

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ІМ. Б.Д. ГАВРИЛИШИНА
Кафедра міжнародних економічних відносин**

ГАВРЮШЕНКО Владислава Максимівна

**ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП
ПРОЄКТИ**

спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини
освітньо-професійна програма - Міжнародні економічні відносини

Кваліфікаційна робота

Виконав(ла) студент(ка)
групи МЕН-41
ГАВРЮШЕНКО Владислава
Максимівна

підпис

Науковий керівник:
к.е.н., доцент, Т. В. Бучинська _____

підпис

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__»_____ 20__р.
Завідувач кафедри

підпис

Тернопіль - 2024

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ABSTRACT.....	3
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ.....	8
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	43
2.1. Розвиток стартапінгу в Україні на основі залучення іноземних інвестицій.....	43
2.2. Особливості венчурного фінансування та тенденції на ринку венчурного капіталу.....	46
2.3. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи.....	48
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ УКРАЇНИ.....	53
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71

АНОТАЦІЯ

Гаврюшенко В. М. Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти. – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітнього ступеня “Бакалавр” за спеціальністю 292 “Міжнародні економічні відносини”, освітньо-професійна програма. – Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2024.

У роботі дано визначення високотехнологічного стартапу; розглянуто розвиток стартапінгу в Україні та світі; досліджено особливості венчурного фінансування; проаналізовано проблеми залучення інвестицій в українські стартапи та шляхи їх вирішення.

ABSTRACT

Havriushenko V. Attracting foreign investments in high-tech start-ups - Manuscript.

Doctoral studies for the education level “Bachelor” with the title 292 International economic relations. – West Ukrainian National University, Ternopil, 2024.

The definition of a high-tech startup is given in the article; the development of startups in Ukraine and the world is considered; the peculiarities of venture financing were investigated; the problems of attracting investments in Ukrainian startups and ways to solve them are analyzed.

ВСТУП

Актуальність теми визначена тим, що сучасна економіка характеризується швидким розвитком технологій та зростанням інтересу до створення та розвитку високотехнологічних стартапів, так як вони є джерелом новаторських ідей, які можуть змінити стан справ у будь-якій галузі. Одним із ключових факторів успіху для високотехнологічних стартапів є залучення іноземних інвестицій, оскільки, це можливість прискорити розвиток, вивести та популяризувати проект на світовому ринку. Це розвиток міжнародних бізнес-зв'язків, доступ до новітніх технологій, міжнародного ринку, створення робочих місць.

В Україні, не дивлячись на складні обставини, цей сектор має неабиякі перспективи і є однією з важливих складових української економіки в сучасних умовах, що забезпечить її ефективний розвиток та підвищення конкурентоспроможності країни через генерування інноваційних ідей та їх перетворення на інноваційні продукти.

Для успішного створення та розвитку будь-якого стартапу потрібно сприятливе середовище, а саме доступ до фінансів і знань. Тому, потреби в іноземних інвестиціях існують практично в кожній економічній галузі, оскільки для втілення та масштабування інноваційних ідей необхідне відповідне фінансове забезпечення.

Дослідження допоможе розкрити важливі аспекти залучення іноземних інвестицій, розглянути їх вплив на розвиток високотехнологічних стартапів, а також вивчити потенційні перешкоди та можливості у цьому процесі. Дослідження є корисним для бізнесу, урядових структур, академічного середовища та інших зацікавлених сторін.

Дана тема є дуже обговорюваною, що свідчать про її актуальність. У дослідженнях та публічних виступах тему стартап обговорюють вчені, інвестори, підприємці та самі стартапери, які досягли успіхів і можуть поділитись досвідом. Серед авторів та дослідників можна відзначити: Пітера

Тіля, Боба Дорфа, Джирджі Вонга, Євелін Буцацького, Бена Казнока, Олександра Кардакова, Шахара Веісера, Олексія Маса, Дмитра Ставицького, Гаффа Дрю, Кріса Зачаріасі та інших.

Метою дослідження є вивчення та аналіз механізмів залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні наукові та практичні **завдання**:

1. вивчити поняття високотехнологічного стартапу;
2. обґрунтувати стартапи як форму підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід;
3. визначити моделі фінансування стартапів;
4. дослідити особливості венчурного фінансування та тенденції на ринку венчурного капіталу, з'ясувати механізми венчурного інвестування в стартапи.
5. розглянути розвиток стартапінгу в Україні на основі залучення іноземних інвестицій;
6. охарактеризувати проблеми та перспективи розвитку високотехнологічних стартапів в Україні та проаналізувати проблему залучення інвестицій в українські стартапи та шляхи її вирішення;
7. обґрунтувати джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні;

Об'єктом дослідження є високотехнологічні стартап-проекти.

Предметом дослідження є залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

При виконанні роботи були використані такі **методи дослідження**: як статистичний, абстрактно-логічний, аналіз, синтез, узагальнення даних, тощо.

Практичне значення полягає у можливості використання отриманих результатів для створення рекомендацій для українських стартапів щодо ефективного залучення іноземних інвестицій.

Апробація. Результати даного дослідження були апробовані на XVII Міжнародній науково-практичній конференції для молодих учених та студентів. «ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОКУЛЬТУРНОГО РОЗВИТКУ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД (м. Тернопіль, 27-28 березня 2024 р.).

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та списку використаної літератури (52 найменування).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

Сучасний ринок є непостійним і складним, що змушує підприємства та підприємців різних галузей постійно шукати нові можливості та використовувати нові підходи у бізнесі. Стартап об'єднує у собі характеристики, які дозволяють йому ефективно функціонувати в умовах сучасного ринку.

Категорія “стартап” сьогодні широко використовується і є сучасним трендом, який ще 15 років тому був маловідомий. У Вікіпедії, так розкривається сутність поняття “стартап”: стартап (англ. startup), стартап-компанія – це нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), яка будує свій бізнес на основі інновацій та інноваційних технологій, що ще не вийшла на ринок або почала на нього виходити і має обмежені ресурси.

Погляд вчених на визначення стартапу різний. Найбільш доцільні поняття зображені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1. Деякі визначення поняття «Стартап»

Автор	Визначення С
Стів Бланк	стартап - це “тимчасова структура, яка шукає масштабовану, повторювану та прибуткову бізнес-модель”.
П. Грехем	«Стартап – це компанія, розрахована на швидке зростання.»
Е. Рис	«Стартап – будь-яка новостворена організація, яка спеціалізується на розробленні нового продукту або послуги в умовах надзвичайної невизначеності»

Адміністрація малого бізнесу США	«Стартап – це бізнес, який зазвичай орієнтований на технології та пов’язаний з високим потенціалом до розвитку.»
Європейська мережа стартапів	«Стартапом вважається незалежна організація, яка молодша п’яти років і спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного, технологічного продукту з високим та швидким зростанням.»
А.О. Касич	“стартап - це процес реалізації абсолютно нового проекту за короткий час з мінімальними капіталовкладеннями

Складено автором на основі [2, 3]

Як видно з таблиці, серед характеристик стартапу відзначають: невизначеність існування, тимчасовість існування; через певний проміжок часу успішний стартап стає повноцінною компанією і може бути проданий або стати частиною існуючої компанії; можливість масштабування та наявність високого потенціалу розвитку (3-4 місяці, а у випадку високотехнологічного бізнесу - до одного року); нестабільне становище на ринку

Можна виділити кілька ключових відмінностей, що відрізняють стартап від традиційного підприємництва:

1. у стартапі в основному задіяні молоді люди, як потенційні носії інноваційних ідей;
2. стартап базується на інноваціях та новаторських технологіях, частіше в ІТ-сфері та сфері послуг, але може бути застосований у будь-якій галузі, головне – ідея;
3. стартапи часто не мають початкового капіталу і отримують фінансування від інвесторів у вигляді інвестицій;

4. стартап постійно еволюціонує під час розвитку, і зміни можуть впливати навіть на суть проекту, що може викликати проблеми та суперечки, особливо якщо автор і розробники проекту – різні особи;
5. з моменту того, як стартап працює з інноваціями та не перевіреними технологіями або сервісами, такі проекти мають вищий ризик невдачі порівняно з традиційним бізнесом.

Можна виділити такі основні критерії для порівняння стартапів та класичного бізнесу: масштаб, прибуток, джерела фінансування, інновації, темпи зростання. Нижче у табл 1.2. наведено аналіз за цими критеріями проведений вченим Добрик Л.О

Таблиця 1.4. Порівняння традиційного бізнесу та стартапів

Критерій	Традиційний бізнес	Стартап
Швидкість розвитку	Зростання традиційного бізнесу часто має обмеження у розмірах ринків та властивістю бізнес-моделі швидко і легко масштабуватися	Як правило, стартапом можна назвати компанію, яка потенційно може показати зростання в капіталізації та легко масштабується
Інновації	Наявність інновацій необов'язкова, але якщо вони є, це допомагає збільшити прибуток і знизити витрати. Також інновації, як правило, належать стороннім компаніям	Інновація є головним і обов'язковим моментом, якщо інновації немає, то досить ймовірно, що стартап не зможе конкурувати за значну частку ринку
Прибуток	Отримання і збільшення виручки і прибутковості є головною метою традиційного бізнесу.	Основною метою є створення продукту, який не тільки сподобається споживачам, а й завоює

		ринок. Якщо ця мета буде досягнута, то й прибуток компанії буде значним.
Темпи зростання	Зростання традиційного бізнесу відбувається в міру необхідності, оскільки його пріоритетним завданням є отримання прибутків. Але зрештою бажання зростати – є природнім для компаній.	Стартап-компанії зосереджені на зростанні, мають на меті рости якомога швидше, тим самим вони утворюють світову унікальну бізнесмодель, яку можна досить успішно відтворити в світових масштабах. Компаніям досить важливо бути не стільки першими, а скільки швидкими і гнучкими
фінансування	Традиційний бізнес, зазвичай, запускають завдяки особистим заощадженням; допомоги близьких чи друзів; коштів інвесторів або навіть банківських кредитів.	Стартап-компанії в основному покладаються на інвестиції навіть не намагаючись запустити працюючу схему монетизації, яка може допомогти перетворити їхній проєкт в працюючий і прибутковий бізнес.

Стартап відрізняється від традиційного бізнесу, і через його унікальність не існує загальноприйнятої моделі для етапів розвитку. Кожен стартап має свою власну індивідуальну історію, що робить процес розвитку стартапу унікальним та непередбачуваним. Стартап – це чудова можливість для тих, хто мріє створити

щось корисне для людей і прибуткове для себе. Це процес втілення абсолютно нової бізнес-ідеї за короткий час.

Колесник В.І. [5] визначає наступні характеристики стартапу:

- засновники бізнес-ідеї (стартапери) не завжди перебувають у ролі керівників реально діючого підприємства;
- засновники бізнес-ідеї зазвичай шукають інвестора (або покупця бізнесу) для практичної реалізації своєї ідеї;
- інвестування в стартап пов'язане з великим ризиком, тому часто потрібна співпраця команди стартапу з венчурними інституціями економіки;
- бізнес-модель, яка перетворить ідею на діючий бізнес, повинна бути спроможною масштабуватися - це важлива умова для ліквідності стартапу як продукту на ринку, що є одним з перших інтересів потенційного покупця стартапу;
- основна мета стартапу в класичному варіанті - продаж бізнесу (діючої бізнес-моделі);
- зазвичай над стартапом працює міжфункціональна команда в умовах невизначеності.

