку, окрім веб-сайту, соціальних мереж та інформаційних каналів – це мають бути також прямі контакти із місцевим бізнесом.

Отже, каналами збуту є власний веб-сайт, де представлена вся інформація про послуги, анонси заходів та додаткова пізнавальна інформація. Звичайно для розширення аудиторії передбачається створення власних сторінок в соцмережах та участь в існуючих спільнотах. Участь у конференціях та спеціалізованих заходів підвищить пізнаваність хабу. Прямі контакти та рекомендації, адже саме хороший відгук буде найкращим способом залучення нових клієнтів. Також використання розсилки про майбутні заходи чи початок курсів.

Також передбачається підготувати візитні картки для представників хостелу та фірмового паперу з логотипом, щоб забезпечити професійне представництво компанії у спілкуванні з постачальниками та деякими клієнтами.

Таблиця 2.3

Вартість рекламної кампанії

|  |  |
| --- | --- |
| Вид реклами | Сума, грн |
| Друк візитних карток (3000 шт.) | 775,00 |
| Друк фірмових бланків (2500 шт.) | 1 550,00 |
| Реклама в Інтернеті | 5 500,00 |
| Розробка сайту | 10 000,00 |
| інші | 3 000,00 |
| Всього | 20 825,00 |

Взаємозв’язок з клієнтами перш за все це професійний підхід та клієнтоорієнтованість. Хаб – це платформа для обміну досвідом, знаннями та ресурсами. Хороша репутація та чесність і прозорість домовленостей приваблює клієнтів. Відвідувачі хабу отримають практичні навички, супровід проектів та допомогу вдосконаленні бізнес-процесів.

**Виробничий та інвестиційний план**

Реалізація даного проекту не можлива без приміщення. Планується оренда приміщення в м. Рівне по вул. Небесної сотні, 34. Загальна площа 487 м2, торгово-офісне приміщення, що розташоване на 2 поверсі. Вартість 30 000 грн. в місяць.

Потреба у приміщеннях наведена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Потреба в приміщеннях

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Перелік необхідних приміщень | Загальна площа, м2 |
| 1. | *Виробничі* | *335* |
| 1.1. | Конференц-зал | 150 |
| 1.2. | Коворкінг | 95 |
| 1.3. | Офіс 1 | 55 |
| 1.4. | Офіс 2 | 35 |
| 2. | *Адміністративні* | *35* |
| 2.1. | Кабінет 1 | 20 |
| 2.2. | Кабінет 2 | 15 |
| 3. | *Складські* | *15* |
| 3.1 | Побутове приміщення | 15 |
| 4. | Інші | 102 |
| Усього | | 478 |

Приміщення потребує капітального ремонту та незначного перепланування. Основною перевагою даного хабу буде його технологічність, адже для розвитку інновацій потрібно прогресивне середовище. Мультимедійні дошки, комп’ютери, багатофункціональні принтери, аудіо система, проектори та ліцензійне програмне забезпечення – забезпечить роботу хабу на високому рівні.

У таблиці 2.5 наведено необхідне обладнання та інструменти для адаптації приміщення до надання відповідних послуг.