Вищезазначений перелік характеристик не є повним, але він дозволяє однозначно розуміти самі ознаки та уникає популярних та абстрактних характеристик.

Ефективне створення та розвиток стартапу залежать від наявності сприятливої економічної та інформаційної платформи, зокрема доступу до фінансів і знань. Порівнюючи українські екосистеми стартапів зі світовими лідерами, вони знаходяться на ранніх етапах розвитку щодо обсягів інвестицій, можливостей виходу на глобальний ринок та досвіду реалізації стартапів. Для створення ефективної екосистеми підтримки стартапів ще необхідно працювати. На сьогодні українські кадри, які є високоефективними, часто шукають роботу за кордоном або виїжджають з країни. Багато приватних підприємців, університетів та організацій намагаються створити елементи екосистеми, але

успішна діяльність потребує створення державного мікроклімату для розвитку підприємництва та приваблення інвестицій.

Роблячи висновок, можна сказати, що стартап є новою перспективною формою ведення бізнесу. Тому важливе значення має його розвиток в Україні). Розвиток стартапів вирішує питання розвитку малого бізнесу в країні, а на перспективу країна отримує великі компанії з науково-технічною продукцією та розвинутий підприємницький сектор.

В умовах трансформації економіки та підприємництва українські стартапи швидко розвиваються і набувають велику кількість користувачів. Однак, відсутність зацікавленості держави в сучасних інноваційних проектах призводить до того, що молоді компанії співпрацюють із закордонними інвесторами, які допомагають реалізувати проекти та підвищити їх конкурентоспроможність.

Головною перешкодою для розвитку стартапів в Україні є відсутність замовників, які б створили попит на кінцевий продукт. Тому українські стартапи спрямовують свою увагу на клієнтів з інших ринків, таких як США, країни Європи, Азії та інші, що сприяє залученню інвестицій та впровадженню ідей у серійний виробництво, наданню послуг або проведенню IPO.

Стартапи — це підприємства, які хочуть підірвати індустрії та змінити світ — і робити все це в масштабах. Засновники стартапів мріють дати суспільству те, що йому потрібно, але чого воно ще не створило, — створити вражаючі оцінки, які призведуть до первинного публічного розміщення (IPO) і астрономічного повернення інвестицій.

Варто зазначити, що початкові етапи фінансування стартапів обмежені особами з особливо великими кишнями, людьми, яких називають акредитованими інвесторами, оскільки Комісія з цінних паперів (SEC) вважає, що їхні високі доходи та чистий капітал допомагають захистити їх від потенційних втрат.

Незважаючи на те, що всі хочуть отримати понад 200 000% прибутку, як, наприклад, Пітер Тіль отримав від своїх інвестицій у невеликий стартап під

назвою Facebook, переважна більшість стартапів зазнають краху, згідно зі звітом, авторами якого є дослідники Каліфорнійського університету в Берклі та Стенфордського університету. Це означає, що інвестори на початковій стадії мають реальну можливість отримати 0% прибутку від своїх інвестицій.

Щоб отримати доступ до найбажаніших стартапів на ранніх стадіях або до фондів венчурного капіталу, які мають найкращий шанс отримати прибуток на рівні Тіля, інвестор повинен бути акредитованим інвестором. Претендувати на статус акредитованого інвестора, незалежно від доходу чи капіталу, можна працюючи як зареєстрований інвестиційний консультант.

Стартапи зазвичай починаються засновником (соло-засновником) або співзасновниками, які мають спосіб вирішити проблему. Засновник стартапу проведе ринкову валідацію шляхом інтерв'ю з проблемою, інтерв'ю щодо рішення та створення мінімально життєздатного продукту (MVP), тобто прототипу, для розробки та перевірки своїх бізнес-моделей. Процес запуску може зайняти тривалий період часу; отже, потрібні постійні зусилля. У довгостроковій перспективі підтримувати зусилля особливо складно через високий рівень невдач і невизначені результати. Наявність бізнес-плану визначає, що робити, як планувати та реалізувати ідею в майбутньому. Як правило, ці плани окреслюють перші три-п'ять років вашої бізнес-стратегії.

Стартап — це підприємство, ініційоване його засновниками навколо ідеї чи проблеми з потенціалом для значних бізнес-можливостей і впливу. Часто фактичний розвиток починається з пошуку ідеї чи значущої проблеми, яку варто вирішити, і створення відданої команди засновників, яка відповідає спільним баченням, щоб втілити це бачення в реальність.

Метою перших засновників є створення команди співзасновників з необхідними навичками та здібностями, щоб мати можливість перевірити придатність початкової проблеми/рішення та відповідність продукту/ринку, перш ніж масштабувати його до значної компанії та самоокупного бізнесу.

Отже, окрім самого інноваційного процесу, від ідеї до продукту та бізнес-моделі, що створює цінність, стартапам також потрібна сильна та віддана

команда засновників і розвивати обидва разом у справжню зростаючу компанію та організацію, яка фіксує створювану цінність як чудова компанія.

Чудова компанія — це самодостатня організація, яка не залежить від жодної окремої особи чи іншої організації, де всі необхідні знання, цінності, стратегії, права інтелектуальної власності тощо назавжди впроваджені в її існування таким чином, щоб вона могла продовжувати працювати, вдосконалюватися і створювати цінність для клієнтів, акціонерів та інших ключових зацікавлених сторін, залишаючись при цьому фінансово стабільним завдяки вартості рішень і продуктів, які вона створює.

Стартап — це тип бізнесу, який розробляє унікальний новий продукт або послугу та виводить їх на ринок. По суті— це новий бізнес, який має на меті надати послугу або продукт — часто на великому чи зростаючому ринку — для вирішення конкретної та іноді складної проблеми. Ціль стартапу - зробити значний вплив своїм продуктом за короткий проміжок часу, та швидко масштабуватись.

У багатьох випадках стартапи можуть поєднувати тенденції двох або більше галузей, щоб задовольнити конкретні потреби в межах цільового ринку. Наприклад, деякі стартапи можуть поєднувати тенденції та функції нових технологій для розробки продукту SaaS для сфери охорони здоров'я.

Залежно від того, наскільки новим є бізнес і зацікавлених сторін, які надають ресурси для його підтримки, стартапи та малі підприємства можуть мати обмеження щодо фінансування, персоналу чи виробництва.

Хоча стартап може починатися як малий бізнес з точки зору персоналу чи фінансування, однією з головних цілей стартапу є швидке розширення, що призводить до впровадження стратегій на ранніх стадіях, які сприяють збільшенню виробництва, фінансування, персоналу та охоплення ринку.

Багато стартапів починаються з підприємця, який розробляє ідею, створює бізнес-план і шукає інвесторів, щоб забезпечити фінансування, яке допоможе їм найняти необхідний персонал, почати виробляти товари чи послуги та оплачувати інші накладні чи виробничі витрати. Малі підприємства можуть

починати з особистих інвестицій власника та/або бізнес-позики для фінансування персоналу, виробництва, пошуку місця для ведення бізнесу та інших накладних чи виробничих витрат. Вони мають вибір: залишатися малими, але все ще досягати успіху, або отримувати пропозиції про інвестиції чи викуп, які дозволяють їм розширити виробництво, персонал і охоплення ринку, якщо вони погодяться.

Стартапи також відомі тим, що вони менш передбачувані з точки зору успіху, особливо в довгостроковій перспективі. Ймовірно, це пов'язано з тим, що вони дуже зосереджені на розширенні. Вони, наприклад, можуть бути створені як потенційна інвестиційна можливість, за якої більша компанія в тій самій галузі чи ринку купує стартап і поглинає його виробництво, дохід, патенти, персонал та інші компоненти.

Малі підприємства також часто відчувають невпевненість щодо успіху, але цей тип більше зосереджений на стратегічному накопиченні ресурсів, таких як кваліфікований персонал і постійний дохід, і повільному зростанні з часом. Ця стратегія може допомогти власникам малого бізнесу гарантувати, що вони зможуть надавати продукти чи послуги на своєму ринку протягом тривалого часу.

Багато підприємців шукають зворотного зв'язку від наставників при створенні своїх стартапів. Наставники скеровують засновників і передають підприємницькі навички, а також можуть підвищити самоефективність підприємців-початківців. Наставництво пропонує напрямок для підприємців, щоб покращити їхні знання про те, як підтримувати свої активи, пов'язані з їхнім статусом та ідентичністю, і зміцнити свої навички в реальному часі.

У створенні стартапу є багато принципів. Деякі з необхідних принципів перераховані нижче:

Ощадливий стартап — це чіткий набір принципів для створення та проектування стартапів в умовах обмежених ресурсів і надзвичайної невизначеності, щоб будувати свої підприємства більш гнучко та з меншими витратами. Він заснований на ідеї, що підприємці можуть робити свої неясні

припущення про те, як працює їхнє підприємство, і емпірично перевіряти це. Емпіричний тест полягає в тому, щоб скасувати/перевірити ці припущення та отримати глибоке розуміння бізнес-моделі нових підприємств, і при цьому нові підприємства створюються ітеративно в циклі створення–вимірювання–навчання. Отже, ощадливий стартап — це набір принципів навчання підприємництву та розробки бізнес-моделі. Точніше, це набір принципів проектування, спрямованих на ітераційне емпіричне навчання в умовах невизначеності.

Ключовий принцип стартапу полягає в тому, щоб перевірити потреби ринку перед тим, як надавати орієнтований на клієнта продукт або послугу, щоб уникнути бізнес-ідей зі слабким попитом. Перевірку ринку можна здійснити кількома способами, включаючи опитування, холодні дзвінки, відповіді електронною поштою, усне радіомовлення або вибіркове дослідження.

Дизайнерське мислення використовується для того, щоб зрозуміти потреби клієнта в зацікавленій манері. Дизайн-мислення та розробка клієнта можуть бути упередженими, тому що вони не усувають ризик упередженості, оскільки ті самі упередження проявляються в джерелах інформації, типі шуканої інформації та інтерпретації цієї інформації. Заохочення людей думати протилежне будь-якому рішенню, яке вони збираються прийняти, має тенденцію до зменшення упереджень, таких як надмірна впевненість, упередження заднім числом і прив'язування.

Стартапи можуть створювати партнерські відносини з іншими фірмами, щоб забезпечити функціонування своєї бізнес-моделі. Щоб стати привабливими для інших компаній, стартапам необхідно узгодити свої внутрішні особливості, такі як стиль управління та продукти, з ситуацією на ринку.

Стартапи зазвичай потребують багато різних партнерів для реалізації своєї бізнес-ідеї. Процес комерціалізації – це часто вибоїстий шлях із повтореннями та новими ідеями під час процесу.

Засновники або співзасновники — це люди, які беруть участь у початковому запуску стартап-компаній. Щоб створити потужну команду, в

основному потрібні три людини як співзасновники: спеціаліст із продукту (наприклад, інженер), спеціаліст із маркетингу (для дослідження ринку, взаємодії з клієнтами, бачення) та спеціаліст з фінансів чи операцій (для керування операціями чи збору коштів).

Засновник, який відповідає за загальну стратегію стартапу, відіграє роль генеральних директорів-засновників, подібно до керівників відомих компаній. Стартап-студії надають засновникам і членам команди можливість розвиватися разом із бізнесом, який вони допомагають будувати. Для того, щоб створити імпульс вперед, засновники повинні гарантувати, що вони надають можливість членам своєї команди рости та розвиватися в компанії.

Право називатися співзасновником може бути встановлено через угоду з іншими співзасновниками або з дозволу ради директорів, інвесторів чи акціонерів стартап-компанії. Якщо немає остаточної угоди (наприклад, акціонерної угоди), можуть виникати суперечки щодо того, хто є співзасновниками.

Підприємці часто відчувають стрес. Вони мають внутрішній і зовнішній тиск. Внутрішньо вони повинні вкластися в терміни, щоб розробити прототипи та підготувати продукт або послугу до виходу на ринок. Зовні очікується, що вони відповідатимуть етапам, встановленим інвесторами та іншими зацікавленими сторонами, щоб забезпечити продовження ресурсів від них для стартапів. Боротьба зі стресом є надзвичайно важливою для підприємців через стресовий характер створення нової фірми в умовах невизначеності. Невдала боротьба зі стресом може призвести до емоційного виснаження, і засновники можуть закрити або залишити стартапи.

Потрібні постійні зусилля, оскільки процес запуску може зайняти тривалий період часу, за однією оцінкою, три роки або більше. Підтримувати зусилля в довгостроковій перспективі особливо складно через високий рівень невдач і невизначені результати.

Багато відомих у світі підприємств розпочинали свій шлях як стартапи, але завдяки сприятливим умовам з часом вони стали глобально відомими та

продемонстрували, як “нова ілюзійна ідея” може бути реалізована відносно швидко. Попри десятки успішних прикладів, тисячі стартапів не досягають успіху та зникають не впровадженими.

Стартап (або старт-ап) — це компанія, як правило, на ранніх стадіях свого розвитку. Ці підприємницькі проекти зазвичай розпочинають 1–3 засновники, які зосереджуються на отриманні прибутку від передбачуваного ринкового попиту шляхом розробки життєздатного продукту, послуги чи платформи.

На ранніх стадіях запуску стартапи зазвичай самофінансуються членами команди засновників (такими є власники стартапів), хоча 66% стартапів залучають кошти венчурного капіталу через інвестора або беруть позику, щоб допомогти фінансувати свій новий бізнес.

Засновник стартапу повинен володіти деякими інтелектуальними або художніми техніками, їм притаманні вроджені лідерські здібності, або вони є частиною висококваліфікованої елітної групи, інакше він не буде настільки божевільним, щоб створити стартап.

Йохем Війнандс, засновник стартапу, придбаного компанією Apple у 2014 році, і TRVL.com так пояснює своєму восьмирічному синові визначення стартапу: “Стартап – це сучасна версія винахідника. Він відчуває проблему, а потім намагається вирішити її за допомогою винахідливості. Успішний стартап зазвичай хоче вирішити проблему і зробити світ кращим”.

Стефані Кодл, засновник Black Girl Group, вважає що “Стартап — це компанія, яка вирішує проблему”, — каже Стефані. “Якщо ваша компанія не вирішує проблему, ваша компанія — це просто ідея”.

В ідеалі це організація, яка робить те, чого ніколи раніше не робила, і що має потенціал змінити світ. Цифри зростання та інше є лише результатом вищесказаного з хорошим виконанням, правильною тактикою та чудовими порадиниками, доданими в потрібних кількостях”.

Однією з ознак стартапу є бажання розширювати межі та проводити багато експериментів. Сяо Ван, співзасновник і генеральний директор Boundless, вважає, що це є важливими, якщо компанія збирається претендувати на таке

визначення як стартап. Експериментування, постійне тестування та навчання, на початку не залежать від кількості співробітників і доходів.

Нейт Мастерсон, директор з маркетингу Maple Holistics, вважає, що визначення стартапу починається з мети заповнити прогалину на ринку.

“Технічно кажучи, стартап визначається як будь-яка новостворена та швидко зростаюча компанія або новий бізнес, який має на меті задовольнити потреби або прогалини на відповідному ринку”, — каже Нейт.

Одна з абсолютно невід’ємних частин стартапу – це команда. “Стартап — це найбільша група бунтарів, порушників правил і нестандартних мислителів, яких ви можете знайти, переконати та надихнути на створення проривних змін у світі”, — каже Кріс Кейн - співзасновник та генеральний директоа Chek,

“Ці обрані люди насправді, як сказав Стів Джобс, “божевільні”. Вони дивляться на світ під іншим кутом і не бояться зазнати невдачі. Вони нехтують тим, що є, заради того, що може бути, і ризикують своїми засобами для досягнення цієї мети, незважаючи на всі шанси”.

З філософської точки зору, Александра Ізенеггер, засновник і генеральний директор Linkilaw, вважає, що визначення стартапу можна знайти в цілях людей, які в ньому працюють. ”.

У якийсь момент ідея або починає розвиватися, і вона переходить від стартапу до перевіреної концепції (як Facebook зростає до мільйона користувачів), або команда втрачає пріоритетність зосередженості на ідеї, і вона переходить від стартапу до побічного проекту (а-ля незліченна кількість ідей, які спалахнув).

Навіть у США, які вважаються сприятливими умовами для створення стартапів, близько 9% всіх американських підприємств закриваються щороку, тоді як лише 8% відкриваються. Трохи більше половини малих підприємств зазнають невдачі протягом перших чотирьох років. Станом на червень 2018 року найціннішим стартапом у всьому світі була програма для обміну поїздок Uber, яка оцінювалася в 68 мільярдів доларів США [4].

SendPulse – український стартап, заснований у 2015 році у Чернігівській області, є одним із найкращих у країні. Компанія розробляє профілі користувачів на основі їхньої поведінки, комунікаційних вподобань, часового поясу, змісту, покупок і інших унікальних даних. Це підтверджує можливість створення українського стартапу, який може стати глобальною компанією. Україна також має справжні венчурні фонди, такі як “TA Venture”, “Imperious Group”, “Chernovetskyi Investment Group”, які інвестують у стартапи. На сьогодні в Україні існує чимало успішних стартапів, які здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад, Rozetka) та мають потенціал для глобального розширення (Grammarly, InvisibleCRM та інші).

В сучасних економічних умовах Україна опинилася в ситуації, де активізація стартапів є однією з ключових передумов для технологічного оновлення та інноваційного розвитку країни в цілому. Активний розвиток стартапів є характерною особливістю сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища та є переходом до нової моделі економічного зростання.

Особливістю стартапів є їх масштабність та можливість швидкої реалізації проекту. На практиці розвиток стартапу передбачає створення нових конкурентоздатних товарів і послуг за допомогою креативних підходів та їх успішну реалізацію на ринку. Якщо новий продукт отримує позитивний прийом у цільовій аудиторії, тоді вживаються маркетингові заходи з метою збільшення частки ринку.

Складність стартапів полягає у тому, що вони операційно реалізуються лише в інноваційному сегменті, і це створює значні ризики щодо прийняття продукту ринком. Неможливо передбачити заздалегідь успіх стартапу жодною маркетинговою технологією [5]. Тому винахідники стартапів та їх інвестори ставляться до реалізації проекту з обережністю.

Процес створення стартапів в Україні є відносно новим і вимагає системного осмислення для активізації цього сектору. Забезпечення підтримки

та стимулювання розвитку стартапів може сприяти створенню сприятливого середовища для їх успішного зародження та розвитку в Україні.

Стартапи грають все більш важливу роль у ринковій інфраструктурі. Хоча в середньому великі компанії є більш продуктивними, особливо у виробничому секторі, деякі невеликі підприємства можуть перевершити їх, використовуючи конкурентні переваги у високобрендових або високоінтелектуальних сегментах ринку або у галузі інтелектуальної власності. Швидкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій і цифровізація економіки є ключовими факторами сприяння розвитку стартапів у сучасних умовах.

У всьому світі велика увага приділяється питанню розвитку стартапів та їх впливу на економіку в сучасних умовах, і здійснюється відповідний моніторинг. Для дослідження процесів розвитку стартапів використовуються такі основні показники:

- кількість стартапів у різних регіонах світу та країнах, розрахована на душу населення;
- обсяг інвестицій у стартапи у різних формах;
- частка населення, що займається підприємницькою діяльністю та бере участь у створенні стартапів [9 с.3].

У США проводять оцінку активності стартапів за допомогою Індексу активності стартапів Кауфмана [12], який є комплексним і базується на трьох основних складових. Перша складова - це частка нових підприємців у економіці, яка визначається як відсоток дорослих, які стають підприємцями щомісяця. Друга складова – можливість участі нових підприємців, яка відображає відсоток нових підприємців, які мають мотивацію “можливість”, а не “необхідність”. Третя складова – щільність розміщення стартапів у регіонах, що визначається як співвідношення кількості нових роботодавців до кількості підприємств.

Показники, використовувані для оцінки стартапів, можна розділити на дві групи: показники, що відображають результати діяльності стартапів, і показники, які характеризують умови та мотивацію для здійснення

підприємницької діяльності. Ця поділка допомагає зрозуміти як самі стартапи функціонують, так і що впливає на їх створення та розвиток.

Далі слід зупинитись на вивченні зарубіжного досвіду розвитку та визначити основні тенденції.

В процесі створення стартапів існують регіональні відмінності. Навіть при загальному зростанні кількості стартапів у світі та поліпшенні загальних умов для їх розвитку, різні регіони можуть мати свої унікальні особливості, які впливають на процес створення та успішність стартапів. Ці регіональні відмінності можуть включати культурні, економічні, технологічні та інші фактори, які потрібно враховувати при аналізі та підтримці стартапів у різних частинах світу.

Північна Америка має менший рівень підприємницької активності. Найнижчим показником підприємницької діяльності в Європі, що свідчить про можливі проблеми країн регіону у сфері інновацій та стійкого економічного розвитку. В Європі лише постсоціалістичні країни проявляють підвищену підприємницьку активність, тоді як у розвинених країнах ЄС цей показник коливається від 4% у Франції до 8% у Великобританії. Важливо відзначити, що саме Великобританія останнім часом здійснює значні заходи для стимулювання підприємницької ініціативи.

Рівень успішності підприємницької діяльності, вимірюваний кількістю успішних стартапів, значно варіюється в різних країнах.

В Індії та Індонезії, де рівень активності є досить низьким, досягаються значимі результати. У країнах, таких як Канада та Бразилія, високі показники підприємницької активності серед населення є ключовим чинником успішності в цій сфері.

Україна у 2018 році посіла 43-тє місце серед усіх країн. Цей результат не можна вважати високим, оскільки, наприклад, Польща має 379 успішних стартапів, Угорщина — 284, Румунія — 202. На жаль, статистичні дослідження щодо інших показників підприємницької діяльності системно в Україні не проводяться.

Для підвищення активності у підприємництві необхідно створити умови, перш за все фінансові, оскільки прибутковість є важливим показником ефективності стартапів. Проте лише 40% малих підприємств є прибутковими, в той час як 30% перебувають у зоні нуля, а ще 30% постійно втрачають гроші [6]. Тому щоб підвищити активність у сфері підприємництва, надзвичайно важливо створити сприятливі фінансові умови.

Умови для розвитку підприємницької діяльності суттєво різняться у різних країнах. Серед найважливіших факторів можна виділити: доступність підприємницького капіталу, урядова політика щодо підтримки та програм розвитку підприємництва, освіта з підприємництва, можливості для технологічного трансферу, доступ до міжнародних ринків, внутрішні регулятивні норми, наявність відповідної інфраструктури (ринкової, комерційної, транспортної тощо), а також культурні та соціальні умови.