Таблиця 2.5

Обладнання та матеріали

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Стаття витрат | Кількість, шт. | Ціна, грн | Вартість, грн |
| *Будівельні матеріали* | | | |
|  |  |  |  |
| Плитка | 200 | 189,0 | 37 800,0 |
| Клей | 200 | 20,0 | 4 000,0 |
| Ламінат | 300 | 310,0 | 93 000,0 |
| Дерев’яні панелі | 50 | 500,0 | 25 000,0 |
| Підвіконня | 10 | 380,0 | 3 800,0 |
| Радіатор | 12 | 1 600,0 | 19 200,0 |
| Фарба | 15 | 195,0 | 2 925,0 |
| Унітаз | 2 | 6 300,0 | 12 600,0 |
| Рукомийник | 2 | 1 800,0 | 3 600,0 |
| Світильники | 30 | 680,0 | 20 400,0 |
| Лампочки | 90 | 35,0 | 3 150,0 |
| Двері | 6 | 12 000,0 | 72 000,0 |
| Вікна | 8 | 4 700,0 | 37 600,0 |
| Інше |  |  | 20 000,0 |
| **Всього** | | | **355 075,0** |
| *Обладняння* | | | |
| Компютер | 15 | 17 000,0 | 255 000,0 |
| Монітор | 15 | 3 500,0 | 52 500,0 |
| Комплектуючі | 15 | 700,0 | 10 500,0 |
| Аудіо система | 1 | 35 000,0 | 35 000,0 |
| Проектор | 2 | 13 255,0 | 26 510,0 |
| Мульти-дошка | 1 | 18 000,0 | 18 000,0 |
| Кондиціонер | 5 | 6 900,0 | 34 500,0 |
| Телевізор | 3 | 5 800,0 | 17 400,0 |
| Принтер | 3 | 4 200,0 | 12 600,0 |
| Телефон | 3 | 3 500,0 | 10 500,0 |
| Кулер | 2 | 2 200,0 | 4 400,0 |
| Серверна | 1 | 40 000,0 | 40 000,0 |
| Відеоспостереження | 1 | 24 000,0 | 24 000,0 |
| Сигналізація | 1 | 8 200,0 | 8 200,0 |
| **Всього** | | | **549 110,0** |

Продовження табл. 2.5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Стаття витрат | Кількість, шт | Ціна, грн. | Вартість, грн. |
| *Меблі* | | | |
| Стійка адміністратора | 1 | 10 000,0 | 10 000,0 |
| Стелаж | 5 | 1 500,0 | 7 500,0 |
| Стіл | 25 | 1 300,0 | 32 500,0 |
| Крісло | 90 | 780,0 | 70 200,0 |
| Вішалка | 5 | 1 125,0 | 5 625,0 |
| Диван | 3 | 5 460,0 | 16 380,0 |
| Фліпчарт | 3 | 1 300,0 | 3 900,0 |
| Дошка | 2 | 1 500,0 | 3 000,0 |
| Інше |  |  | 15 000,0 |
| **Всього** | | | **164 105,0** |
| **Разом** | | | **1 068 290,0** |

Загальна вартість капітальних інвестицій становить 1 068 290,00 грн. Основну частку займають витрати на обладнання – 549 110,00 грн.

Обсяг інвестиційних витрат наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Інвестиційні витрати

|  |  |
| --- | --- |
| **Назви ресурсів зв групами** | **Витрати, грн.** |
| *Капітальні вкладення* | |
| Оренда приміщення на 1 рік | 360 000,00 |
| Капітальний ремонт | 170 000,00 |
| Косметичний ремонт | 355 075,00 |
| Меблі | 164 105,00 |
| Обладнання | 549 110,00 |
| *Інвестиції в оборотні засоби* | |
| Канцелярія | 12 000,00 |
| Оборотні засоби | 50 000,00 |
| *Інвестиції в нематеріальні активи* | |
| Програмне забезпечення | 120 000,00 |
| Рекламна кампанія | 20 825,00 |
| *Інші капіталовкладення* | |
| Витрати на проект | 204 514,00 |
| **Всього** | **2 005 629,00** |

Отже вартість реалізації проекту становить 5,68 млн. грн.

План виробництва послуг прогнозує обсяги надання послуг на 60% від максимально можливого завантаження хабу (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Обсяги надання послуг

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Послуги | Ціна | Од. вим. | Місяць | | Обсяг послуг за рік, грн. |
| кіль­кість | Вартість, грн |
| Денний абонемент в коворкінг центр | 200 | грн/день | 190 | 38 000,00 | 456 000,00 |
| Місячний абонемент в коворкінг центр | 2500 | грн/міс. | 5 | 12 500,00 | 150 000,00 |
| Офіс (6 ос.) | 400 | грн/день | 18 | 7 200,00 | 86 400,00 |
| Офіс (10 ос.) | 600 | грн/день | 15 | 9 000,00 | 108 000,00 |
| Здача в оренду конференц залу | 350 | грн/год | 45 | 15 750,00 | 189 000,00 |
| Стартап школа | 2500 | грн/люд. | 20 | 50 000,00 | 300 000,00 |
| Квитки на заходи | 150 | грн/люд. | 490 | 73 500,00 | 882 000,00 |
| **Всього** | | | | **205 950,00** | **2 471 400,00** |

Витрати на реалізацію діяльності включають інвестиційні витрати, а саме оренду приміщення, проведення ремонту, купівлю необхідної техніки та меблів, а також програмного забезпечення.

Розрахуємо витрати необхідні для реалізації надання послуг на термін 1 місяць у таблицях 2.7 та 2.8.

Таблиця 2.7

Умовно-постійні витрати за місяць

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид** | **Сума, грн.** |
| Заробітна плата | 107 360,00 |
| Комунальні послуги |  |
| електроенергія | 3 100,00 |
| теплоенергія | 7 000,00 |
| водопостачання і водовідведення | 1 500,00 |
| Інтернет | 300,00 |
| Телефонія | 200,00 |
| Реклама | 3 000,00 |
| Канцелярія | 1 500,00 |
| Засоби чистоти | 750,00 |
| **Всього** | **124 710,00** |

Умовно-змінні витрати в основному виникають під час підготовки заходів безпосередньо від хабу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Умовно-змінні витрати за місяць

|  |  |
| --- | --- |
| **Вид** | **Сума, грн.** |
| Підготовка заходів (семінарів, лекцій, конференцій) | 13 000,00 |
| Матеріали для стартап-школи | 3 500,00 |
| Запрошені експерти | 10 000,00 |
| **Всього** | **26 500,00** |

Отже витрати на місяць активної діяльності становитимуть 151,2 тис. грн., при доходах в сумі 205,9 тис. грн. Витрати на рік приблизно становитимуть 1814,5 тис. грн.

**Організаційний план**

Організаційна форма хабу – Товариство з обмеженою відповідальністю.

Організаційна структура – лінійно-штабна.

Для реалізації основної діяльності необхідні перш за все людські ресурси. Це мають бути кваліфіковані працівники у сферах управління проектами, маркетингу, фінансування, інвестицій, юридичних питань. Штаб працівників наведений в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Штаб працівників

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Посада | Кількість | ЗП, грн |
| Директор | 1 | 12000 |
| Адміністратор | 2 | 6500 |
| Маркетолог | 1 | 9500 |
| Бухгалтер | 1 | 6600 |
| Ментор | 4 | 10500 |
| Прибиральниця | 1 | 4900 |

Адміністратори працюватимуть позмінно через день. Бухгалтер є штатною одиницею, і працюватиме 10 робочих днів в місяць.

Обов’язки працівників хабу в залежності від специфіки їхньої роботи.

Директор:

* здійснення керівництва фінансовою та господарською діяльністю;
* організація забезпечення хабу усіма необхідними матеріально-технічними умовами діяльності;
* підбір персоналу;
* розроблення поточних та перспективних планів розвитку;
* контроль над працівниками;
* прийняття кінцевих рішень в управлінні хабом.

Бухгалтер:

* збір та аналіз фінансової інформації для підготовки звітів;
* відповідальність за фінансові операції компанії;
* оформлення звітів;
* нарахування заробітної плати;
* подання у відповідні державні органи обліково-звітних документів та обов’язкові платежі і збори.

Маркетолог:

* складання концепцій просування хабу;
* розробка рекламних кампаній;
* контроль над веденням соціальних мереж;
* наповнення сайту хабу;
* часткова зайнятість в організації заходів;
* консультування відвідувачів хабу у сфері маркетингу (за потреби).