Глобально, успішність визначається ефективною системою інновацій та розвиненою інфраструктурою для їх створення та впровадження. Розвинена інноваційна інфраструктура сприяє прискоренню економічного зростання країни і підвищенню добробуту її населення.

Більшість стартапів, що запускаються в Україні, спеціалізуються у сфері інформаційно-комп'ютерних технологій. Ці стартапи створюють значну додану вартість та для їх розширення необхідні мінімальні ресурси та виробничі можливості, що робить їх популярними в Україні. На жаль, багато з цих стартапів купують закордонні корпорації.

Важливим фактором для успішного створення та розвитку стартапу є наявність попиту від потужних інвесторів та промислових підприємств. Згідно дослідження, проведеного Polish-Ukrainian Startup Bridge, 12% стартапів України були вимушені припинити або призупинити свою діяльність через повномасштабне вторгнення. Загалом, підприємці-стартапери вважають стан ринку та економіки надскладним, але майже 50% має в планах продовжувати діяльність на ринку України, або відновити роботу вже після закінчення війни. Одними з основних причин відсутності попиту на стартапи в Україні є:

зменшення фінансових ресурсів, недостатня інформація про існуючі проекти, висока ризикованість, відсутність ринкового потенціалу та відсутність підтримки з боку держави. Проблеми інвестиційного та інноваційного розвитку України були системно досліджені в різних дослідженнях.

На даний момент Україна відстає у інноваційному розвитку та підтримці інноваційних підприємств, зокрема стартапів. Ця проблема пов'язана з недоліками в інноваційній інфраструктурі та відсутністю ефективних механізмів підтримки інноваційного підприємництва. З урахуванням міжнародного досвіду управління стартапами, Україні важливо забезпечити фінансову підтримку інноваційних проектів, створити бізнес-інкубатори та активно працювати над розвитком інновацій та підприємництва.

Україні на сьогоднішній день потрібні “розумні інвестиції” та “посівне” фінансування, які б підтримували наукові розробки на ранніх стадіях та сприяли їх швидкому розвитку, перетворенню ідей у конкретні проекти, їх досягненню рівня інвестиційної привабливості та привертанню інвесторів. "Посівне" фінансування означає підтримку інноваційних проектів на самому початковому етапі розвитку. Основною метою є допомога вченим, інженерам, студентам, які працюють над створенням нових товарів, технологій, послуг. Позитивним результатом “посівного” фінансування має бути виходження стартапу на ринок та розвиток створеного підприємства.

Однією з серйозних проблем інноваційного розвитку України є відсутність достатніх обсягів та механізмів фінансування науки, особливо на початкових етапах, які можуть забезпечувати бізнес-ангели. Не можна очікувати швидкого розвитку структур бізнес-ангельського фінансування, оскільки інвестори мають багато альтернативних способів інвестування з меншим ризиком та швидшими результатами. У розвинених країнах процес формування мереж бізнес-ангелів відбувався поступово, і з часом були встановлені критерії відбору фірм, які можуть стати учасниками подібних структур.

Стартапи можуть бути створені на основі наукових установ і вищих навчальних закладів, які мають цінні наукові ідеї, але не мають досвіду та

фінансування для їх комерціалізації. Ці підприємства можуть бути змішаної форми власності, де державна наукова організація вносить інтелектуальний внесок, а приватна — інвестиційний та управлінський. Україна має проблему не лише з низьким рівнем комерціалізації наукових розробок через патентування, але й з недостатнім використанням цих патентів у економіці. Створення стартапів є ефективним способом залучення вищих навчальних закладів до інноваційного процесу та визначення пріоритетів державного фінансування досліджень. Відсутність таких підприємств, які мають капіталізувати інтелектуальну власність, призводить до дисбалансу на ринку науково-технічної продукції. Для реалізації цього механізму доцільно використовувати венчурне підприємництво через венчурні фонди, які мають досвід у роботі з ризикованими розробками та фінансові ресурси.

Для вирішення проблем сучасного етапу розвитку економіки України важливо активізувати підприємницьку діяльність, включаючи створення та підтримку стартапів.

Основними проблемами розвитку стартапів в Україні є відсутність підтримки держави для розвитку та реалізації стартап-проектів. Для повного використання потенціалу стартапів як засобу розвитку економіки країни, держава повинна розробити механізм управління стартап-проектами. Макроекономічна нестабільність, відсутність державних програм розвитку та підтримки, фрагментарність інноваційної інфраструктури, проблеми з кредитуванням від банківської системи, недосконале законодавство, що призводить до високого рівня ризику у веденні бізнесу, зокрема у формі стартапів та малих підприємств- все це має вплив на розвиток стартапів

З іншого боку - дослідження процесів створення стартапів підтверджує їх важливість на сучасному етапі розвитку національної економіки. Умови обмеженого фінансування, але наявність великої кількості освіченого та підприємницьки налаштованого населення створюють реальні умови для підтримки підприємництва в Україні. Це може значно зменшити еміграцію та сприяти стійкому економічному розвитку країни.

На мою думку, першочерговими заходами в цьому контексті повинні бути:

- підтримка державою налагодження ланцюга “освіта-бізнес-держава” та підвищення рівня та якості стартап-освіти;
- реалізація стимулюючих програм для розвитку малого бізнесу;
- вдосконалення нормативно-законодавчої бази з урахуванням інтересів стартапів, зокрема, щодо спеціальних пільгових режимів;
- підтримка активної участі українських підприємців у міжнародних програмах;
- збільшення державних інвестицій у нові, перш за все, інфраструктурні проекти, що сприяють розвитку підприємництва.

Відсоток невдач стартап-компаній дуже високий. У статті журналу Fortune за 2014 рік зазначено, що 90% стартапів зрештою зазнають краху. У вибірці зі 101 не успішного стартапу компанії повідомили, що причиною невдачі є один або більше з п’яти загальних факторів; відсутність інтересу споживачів до продукту чи послуги (42% невдач), проблеми з фінансуванням або готівкою (29%), проблеми з персоналом або персоналом (23%), конкуренція з боку конкуруючих компаній (19%) і проблеми з ціноутворенням на продукт. або послуги (18%). У разі проблем з фінансуванням працівники можуть залишитися без зарплати. Іноді ці компанії купуються іншими компаніями, якщо вони вважаються життєздатними, але часто вони залишають працівникам дуже мало можливостей відшкодувати втрачений дохід за відпрацьований час. Більше третини засновників вважають, що брак грошей призвів до краху. По-друге, засновники пояснюють свою невдачу відсутністю фінансування або інтересу інвесторів. Ці поширені помилки та помилки, які трапляються на початку стартапу, можуть призвести до невдачі, але є запобіжні заходи, яких підприємці можуть вжити, щоб зменшити ризик. Наприклад, стартап-студії пропонують захист від багатьох перешкод, з якими стикаються індивідуальні підприємці, наприклад, фінансування та недостатня структура команди, що робить їх хорошим ресурсом для стартапів на їх ранніх стадіях. Інше велике дослідження 160 000 невдалих компаній визначило такі ключові фактори, як неефективна

команда засновників, поганий бізнес-план або просто невідповідність продукту ринку як приклади основних джерел невдач.

Ті, хто через деякий час перезапускає бізнес в сфері стартапу починають роботу в тому ж секторі з більш-менш тією ж діяльністю, мають підвищені шанси стати кращим підприємцем.

Багато інституцій та університетів проводять навчання стартапам. У контексті університетів деякі з курсів є курсами підприємництва, які також стосуються теми стартапів, тоді як інші курси спеціально присвячені стартапам. Курси для стартапів можна знайти як у традиційних економічних чи бізнес-дисциплінах, так і в частині інформаційних технологій. Оскільки стартапи часто зосереджені на програмному забезпеченні, їх також іноді навчають, зосереджуючись на розробці програмного забезпечення поряд з бізнес-асpekтами стартапу.

Засновники проходять через багато, щоб створити стартап. Стартап потребує терпіння та стійкості, а навчальні програми мають містити як бізнес-компоненти, так і психологічні компоненти. Навчання підприємництву є ефективним у збільшенні підприємницького ставлення та сприйнятті контролю над поведінкою, допомагаючи людям та їхнім підприємствам розвиватися. Більшість тренінгів для стартапів потрапляє в режим експериментального навчання, під час якого студенти в значній мірі знайомляться з контекстом реального підприємництва як нових венчурних команд. Прикладом групового експериментального тренінгу для стартапів є ініціатива Lean LaunchPad, яка застосовує принципи розвитку клієнтів і Lean Startup до технологічних стартап-проектів.

Оскільки зазвичай вважається, що стартапи працюють в умовах помітної нестачі ресурсів, мають невелику або взагалі не мають історії і складаються з осіб із невеликим практичним досвідом, можна симулювати стартапи в обстановку в класі з розумною точністю. Насправді, це не рідкість, коли студенти фактично беруть участь у справжніх стартапах під час та після навчання. Подібним чином, на університетських курсах, де викладаються теми запуску

програмного забезпечення, студенти часто знаходять під час курсів макетні стартапи та заохочують їх створювати з них справжні стартапи, якщо вони цього хочуть. Однак таких макетів стартапів може бути недостатньо для точної імітації реальної практики стартапів, якщо проблеми, з якими зазвичай стикаються стартапи (наприклад, відсутність фінансування для продовження діяльності), не присутні в налаштуванні курсу.

На сьогоднішній день більша частина навчання підприємництву ще не персоналізована відповідно до учасників і навчання.

Розмір і зрілість екосистеми стартапів – це те, де запускається стартап і де він розвивається, щоб мати вплив на обсяг і успіх стартапів. Екосистема стартапів складається з окремих осіб (підприємців, венчурних капіталістів, інвесторів-ангелів, наставників, радників); інституції та організації (провідні дослідницькі університети та інститути, бізнес-школи та програми та центри підприємництва, керовані університетами та коледжами, некомерційні організації підтримки підприємництва, державні програми та служби підприємництва, торгові палати) бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори та найефективніші підприємницькі фірми та стартапи. Регіон з усіма цими елементами вважається “сильною” стартап-екосистемою.

Однією з найвідоміших екосистем стартапів є Силіконова долина в Каліфорнії, де великі комп’ютерні та інтернет-компанії та провідні університети, такі як Стенфордський університет, створюють стимулююче середовище для стартапів. У Бостоні (де розташований Массачусетський технологічний інститут) і Берліні, де знаходиться WISTA (найпопулярніша дослідницька область), також є численні творчі індустрії, провідні підприємці та стартап-фірми. По суті, у всьому світі робляться спроби, наприклад, в Ізраїлі з Silicon Wadi, у Франції з Inovallée або в Італії в Трієсті з Науковим парком AREA, щоб об’єднати фундаментальні дослідження, університети та технологічні парки, щоб створити зручну для стартапів екосистему.