Адміністратор:

* Зустріч та реєстрація клієнтів;
* Розподіл зайнятості конференц-залу та офісів;
* Ведення сторінок в соціальних мережах;
* Слідкування за порядком в залі;
* Організація заходів від хабу.

Ментор:

* менторська допомога для учасників хабу;
* тренер у стартап школі;
* проведення майстер-класів, лекцій;
* внесення змін до програми стартап школи.

Для реалізації проекту потрібно також залучити таких партнерів, як: ремонтна бригада, дизайнер, провайдер Інтернету, маркетолог, професійна проектна команда.

Хаб працюватиме у 12-ти годинному режимі з 8:00 до 20:00. Відповідно адміністратор відкриває та закриває приміщення. Решта працівників мають 8-ми годинний робочий день з 9:00 до 18:00. Фонд оплати праці на місяць становить 88 тис. грн. Нарахування ЄСВ – 19 360 грн.

**Фінансовий план**

Використовуючи інформацію, отриману у попередніх розділах, можна прогнозувати грошові потоки від операційної діяльності (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Прогноз прибутків та збитків проекту на 1 рік

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Назви статей** | **Значення за періодами, тис. грн..** | | | | | |
| **1 рік** | | | | | |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **Всього** |
| 1. Виручка від реалізації послуг | 741,42 | 741,42 | 741,42 | 741,42 | 2 965,68 |
| 2. Податок на додану вартість та інші вирахування з доходу | 123,57 | 123,57 | 123,57 | 123,57 | 494,28 |
| 3. Чисті доходи (3=1-2) | 617,85 | 617,85 | 617,85 | 617,85 | 2 471,40 |
| 4. Сировина і матеріали | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 60,00 |
| 5. Комплектуючі вироби | 39,00 | 39,00 | 39,00 | 39,00 | 156,00 |
| 6. Заробітна плата (разом з нарахуваннями) | 322,08 | 322,08 | 322,08 | 322,08 | 1 288,32 |
| 7. Амортизація | 21,90 | 21,90 | 21,90 | 21,90 | 87,60 |
| 8. Інші операційні витрати | 77,55 | 77,55 | 77,55 | 77,55 | 310,20 |
| 9. Сумарні валові витрати | 475,53 | 475,53 | 475,53 | 475,53 | 1 902,12 |
| 10. Прибуток до сплати податку | 142,32 | 142,32 | 142,32 | 142,32 | 569,28 |
| 11. Податок на прибуток | 25,62 | 25,62 | 25,62 | 25,62 | 102,47 |
| **12. Чистий прибуток** | **116,70** | **116,70** | **116,70** | **116,70** | **466,81** |

Отже протягом першого року діяльності проект є прибутковим.

Для оцінки ефективності інноваційних проектів застосуємо різні методи:

1. Метод чистої (приведеної) теперішньої вартості (Net Present Value – NPV (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Розрахунок чистої теперішньої вартості

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рік** | **Грошовий потік (тис.грн.)** | **Інвестиції** | **Дисконтний множник при r1=17%** | **Дисконтований грошовий потік (тис.грн.)** |
| 1 | 532,51 | 2 005,63 | 0,8547009 | 455,14 |
| 2 | 639,01 |  | 0,7305136 | 466,81 |
| 3 | 692,26 |  | 0,6243706 | 432,23 |
| 4 | 740,61 |  | 0,53365 | 395,23 |
| 5 | 740,61 |  | 0,4561112 | 337,80 |
|  |  |  |  | **2 087,20** |

NPV = 2 087,20 – 2 005,63 = 81,57 тис. грн.

Отже NPV > 0, вказує на те, що проект буде ефективним.

2. Розрахуємо індекс рентабельності інвестиції PI, який є наслідком методу розрахунку NPV. Він покаже рівень віддачі інвестованого капіталу.

PI = PV / I = 2 087,20 / 2 005,63 = 1,04 або 104%

Оскільки PI = 1,04 > 0, то проект слід прийняти.