Незважаючи на те, що стартапи створюються в усіх видах бізнесу та в усьому світі, деякі місця та бізнес-сектори особливо пов’язані зі стартап-

компаніями. Інтернет-бульбашка кінця 1990-х років була пов’язана з величезною кількістю інтернет-компаній-стартапів, деякі з яких продавали технології для надання доступу до Інтернету, інші використовували Інтернет для надання послуг. Більшість цієї стартап-активності відбувалася в найвідомішій стартап-екосистемі – Кремнієвій долині, районі північної Каліфорнії, відомому високим рівнем активності стартап-компаній:

Іскрою, яка поклала початок бурхливому буму “Кремнієвих стартапів” у Стенфордському індустріальному парку, стала особиста суперечка 1957 року між працівниками Shockley Semiconductor та тезкою та засновником компанії, лауреатом Нобелівської премії та одним із винахідників транзистора Вільямом Шоклі...(Його співробітники) створили Fairchild Semiconductor відразу після їхнього відходу... Через кілька років Fairchild завоювала свою опору, ставши значною присутністю в цьому секторі. Його засновники почали залишати компанії, засновані на власних останніх ідеях, і за ними послідували їхні колишні провідні співробітники... Процес набрав обертів, і те, що колись почалося в дослідницькому парку Стенфорда, стало справжньою стартап-лавиною. Таким чином, лише за 20 років лише вісім колишніх працівників Шоклі створили 65 нових підприємств, які потім продовжили робити те саме.

Прихильники стартапів також намагаються створити спільноту технологічних стартапів у Нью-Йорку за допомогою таких організацій, як NY Tech Meet Up і Built in NYC. На початку 2000-х років патентні активи невдалих стартап-компаній купували люди, відомі як патентні тролі, які відстоювали ці патенти проти компаній, які могли порушувати технологію, охоплену патентами.

Інвестиції в стартап – це інвестиції в компанію на ранній стадії. Крім власних внесків засновників, деякі стартапи залучають додаткові інвестиції на деяких або кількох етапах свого розвитку. Не всі стартапи, які намагаються залучити інвестиції, досягають успіху у зборі коштів. Венчурний капітал — це підрозділ приватного капіталу, де зовнішні інвестори фінансують невеликі стартапи, які мають високий потенціал зростання в довгостроковій перспективі. Венчурний капітал — це винахідницькі гроші, які інвестуються в молоді

підприємства, які не мають історичного походження. Зазвичай бізнес венчурного капіталу є дуже ризикованим, але в той же час можна очікувати високих прибутків.

У Сполучених Штатах завдяки прийняттю Закону про робочі місця стартапам стало легше збирати кошти. До появи спільного фінансування акцій, форми онлайн-інвестування, яка була легалізована в кількох країнах, стартапи не рекламували широкій громадськості як інвестиційні можливості до тих пір, поки вони не отримали схвалення регуляторних органів на первинне публічне розміщення акцій (IPO). що зазвичай передбачає розміщення цінних паперів стартапу на фондовій біржі. Сьогодні існує багато альтернативних форм IPO, які зазвичай використовують стартапи та промоутери стартапів, які не включають лістинг на біржі, тому вони можуть уникати певних нормативних зобов'язань, включаючи обов'язкове періодичне розкриття фінансової інформації та фактичне обговорення умов ведення бізнесу керівництвом та інвесторами. і потенційні інвестори зазвичай отримують від зареєстрованих відкритих компаній.

За останнє десятиліття в Європі швидко розвинулася сцена стартапів, яка породила глобальних гравців, зокрема понад 70 єдинорогів, і створила понад два мільйони робочих місць. Інвестиції в європейські стартапи зросли в шість разів між 2010 і 2020 роками, досягнувши приблизно 40 мільярдів євро. Європа гірше підтримує молоді компанії через неспроможність підтримати їх розвиток у лідери галузі. Тоді багатообіцяючі європейські стартапи намагаються зібрати необхідний капітал для розширення та зрілості. Вони змушені або переїхати на глибокі ринки капіталу США, або продати себе більшим конкурентам з більшою фінансовою доступністю. Як наслідок, стартапи у Сполучених Штатах зазвичай можуть зібрати набагато більше грошей — у п'ять разів більше, ніж у Європі.

Як правило, інвесторів найбільше приваблюють ті нові компанії, які вирізняються сильною командою співзасновників, збалансованим профілем “ризик/винагорода” (де високий ризик через неперевірені проривні інновації врівноважується високою потенційною прибутковістю) і “масштабованістю”

(імовірність того, що стартап може розширити свою діяльність, обслуговуючи більше ринків або клієнтів). Привабливі стартапи зазвичай мають нижчі витрати на “запуск” (самофінансування стартапів засновниками), вищий ризик і вищу потенційну віддачу. на інвестиції. Успішні стартапи, як правило, більш масштабовані, ніж усталений бізнес, у тому сенсі, що стартап має потенціал для швидкого зростання з обмеженими інвестиціями капіталу, праці чи землі. Час часто був найважливішим фактором. за найбільші успіхи стартапів, водночас багатьма серійними підприємцями та інвесторами визначено, що це одна з найскладніших речей для освоєння.

Стартапи мають кілька варіантів фінансування. Кредитори фінансування на основі прибутку можуть допомогти компаніям-початківцям, надаючи нерозбавлений капітал зростання в обмін на відсоток від щомісячного доходу. Фірми венчурного капіталу та інвестори-ангели можуть допомогти стартап-компаніям розпочати роботу, обмінявши стартовий капітал на частку в капіталі фірми. Венчурні капіталісти та інвестори-ангели надають фінансування ряду стартапів (портфоліо), сподіваючись, що дуже невелика кількість стартапів стане життєздатною та зароблятиме гроші. На практиці, однак, багато стартапів спочатку фінансуються самими засновниками за допомогою “завантаження”, коли позики або грошові подарунки від друзів і родини поєднуються із заощадженнями та боргом по кредитній картці для фінансування підприємства. Факторинг — ще один варіант, хоча він не є унікальним для стартапів. Інші можливості фінансування включають різні форми краудфандингу, наприклад краудфандинг акціонерним капіталом, коли стартап шукає фінансування від великої кількості осіб, як правило, шляхом презентації своєї ідеї в Інтернеті.

Стартапи можуть отримувати фінансування через залучення зацікавлених стартап-студій. Стартап-студії надають фінансування для підтримки бізнесу шляхом успішного запуску, але вони також надають широку операційну підтримку, таку як HR, фінанси та бухгалтерський облік, маркетинг і розробка продукту, щоб підвищити ймовірність успіху та стимулювати зростання.

Один з сприятливих факторів, які сприяють виникненню стартапів, полягає у не повороткості великих компаній. Ці компанії успішно використовують вже існуючі продукти, але створення нових є складним завданням. Тому великі компанії часто викупувають успішні стартапи, які вже розробили нові продукти або послуги.

Успішність стартапу залежить від того, як успішно поєднуються та взаємодіють три ключові фактори: ідея, команда виконавців та інвестиції.

Кожен початковий бізнес потребує інвестицій, проте знаходження джерел фінансування для нових підприємців може бути складним завданням. Хоча можливо знайти зовнішні джерела фінансування для стартапу, важливо мати розуміння тонкощів цього процесу. Однією з основних проблем зовнішнього фінансування стартапів є великий ризик неповернення інвестицій, вкладених в новий бізнес.

Розуміння фінансування стартапів є важливою складовою для осмислення бізнесу та підвищення фінансової грамотності.

Існують різноманітні методи привернення інвестицій для фінансування стартапів. Серед основних моделей фінансування стартапів можна виділити: франчайзинг, венчурні фонди, бізнес-ангели, конкурси, бізнес-акселератори, краудфандинг, “розумні гроші” (Smart money), стратегічні інвестори, державні субсидії та IPO.

Вибір однієї з моделей фінансування для стартапу є ключовим моментом, оскільки від цього залежить майбутній успіх проекту. Перевага однієї моделі над іншою – складне рішення, яке варто приймати, враховуючи специфіку ідеї, інвесторів, наявні ресурси та можливості.

У випадку, коли стартап працює за моделлю “копіювання бізнесу”, вибір франшизи може бути доцільним. Отримати кредит для стартапу може бути найпростіше саме в рамках франчайзингової моделі.

Інвестиції в стартапи від венчурних фондів надходять у випадку, коли фонд зацікавлений у розвитку проекту. Нажаль такі організації, як правило, не

надають фінансування для початку стартапу, а віддають перевагу участі у бізнесі через інвестиції.

Є модель фінансування стартапів через участь у конкурсах. Таке фінансування можуть отримати не лише переможці конкурсу, але і будь-який проект, який сподобався якомусь інвесторові.

Бізнес-акселератори є моделлю підтримки стартапу на ранній стадії, і спрямовані на інтенсивний розвиток проекту у найкоротші терміни. Ці організації надають інвестиції, інфраструктуру, експертну та інформаційну підтримку для швидкого виходу на ринок.

Фінансування за схемою краудфандингу відбувається на основі колективної співпраці людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, зазвичай через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

“Розумні гроші” є вигідною моделлю фінансування стартапу, оскільки інвестор вносить не лише гроші, але й свої знання, досвід, зв'язки та розуміння ринку, маючи необхідний рівень компетенції у галузі.

Стратегічний інвестор робить значні вкладення в стартапи, проте його головною метою є отримання стабільного доходу, збереження контролю над власністю та участь у керівництві об'єктом інвестування.

Субсидії держави – це фінансова підтримка, яку надають державні органи, щоб надати суб'єкту пільги або вигоди. Для отримання такої підтримки необхідно мати добру ідею, яка була втілена у бізнес-план.

Сьогодні ІРО вважається одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Це один із способів залучення зовнішніх інвестицій, де компанія робить первинну публічну пропозицію акцій всім зацікавленим інвесторам.

Масштаби бізнесу компанії, її імідж та популярність серед інвесторів, загальноекономічна ситуація в країні та світі, стан ринку - це основні фактори, які впливають на вибір моделі фінансування стартапів. Кожен з цих чинників може визначити оптимальний шлях для залучення необхідних ресурсів для розвитку бізнесу [11].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

2.1. Розвиток стартапінгу в Україні на основі залучення іноземних інвестицій

Швидке розповсюдження розвитку стартапів стало тенденцією в сучасній економіці. Це пояснюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари та послуги.

Загалом можна констатувати, що запит на стартапи активно збільшився протягом останніх десятиліть. Якість та унікальність створеної стартапом продукції зростає і до процесу залучається все більше талановитих людей та молоді. Крім того, стартапи стають дедалі привабливішими для інвестування в їх розвиток

Питання фінансування має велику значущість в процесі реалізації стартапу. Близько 80 % стартапів зазнають невдачі через проблеми з грошовими коштами. І хоча на початку стартапи, за визначенням, не потребують значних фінансових вкладень, саме їх відсутність може стати ключовою проблемою. Переважна більшість стартап-фондів формуються за рахунок самого підприємця, його родини чи друзів. А для подальшого успішного розвитку та масштабування стартап-проекту потрібні фінансові інвестиції. Розмір потреби в інвестиції збільшується пропорційно розширенню компанії. На початковому етапі втілення ідеї може знадобитися лише кілька тисяч, але в процесі розвитку ця сума може зрости до мільйонів.

Знаходження джерела фінансування є ключовим завданням під час створення стартапу, оскільки подальший розвиток проекту залежить від наявності матеріальної підтримки. У сучасний час для пошуку потенційних інвесторів стартапери вдаються до “Networking”. Під цим терміном розуміються спеціалізовані конференції та заходи, спрямовані на вивчення перспективних

проектів [16 с.12]. Будь-яка компанія, яка вірить у потенціал свого стартап-проекту, може брати участь у галузевих конференціях і форумах. Окрім стартаперів, в таких заходах беруть участь також інвестори. Вони уважно розглядають презентації, представлені учасниками, висловлюють свої думки щодо переваг і недоліків проекту, а також укладають угоди з майбутніми партнерами. Деякі стартапери також знаходять своїх інвесторів, публікуючи проект на різних веб-сайтах. Крім того, в Інтернеті існують біржі стартап-компаній і різноманітні організації, які займаються фінансуванням подібних проектів, до яких можна звернутися безпосередньо.

Важливо відзначити, що у випадку, коли у стартапа на стадії “виходу” з'являються потенційні інвестори, вони мають декілька способів інвестування своїх коштів у проект. Одним з поширених способів на сьогодні є спільне інвестування з пайовими та іншими інвестиційними фондами, які спеціалізуються на фінансуванні подібних проектів. Також інвестори можуть об'єднуватися у так звані “пули”, вкладаючи кошти для викупу перспективних стартапів. Колективна відповідальність учасників допомагає знизити ризики інвестування і збалансувати можливий прибуток від проекту. Зазвичай вкладники інвестують не лише матеріальні, але й нематеріальні активи. При спільних інвестиціях інвестори можуть претендувати на значний відсоток від прибутку від проекту.

Незважаючи на ризики, пов'язані з новим напрямком підприємницької діяльності, вітчизняним підприємцям все ж вдається отримувати пропозиції щодо фінансування проектів та виведення продуктів на міжнародні ринки. Це свідчить про потенціал українських стартапів та їх можливість конкурувати на міжнародному рівні.

Аналіз статистичної інформації дозволив виявити вітчизняні стартапи, засновники яких зуміли залучити найбільші суми інвестицій за час існування такого виду підприємницької діяльності в Україні. Це свідчить про успішність та інвестиційний потенціал цих проектів, а також про довіру інвесторів до українських стартапів [15]:

- 1) Petcube, заснований у 2012 році, є одним з найуспішніших стартапів в Україні, який розробив гаджети Petcube Play та Petcube Bites. Останній зібрав понад \$250 тисяч і був створений для спостереження за домашніми тваринами дистанційно;
- 2) Lametric, універсальний годинник, який наріканцій час також відображає корисну інформацію з Інтернету, зібрав майже \$260 тисяч;
- 3) Ecoisme представляє собою систему домашнього енергоменеджменту, яка дозволяє відстежувати споживання електроенергії в будинку та надає аналітичні звіти для оптимізації витрат;
- 4) KrakenFix - це кріплення для лиж, сноубордів або лонгбордів, що дозволяє комфортно носити їх на плечах;
- 5) GreenNanny - це пристрій для індивідуального поливу рослин;
- 6) Hushme - це гарнітура, яка робить розмови по телефону незчутними для оточуючих і збрала \$70 тисяч на Kickstarter;
- 7) Ugears відомий своїми вигадливими дерев'яними конструкторами та зібрав понад \$275 тисяч на Kickstarter;
- 8) EnjoyTheWood - це сімейний бізнес, який створює 3D карти міст з дерева. За декілька днів роботи проекту було зібрано \$60 тисяч.

Додатково, важливою та необхідною є державна підтримка, оскільки зацікавленість держави у просуванні та фінансуванні інноваційних проектів змушує компанії звертатися до закордонних інвесторів. Це допомагає реалізувати ідеї та надає можливість бути конкурентоспроможними на різних ринках [17].

Роль кожної країни у світовій економіці та політиці 21 століття визначається використанням високих технологій - стратегічних показників економічного, політичного, оборонного та національного статусу країни у світі. Україна повинна відібрати технології та галузі, в яких має конкурентні переваги та технологічні резерви. Наша країна має хороший інноваційний потенціал, який українці з кожним роком все більше демонструють усьому світі.

Розвиток такого напрямку діяльності як стартапи матиме більше шансів, якщо йому приділити більше уваги. Чим більше капіталу припливає до країни, тим швидше відбувається розвиток національної економіки та покращується якість життя людей. Для того, щоб повернути довіру іноземних інвесторів та залучати ще більше іноземного капіталу до країни, важливо переконати їх у тому, що їхні інвестиції не будуть марними.

2.2. Особливості венчурного фінансування та тенденції на ринку венчурного капіталу

До початку 2022 року венчурне фінансування показувало швидке зростання. У звіті State Of Venture 2021 [18], було відзначено рекордну кількість єдинорогів - 517 та рекордний щорічний приріст фінансування на 111%.

Проте за результатами трьох кварталів 2022 року спостерігається зменшення обсягів венчурного фінансування. Згідно з аналізом Crunchbase News [19], у третьому кварталі 2022 року венчурне фінансування склало 81 мільярд доларів, що на 90 мільярдів доларів США менше, ніж у відповідний період 2021 року, і на 40 мільярдів доларів США, або на третину менше, ніж у другому кварталі 2022 року.

Відзначається цікава динаміка у зміні структури венчурного фінансування. У 2021 році зростання обсягів венчурного фінансування було в основному зумовлене фінансуванням стартапів на пізніх стадіях. Проте у 2022 році саме цей сегмент зазнав найбільших змін, і у третьому кварталі обсяг фінансування на пізніх стадіях склав 40 мільярдів доларів США, що на 40% менше, ніж у другому кварталі, і на 63% менше, ніж у відповідний період попереднього року. Іншими словами, обсяги фінансування на пізніх стадіях повернулися до рівня, який був у першому кварталі 2021 року, тобто на рівень 6 кварталів назад [18].

Наразі не можна точно сказати, чи буде продовжуватися цей тренд та які будуть його темпи, оскільки все залежить від воєнної ситуації. Проте, з урахуванням прискорення російської агресії, експерти прогнозують пришвидшення подій та можливу розв'язку вже у першій половині 2023 року.

Українському венчурному бізнесу слід бути готовим до цього. Важливо відзначити, що на початку 2000-х років відкриття ринку венчурного капіталу не призвело до покращення ситуації у галузі інновацій. Крім того, підприємці, які не були залучені до високих технологій, скористалися новими можливостями [18].

Моя думка полягає в тому, що потрібно акцентувати увагу на розвитку інтелектуального потенціалу та людського капіталу у сфері венчурного фінансування. Це через те, що спільна праця стартапера та досвідченого венчурного інвестора призводить до досягнення високорентабельних результатів та з'явлення нових компаній-єдинорогів.

Пропонується така послідовність етапів оцінки стартап-проекту венчурним інвестором:

1. формулювання мети оцінки, визначення завдань та критеріїв вибору;
2. оцінка техніко-технологічної складової, включаючи рівень інноваційності, складність розробки, науково-технічне забезпечення та ефективність проекту;
3. аналіз трудових витрат, включаючи склад та вартість робіт і детальний економічний аналіз витрат робочої сили;
4. оцінка доступності трудових ресурсів, включаючи тривалість робіт, граничні терміни та розрахунок можливих термінів виконання проекту;
5. аналіз матеріально-технічної складової, включаючи оцінку матеріальних ресурсів та можливих витрат;
6. оцінка ризиків проекту, включаючи фінансові, технічні, комерційні та ринкові ризики, а також розробку заходів для їх зниження;
7. оцінка комерційної привабливості проекту, включаючи розрахунки витрат, попиту, ціни, прибутковості та термінів окупності;
8. підведення висновків щодо інвестиційної привабливості проекту.

Можливі варіанти оцінки проекту включають:

- 1) проект є привабливим - результатом буде інвестування та надання експертно-консультативної допомоги;

- 2) проєкт потенційно привабливий - це може призвести до повернення до етапу 1 та отримання консультативної допомоги;
- 3) проєкт не є привабливим - в цьому випадку результатом буде відмова в інвестуванні та надання допомоги.

Розвиток інноваційної діяльності залежить від ефективності системи венчурного фінансування. Ця система включає не лише фінансовий капітал, але й інтелектуальний та людський капітал, які часто мають важливе значення, навіть більше, ніж просто фінансові ресурси. Успішне поєднання цих складових допомагає досягати видатних результатів для інноваційних компаній. Наприклад, у 2013 році у світі було близько 40 компаній-єдинорогів, а вже у 2022 році їх кількість перевищила 1000, незважаючи на складні умови у глобальній економіці протягом останнього десятиліття.

2.4. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи.

Половина сучасних українських стартапів на даний час розташовані в Києві, та є лідером у впровадженні стартапів у галузях програмного забезпечення, маркетингу та продажу. У 2020-2022рр в переліку лідерів були Вінницька, Львівська, та Харківська області, 64% — працювали як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринку, 13% — тільки на закордонних.

Згідно з опитуванням Gradus Research, 18% українських стартапів запустили свій проєкт вже під час повномасштабної війни в лютому 2022 року. З одного боку, запуск нових стартапів в сучасних умовах здається безумством. З іншого - кажуть, що кризи — це найбільший акселератор інновацій та нових можливостей. У незвичних умовах життя завжди з'являється потреба створення

нових бізнес-моделей і в цілому нового бізнесу. Війна та пандемія радикально змінили людські звички, саму структуру економіки України. І ті, хто першими підлаштуються під зміни, отримають перевагу над своїми конкурентами.

Досягнення перемоги та повоєнна відбудова й розвиток своєї країни - шалена мотивація для кожного українця. Саме стартапи можуть залучити кошти, технології та спеціалістів, які не лише відбудують країну, а й виведуть її на принципово новий рівень. Урешті-решт, Україна все ж таки входить до десятки країн із найбільш “скіловими” айтівцями.

Сектор ІТ залишається найбільш стабільним в сучасних умовах, він зберіг під час війни 95% обсягів контрактів. Кількість випускників із технологічним ступенем в Україні більша, ніж в будь-якій іншій європейській країні. В Україні налічується понад 240 тис. спеціалістів в ІТ-секторі, кадровий резерв є одним із найкращих у всьому світі. Україна посідає перше місце серед країн Центральної та Східної Європи за ІТ- аутсорсингом та науково-дослідною діяльністю, на ринку постійно виникають нові ІТ- компанії. Понад 100 компаній зі списку Fortune 500 (в тому числі Google, Boeing і Oracle) працюють на аутсорсингу в українських компаніях, розміщують у країні свої наукові, дослідні та конструкторські центри.

Інтелектуальний потенціал та можливості гнучкого ведення бізнесу в ІТ-сфері України є для інвесторів вкрай привабливими. У нових воєнних умовах цікавість інвесторів також викликатимуть стартапи, які можуть бути швидкими та мобільними та не потребують масштабних потужностей. Інвестиційні фонди та приватні інвестори будуть цікавити сервіси, які стоятимуть на межі ІТ та іншої галузі. Це будуть компанії з розробки військових, фінансових, аграрних технологій, сервіси у галузях охорони здоров'я та освіти. Зараз більшість з інноваційних компаній-переможців займаються створенням не програмного забезпечення, а саме фізичних продуктів.

Отже стартапи та технологічна сфера України загалом, виявились досить стійкими в існуючих умовах, та продовжують активну діяльність на ринку. Протягом 2022 року сектор ІТ забезпечив надходження в українську економіку

7,34 мільярда доларів США, експортні обсяги підвищились на 400 мільйонів доларів за рік. Сфера технологій складає 12% від експорту, та є єдиним сектором, що продемонстрував зростання 6% за 2022 рік. Причиною зупинки діяльності певної кількості стартаперів є, втрата основного капіталу, та втрата можливості закордонних поїздок, які потрібні для роботи.