3. Наступним кроком оцінки проекту є визначення внутрішньої ставки доходу, IRR (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Розрахунок внутрішньої ставки доходу

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | Грошовий потік (тис. грн.) | Дисконтний множник при r1=17% | PV1  (тис. грн.) | Дисконтний множник при r1=25% | PV2  (тис. грн.) |
| 0 | -2 005,63 | 1,00 | -2005,63 | 1,00 | -2005,63 |
| 1 | 532,51 | 0,85 | 455,14 | 0,80 | 426,01 |
| 2 | 639,01 | 0,73 | 466,81 | 0,64 | 408,97 |
| 3 | 692,26 | 0,62 | 432,23 | 0,51 | 354,44 |
| 4 | 740,61 | 0,53 | 395,23 | 0,41 | 303,36 |
| 5 | 740,61 | 0,46 | 337,80 | 0,33 | 242,68 |
|  |  |  | 81,57 |  | -270,18 |

Перевірка виконання умов:

NPV(r1) = 81,57

NPV(r2) = -270,18

Тоді: IRR = 17% + 81,57 / (81,57 – (-270,18)\*(25% – 17%) = 18%

Отже, IRR більше від поточного значення показника «вартість капіталу» (Cost of Capital – CC). Максимально допустима ставка дисконту, при якій можна інвестувати без втрат для власника коштів становить 18%.

4. Термін окупності інвестицій (Payback Period – PP) становить 3 роки та 2 місяці.

5. Останній метод - Метод розрахунку коефіцієнту ефективності інвестицій (або метод розрахунку середньої ставки доходу – Accounting Rate of Return – ARR).

Коефіцієнт ефективності інвестицій:

ARR = 466,81 / (2005,63 / 2) \*100% = 46,55%

Отже, даний проект за всіма показниками є прибутковим та вартим впровадження.

**ВИСНОВОК**

В результаті виконаної роботи було досягнуто мети та опрацьовано проект хабу інноваційних ідей в м. Рівне.

За даними аналізу інноваційної діяльності в Україні видно, що країна не входить до лідерів, проте має позитивну динаміку. За даними Global Innovation Index 2019 Україна посіла 47 місце. За індексом інноваційного розвитку 2018 Україна на 46 місці. Країна займає високі позиції за критеріями нематеріальних активів, створення знань (патенти, винаходи) та вищої освіти. Відповідно до методики Європейського інноваційного табло Україна входить до групи «повільні інноватори».

Стартап – це компанія, що будує свій бізнес на основі інновацій. Стартап як проект має свої етапи розвитку: посівна стадія, стадія запуску, зростання, розширення та виходу. За даними сервісу Startup Ranking Україна посідає 42 місце з кількістю стартапів 260. Найбільше стартапів реалізовується у Києві, Дніпрі, Львові, Харкові та Одесі. За даними Startup Blink Україна посідає 34 місце та піднялась на 29 позицій в порівнянні з попереднім і стала країною, яка найшвидше розвивається в східноєвропейському регіоні. До української екосистеми підтримки стартапів входять інкубатори, стартап школи та акселератори.

Інноваційний хаб – це середовище, що ґрунтується на знаннях, основними напрямками є інформаційно-консалтингові послуги, науково-інноваційна та промислова послуга.