Детальний аналіз топ-10 українських стартапів підтверджує, що практично всі вони пов'язані з сучасними технологіями, зокрема з інформаційними технологіями (ІТ). Це свідчить про перспективність розвитку цієї галузі в Україні [19]. Використання ІТ технологій приносить прибуток компаніям, допомагає виходити на міжнародний ринок і підвищує конкурентоспроможність вітчизняного виробництва. Успішний розвиток стартапів залежить від належного функціонування венчурного ринку, який активно формується. Деякі цікаві інноваційні ідеї:

- SolarGaps - виготовлення жалюзі з сонячними панелями [20];
- Cardiomo - винахід, який може рятувати життя, передбачаючи різні захворювання, зокрема серцеві хвороби [20];
- Grammarly - інтелектуальний онлайн-сервіс на основі штучного інтелекту для допомоги у написанні текстів англійською мовою [21];
- Enjoy The Wood - виготовлення 3D-карт світу з дерева [22];
- Jollylook - створення першої у світі фотокамери з переробленого картону та двох лінз у ретро стилі [22].

Враховуючи проблеми та ризики, що виникають під час реалізації стартапів, та їх важливість для розвитку інноваційної економіки, системна підтримка з боку держави стає ключовою. Держава може розглядати різні методи підтримки стартапів, такі як фінансова допомога, створення сприятливого правового середовища, надання консультацій та підтримки експертів, організація навчальних програм та акселераторів для стартапів, а також сприяння доступу до ринків та мережі контактів. Заохочення та підтримка стартапів допомагають створювати сприятливі умови для їх успішного розвитку, сприяють інноваціям та стимулюють економічний ріст.

Системна підтримка стартапів з боку держави може сприяти створенню підприємницької культури, підвищенню конкурентоспроможності та залученню інвестицій у розвиток нових технологій та інновацій [25; 26]. Серед основних напрямків підтримки стартапів можна виділити наступні:

1. розвиток культури підприємництва за допомогою освітніх закладів: сприяння підприємницькому мисленню та навичкам серед студентів та молодих підприємців;
2. створення сприятливого інвестиційного клімату на основі стабільної економічної політики, що залучає інвесторів для підтримки стартапів;
3. створення законодавчих засад, що регулюють правові, економічні та соціальні аспекти стартапів для створення благоприятного середовища для їх розвитку;
4. інформаційна підтримка та участь у міжнародних проектах для розширення можливостей та залучення нових ідей та технологій;
5. надання фінансової підтримки для стимулювання підприємництва та розвитку стартапів.
6. посилення соціальної спрямованості стартап-проектів для створення позитивного впливу на суспільство та розв'язання соціальних проблем через інновації.

Світ стартапів швидко розвивається, і наразі є ще багато можливостей для нових інновацій та підприємництва. Україна має значний потенціал для розвитку стартапів, завдяки висококваліфікованим кадровим ресурсам, багатьом крутим ідеям та прагненню до розвитку та втілення бізнес-інновацій. Заохочення та підтримка стартапів у країні можуть сприяти створенню інноваційного екосистеми, розвитку нових технологій та підвищенню конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Важливо підтримувати та розвивати підприємницький дух серед молодих талановитих людей, надавати їм можливості для розвитку та реалізації їх ідей. Україна має всі можливості, щоб зайняти провідні позиції у світі стартапів, і важливо продовжувати підтримувати та розвивати цей потенціал для створення інноваційного та

конкурентоспроможного бізнесу. В надзвичайно складних умовах Україна показує готовність приймати виклики та активно розвиватись, що становить важливий сигнал для міжнародного бізнес-партнерства.

Зростання кількості стартапів, які отримують визнання на міжнародній арені та залучають фінансування від іноземних інвесторів, свідчить про потенціал та талант українських підприємців. Однак, при втіленні ідей стартапів можуть виникати ускладнення, такі як скрутне фінансове становище, відсутність інформаційної підтримки, несприятливий інвестиційний клімат, низька підтримка з боку держави та недостатній рівень знань у сфері розвитку бізнесу.

Для подолання цих проблем та підвищення ефективності розвитку стартапів в Україні можна розглянути наступні перспективи майбутніх досліджень: пошук новітніх форм фінансування стартапів, таких як використання блокчейн технологій, криптовалют або інших інноваційних методів залучення капіталу; реалізація професійного підходу до ведення бізнес-процесів у стартапах, включаючи управління проектами, маркетинг та стратегічне планування; підвищення ефективності державної політики на ринку стартапів шляхом впровадження спеціальних програм підтримки, спрощення адміністративних процедур та створення сприятливого середовища для розвитку бізнесу. Ці напрямки досліджень та дій можуть сприяти подоланню ускладнень, з якими стикаються стартапи в Україні, і сприяти їх успішному розвитку та конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Як повідомив заступник Міністра цифрової трансформації з питань розвитку ІТ Олександр Борняков, навіть під час широкомасштабного вторгнення росії ІТ-ринок України продовжує працювати. Результати цього дослідження опубліковані у інтернет виданні <https://business.diia.gov.ua> дозволять більш чітко розуміти вектор розвитку ІТ-галузі в умовах війни, а також визначити пріоритетні напрямки для побудови якіснішої взаємодії між владою, компаніями, міжнародними фондами та інвесторами.

Компанії аналізували за такими важливими сферами: релокейт стартапів і команд, їхнє фінансове становище, вплив на розвиток галузі та ринку, отримання підтримки після початку війни, короткотермінові та довготермінові плани.

Основні результати проведеного аналізу стартап екосистеми:

- Деякі українські стартапи переїхали, але переважна більшість залишили принаймні частину своєї діяльності або команди в Україні. Крім того, ті стартапи, які не переїхали, наразі не планують цього робити. Більш ніж половина продовжує свою діяльність виключно з України.
- Щонайменше один із десяти нових співробітників був змушений залишити свою компанію від початку російського вторгнення. Однак не всі стартапи зазнали скорочення команди. Понад чотири з десяти стартапів не відчули жодних змін.
- Дев'ять із десяти стартапів підтверджують, що їм потрібна фінансова підтримка для продовження діяльності та/або розширення.
- Третя частина стартапів, перестала працювати через різке падіння рівня продажів. Причиною зупинки діяльності 25% підприємців є втрата основного капіталу, ще 25% втратили можливість закордонних поїздок, які потрібні для роботи.
- Більшість опитаних зазначили, що очікують розширення своєї діяльності в короткотерміновій перспективі. Лише 4% стартапів вважають, що їхня діяльність може бути скорочена.

Ознайомитися з дослідженням можна за [посиланням](#). [52].

2.5. Статистика високотехнологічних стартапів

Фактично стартап це своєрідний каталізатор економічного зростання, як на локальному, так і на глобальному рівні. 37 країн-лідерів міжнародного ринку завдячують своєму економічному успіху саме стартапам. Якщо говорити про плюси відчутні звичайному населенню, то це насамперед робочі місця. А для держави — поповнення державного бюджету через податки. Крім того, рівень розвитку стартапів

можна розглянути як показник соціальної відповідальності та культури дотримання закону в конкретній країні. Адже стартапи завжди включають інвестиції з інших країн.

Розглянемо основні статистичні дані щодо високотехнологічних стартап-проектів в Україні за даними платформ, які надають інформацію про стартапи, інвестиції, компанії та підприємців, аналітичних компаній, що займаються дослідженням ринків. А також згідно зі звітів від таких організацій, як Українська асоціація венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA), UNIT.City, Lviv IT Cluster тощо.

Таблиця 1. Кількість високотехнологічних стартап-проектів в Україні у регіонах (2023 рік)

Регіон	К-сть стартапів
Київ	~1200
Львів	~300
Харків	~200
Одеса	~150
Тернопіль	~50
Інші регіони	~100
Разом	~2000

Таблиця 2. Обсяги інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти в Україні (2023 рік)

Тип інвестицій	Обсяги (млн \$)
Венчурний капітал	150
Приватні інвестори	50
Державні програми	20
Інші джерела	30
Разом	250

Таблиця 3. Найпопулярніші галузі високотехнологічних стартапів в Україні (2023 рік)

Галузь	К-сть стартапів
Штучний інтелект (ШІ)	400
Фінтех	350
Біотехнології	150
Блокчейн	200
Кібербезпека	100
Інтернет речей	150
Електронна комерція	250
Відновлювані джерела енергії	100
Разом	1700

Таблиця 4. Причини невдач стартапів в Україні

Причина	Частка стартапів (%)
Відсутність попиту на продукт	40
Проблеми з фінансуванням	30
Конкуренція	15
Невдала бізнес-модель	10
Проблеми з командою	20
Інші причини	10

Таблиця 5. Успішні виходи стартапів через IPO та M&A в Україні (2023 рік)

Тип виходу	К-сть
IPO	2
M&A	20
Разом	22

Окремо хочу зупинитись на двох особливо актуальних для України в нинішній час проектах які мають швидкий розвиток

Military-tech. Раніше ці проекти потребували 1,5–2 роки на реалізацію, тепер здійснюють за 2–3 місяці. Непрямок показав свою перспективність в Україні ще у 2014 році, коли розпочалася на Донбасі війна. Тоді у нас почали створювати вже незамінні для військових програми «Кропива» та «Дельта», безпілотники «Валькірія» та «Лелека-100». У 2023–2024 роках щодня в Україні витрачається близько \$100 млн, які прямують на озброєння, техніку, військову інфраструктуру для завдання максимальної шкоди ворогові. Обсяг роботи починається від розробки дронів до тактичної медицини та відновлення після поранень. Президент Зеленський заявив, що Україна планує створити у 2024 році один мільйон дронів для військових.

Зелена енергетика. З першого дня війни об'єкти української енергетики опинилися під обстрілами російських військових. Енергосистема витримала сотні атак і пережила перший у своїй історії блекаут. Загалом пошкоджено близько 50% енергетичної інфраструктури країни. Протягом 2023 -2024року в Україн іпланується збудувати близько 500 МВт нової сонячної генерації та вітрову. Глобальне потепління та необхідність відновлення енергетичної інфраструктури України через наслідки війни відкриває перед українськими виробниками зеленої енергії нові можливості.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ УКРАЇНИ

У сучасній Україні маємо складну ситуацію. З одного боку, існує значна кількість цікавих та привабливих для інвестицій стартап-проектів, чії автори потребують фінансування для їх розвитку. Це підприємці з унікальними бізнес-ідеями у різних галузях - від сільського господарства до інноваційних біотехнологій. Проте, незважаючи на високий комерційний потенціал цих проектів, складнощі з привабленням інвестицій на ринку часто призводять до затримки запуску цих стартапів на невизначений термін. Банки не готові фінансувати проекти “з нуля”, інвестиційні компанії розглядають інвестування лише на етапі розвитку проекту, коли найбільш ризикований і складний початковий етап вже пройдений; венчурні фонди зацікавлені у проектах у сфері високих технологій, оскільки вони спрямовані на отримання високих прибутків [31].

Розв'язання цієї проблеми для початківців-підприємців полягає у приверненні бізнес-ангелів – приватних інвесторів, які готові інвестувати кошти в нові ідеї з метою отримання прибутку у майбутньому. Україна має достатню кількість таких інвесторів, які готові вкладати власні або залучати зовнішні кошти, але часто вони не можуть знайти відповідні об'єкти для інвестування - ідеї, проекти, стартапи. Чому виникає непорозуміння між інвесторами та початківцями-підприємцями (стартаперами)?