Ціллю проекту хабу є створення середовища яке сприятиме розвитку інновацій в місті Рівне, що матиме позитивний соціальний, екологічний та економічний вплив на розвиток міста, за рахунок реалізації стартапів, проектів громадських ініціатив. Основною діяльністю хабу є коворкінг розрахований на 35 осіб, що працюватиме на системі денних та місячних абонементів. Цінністю хабу є те, що тут працюватимуть ментори, які зможуть консультувати відвідувачів з будь-яких питань щодо проектів. Додатково буде здаватися в оренду офіси та конференц-зал. Другою особливістю хабу є функціонування стартап школи. Вона передбачає теоретичні та практичні навички створення стартапів. Для розширення своєї освітньої діяльності від хабу проводитимуться майстер-класи, лекції, семінари та інші заходи. Клієнтами хабу в основному будуть молоді ініціативні люди та студенти. Інвестиції в проект становлять 2005,63 тис. грн. Чистий прибуток за перший рік – 466,81 тис. грн. Чиста теперішня вартість становить 81,57 тис. грн. Період окупності – 3,2 роки.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: http: //zakon3.rada.gov.ua/laws/ show/40-15
2. Бажал Ю. М. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема : навч. посібник / Ю. М. Бажал [та ін.] ; ред. Ю. М. Бажал. – Київ : Пульсари, 2015. – 278 с.
3. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. - М. : Альпина, 2013.-616 с.
4. Даве В., Кестел Д. Руководство к своду знаний по управлению проектами. Руководство РМВОК — М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 590с.
5. Довгань Л.Є. Управління проектами: навчальний посібник / Л.Є. Довгань, Г.А.Мохонько, І.П Малик. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.
6. Збаразська Л.О. Управління проектами: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Збаразська Л.О., Рижиков В.С., Єрфорт І.Ю., Єрфорт О.Ю. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 168с.
7. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми: ВТД ―Університетська книга, 2010. – 334 с.
8. Краус Н. М. Інноваційні хаби як основа конкурентоспроможної економіки: закордонний вимір та уроки для України [Електронний ресурс] / Н. М. Краус // Конкурентоспроможність національної економіки: зб. тез XV Міжнар. наук.-практ. конф., 26–27 берез. 2015 р., м. Київ. – Електрон. текст. дані. – К. : [б. в.], 2015. – С. 193–198.
9. Ноздріна Л.В. Управління проектами: підручник / Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І./ За заг.ред.Л.В.Ноздріної. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 432с.
10. П’ятницька, Г.Т. Інноваційний розвиток організацій: невід’ємні складові та чинники впливу [Текст] / Г.Т. П’ятницька // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2013. — № 3. — С. 76-91.
11. Пойда-Носик Н.Н., Управління інноваційними проектами: навч. посібник / Уклад.: Н.Н. Пойда-Носик, І.І. Черленяк. Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2017. 360 с.
12. Программа “ЭВРИКА”. Комплексная система развития научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в вузе. Кейс Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики (НИУ ИТМО) – пилотного университета программы: ресурсный сб. / под ред. В. Н. Васильева, Н. Р. Тойвонена; Некоммерческая организация Фонд “Новая Евразия”. – СПб. : [б.и.], 2012. – 176 с
13. Скрипко Т.О. Інноваційний менеджмент: підручник. - К.: Знання, 2011. - 423 с.
14. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т. В. Писаренко, Т. К. Кваша та ін. Київ : УкрІНТЕІ, 2018. 98 с.
15. Тарасюк Г.М. Управління проектами: Навч. посібник. 3-є вид. — К.: Каравела, 2009. — 320 с.
16. Філіппов В.Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та в світі /Філіппов В.Ю. //Економічний аналіз: зб. наук.пр., 2011. – Вип.8, ч.1. – С. 209-212
17. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
18. Baark E., Naubahar Sh. From Trade Hub to Innovation Hub: The Role of Hong Kong’s Innovation System in Linking China to Global Markets / E. Baark, Sh. Naubahar // Innovation: Management, Policy & Practice, V. 8, No 1–2, April 2006. – P. 193–209
19. Youtie J. Building an Innovation Hub: A Case Study of the Transformation of University Roles in Regional Technological and Economic Development / J. Youtie, Ph. Shapira // Research Policy. – 2008. – Vol. 37, Issue 8. – P. 1188–1204.
20. European Innovation Scoreboard 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/30705>
21. <http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/pochemu-edinorogi-rozhdayutsya-ne-v-ukraine-est-li-u-strany19122017220000>
22. https://inkubatory.pl/
23. https://startupgenome.com/all-report-thank-you/?file=2018
24. <https://www.startupranking.com>