Одна з ключових причин полягає в тому, що багато підприємців не повністю розуміють, яким повинен бути проект, щоб привернути інвесторів, і як правильно його представити венчурним фондам [32].

Перед тим як вкладати гроші в будь-який проект, інвестор проводить аналіз можливих ризиків і старається їх зменшити. Для демонстрації інвестиційної привабливості свого бізнесу та зацікавлення інвестора недостатньо мати лише хороший продукт, який може приносити прибуток; проекти також

повинні відповідати іншим важливим критеріям. Основними напрямками є команда, продукт, ринок і бізнес-модель.

Автор ідеї створення стартапу повинен мати глибокі знання про свій бізнес, галузь, у якій планує працювати, а також віддати увагу виключно своєму проекту, не поєднуючи його з основною роботою. У команді обов'язково повинен бути керівник (СЕО), який зможе побудувати ефективну бізнес-модель, а також співробітники, які володіють високими технічними знаннями.

Що стосується продукту, то він повинен бути унікальним і інноваційним. Часто стартапи копіюють ідеї успішних проектів, тобто створюють схожі товари з мінімальними відмінностями. Сьогодні багато компаній працюють на основі цієї моделі, але для інвесторів більш привабливі інноваційні проекти.

Новий продукт або послуга, які пропонує створити стартапер, повинні вирішувати конкретну проблему, пропонувати покупцям щось унікальне, без чого вони вже не можуть обійтися. Крім того, це нововведення повинно мати захист, щоб конкуренти не могли скопіювати його. Також бажано, щоб були врегульовані права інтелектуальної власності на розробку або хоча б заявка на патентування.

Також важливо приділити увагу ринку, на який планує вийти стартап. Інвесторам дуже важливо, щоб цей ринок був великим і швидко зростаючим: ідеально, якщо його обсяг перевищує 500 мільйонів доларів - в такому випадку можна очікувати окупність протягом 12-18 місяців.

Важливим критерієм оцінки стартапів є бізнес-модель. Якщо вона обрана невірно, це може призвести до невдачі, оскільки вартість реалізації продукту може перевищувати дохід від його продажу, а витрати на кожного користувача можуть бути вищі, ніж прибуток, що приносить проект. Ефективна бізнес-модель полягає в тому, що вартість залучення кожного нового користувача менша, ніж витрати на монетизацію. Для венчурних інвесторів також важливою є масштабованість бізнесу [28].

Інвестиційний проект має великі шанси на успішну реалізацію, якщо автор ідеї проекту добре орієнтується у критеріях оцінки стартапів, перерахованих

вище, і старається максимально їм відповідати. Це важливо, оскільки разом із фінансуванням у цьому випадку підприємець отримує безцінний досвід та ім'я інвестора, що сприятиме розвитку бізнесу та скоротить шлях до успіху.

В попередніх розділах ми вже розглядали, що ключовим фактором успішного розвитку будь-якої країни є інновації, які можуть полегшити та покращити як життя окремих осіб, так і суспільства в цілому. Ідея є першою основою інновацій, яка за певних умов може перетворитися на продукт, популярний на ринку. Фінансове забезпечення реалізації ідеї є одним з ключових чинників для такої трансформації. Тому питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних та ризикових бізнес-структур, особливо актуальні. Це особливо стосується стартапів, враховуючи швидке зростання їх кількості в Україні та попит на них.

Інноваційні технології, які впроваджує стартап, можуть бути глобальними (нова інновація для всього світу) або локальними (ідея або технологія може бути запозичена, але є нова для конкретного регіону або країни) [29].

Кожного року в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї. За рейтингом країн за кількістю стартапів, складеним сервісом Startup Ranking, Україна займає 33 місце у світі серед 151 країни, з показником у 132 стартапи. Це означає, що Україна випередила такі країни, як Японія, Австрія, Швеція, Південна Корея, Литва та Естонія у кількості стартапів [34].

Навіть найоригінальніші ідеї стартапів не завжди можуть вижити на ринку та отримати необхідне фінансування для розвитку. Розробникам стартапів доводиться прикладати значні зусилля, щоб знайти джерело фінансування. Це підтверджується позицією України за показником легкості залучення фінансових ресурсів стартапами, який враховується в індексі глобальної конкурентоспроможності країн світу. Наприклад, у 2015 році за цим показником Україна посіла 102 місце серед 140 країн з рейтингом 2,4 бали з 7 можливих, де 7 вказує на максимальну легкість залучення фінансування. В середньому по світу цей показник становив 2,95 бала [35; 36].

Правило “трьох F” - це поширене в середині стартап-середовища правило, згідно з яким на етапі реалізації власної ідеї стартапера підтримують фінансово лише сім'я (Family), друзі (Friends і дурні (Fools) [35]. Однією з ключових переваг такого джерела фінансування є відсутність зобов'язань перед кредиторами та можливість стартаперу зберегти всю прибутковість. Проте, обсяг власних і родинних ресурсів, які вкладаються в стартапи, зазвичай є обмеженим. У сучасних умовах економічної та політичної нестабільності в Україні, цей вид фінансування має скоріше теоретичне, ніж практичне значення, оскільки платоспроможність населення є дуже низькою. Причини цього полягають у високому рівні інфляції, що спричинено девальвацією гривні до долара США у 2015 році, зростанням тарифів на комунальні послуги та продукти харчування, які досягли максимального рівня за останні 20 років, становлячи 43,3% [34].

Грантові організації можуть надавати стартапам первинну фінансову підтримку на вигідних умовах у порівнянні з іншими інвесторами. Основна мета діяльності грантових організацій полягає у наданні фінансової підтримки молодим та креативним людям з інноваційними ідеями. У разі успіху одного з фінансованих проектів, організація отримує позитивну репутацію та безкоштовний PR. Яскравим прикладом такої програми у місті Львові є “Lviv Young Project”, спрямована на підтримку молодіжних ініціатив [35].

Україна також має грантові організації, які надають підтримку стартапам. До них входять: Microsoft Seed Fund - спеціалізується на співпраці з IT-компаніями, які розробляють програмне забезпечення, інтернет-сервіси та хмарні рішення для бізнесу; Global Technology Foundation - фокусується на IT-проектах, спрямованих на вирішення проблем у сферах державних послуг, медицини, комунікацій, банківської справи, фінансового розвитку, хмарних додатків, ігор та медіа; TechPeaks - цей фонд ставить на людей, а не на конкретний проект чи ідею. Їхня програма допомагає досягти успіху навіть без чіткого плану на майбутнє [36].

Краудфандингові платформи широко використовуються на Заході для залучення коштів для стартапів. Краудфандинг - це процес колективної участі

людей (донорів), які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси, часто через Інтернет, для підтримки зусиль інших осіб або організацій (реципієнтів). Для успішної реалізації проектів у форматі краудфандингу необхідно визначити мету, встановити необхідну суму коштів, розробити детальний бюджет, інформація про проект повинна бути доступною для всіх учасників процесу. Краудфандингові платформи також допомагають відповісти на питання, чи є попит на майбутній продукт серед користувачів, що дозволяє оцінити ринкові перспективи проекту [37].

Україна має кілька краудфандингових платформ, але через низький рівень довіри населення до фінансової системи, вони не є дуже популярними і не розглядаються як серйозне джерело залучення коштів для проектів. Однак, деякі платформи працюють в Україні: Biggggidea - ця платформа допомагає презентувати ідеї та визначати необхідний стартовий капітал для соціального бізнесу, розвитку винаходів та інших проектів; Kickstart - ця платформа надає підтримку людям, які розміщують свої проекти на краудфандинговій платформі, допомагаючи розробити стратегію для краудфандингової кампанії, створити привабливу сторінку та відео на Kickstarter, а також забезпечити успішний розвиток проекту; Ideax Nescafe - на цій платформі люди голосують за презентовані проекти, і лише переможці отримують фінансування [37].

Головними інвесторами стартапів сьогодні є бізнес-ангели, бізнес-акселератори та венчурні фонди.

Бізнес-ангел – це приватна особа, яка володіє капіталом і інвестує цей капітал у невеликі стартапи за невелику частку в їхній власності. Вони зазвичай мають підприємницький досвід і можуть надати не лише фінансову підтримку, але й експертні поради та підтримку стартапам. Бізнес-ангели часто мають особистий інтерес у стартапі, в який вони інвестують, і можуть надавати технічну та консультаційну допомогу, особливо якщо їхній підприємницький досвід відповідає галузі стартапу. їхня мета - не лише отримати прибуток від інвестицій, але й допомогти стартапу досягти успіху та розвитку.

Українські бізнес-ангели, як і в інших країнах, можуть мати тісні зв'язки з іноземними інвесторами, що дозволяє їм отримувати капітал та інвестувати його в перспективні, але ризикові ідеї. Залучення “ангельських” інвестицій стає все популярнішим серед українських стартапів, як від внутрішніх бізнес-ангелів, так і від іноземних інвесторів, зокрема з США та Європи. Хоча вітчизняна мережа бізнес-ангелів наразі може бути слабо розвиненою, вона демонструє тенденцію до зростання. Це свідчить про зростаючий інтерес українських підприємців та інвесторів до підтримки стартапів та інноваційних проектів. Розвиток мережі бізнес-ангелів може сприяти стимулюванню інноваційного підприємництва та розвитку стартап-екосистеми в Україні [36]. Український ринок стартапів має кілька важливих гравців у сфері бізнес-ангелів [36]: UAngel - це спільнота українських бізнес-ангелів, яка була заснована в 2014 році. UAngel має за мету підтримку та розвиток стартап-екосистеми в Україні шляхом надання фінансової підтримки та експертної допомоги стартапам; UAban - це асоціація приватних інвесторів, яка є частиною EBAN (European Business Angels Network) - європейської спільноти бізнес-ангелів. UAban сприяє розвитку інвестиційної діяльності в Україні та співпраці з міжнародними інвесторами.

Ціна інвестицій та умови укладання угод між інвесторами та стартапами можуть значно відрізнятися залежно від регіону та ринкових умов. Українські стартапи, зазвичай, можуть отримати менше фінансування в порівнянні зі своїми колегами в США та Європі. Українські стартапи можуть віддати значну частку власності (20-30%) за невелику суму інвестицій, наприклад, декілька десятків тисяч доларів. У той же час, у США та Європі стартапи можуть отримати значно більшу суму фінансування за меншу частку власності (лише кілька відсотків) [36].

Одним з основних недоліків співпраці з бізнес-ангелами є їхня пряма втручання в управління проектом, що може не відповідати візії засновника стартапу, а також можливість припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту.

Іншим джерелом фінансової підтримки для стартапів є бізнес-акселератори, також відомі як бізнес-інкубатори. Ці установи або програми надають інтенсивний розвиток компаніям шляхом менторства, навчання, фінансової та експертної підтримки в обмін на частку в капіталікомпанії. Особливістю акселераторів є структурована програма, яка сприяє вдосконаленню бізнес-моделі, збільшенню продажів та розвитку необхідних зв'язків. Головною відмінністю акселераторів від бізнес-інкубаторів для традиційного малого та середнього бізнесу є тривалість програми акселерації, яка зазвичай становить від 3 місяців до півроку (у порівнянні з програмами бізнес-інкубаторів, що можуть тривати від 1 до 4 років). Бізнес-акселератори часто співпрацюють з венчурними фондами, де фонд надає інвестиції, а акселератор - освітню програму, можливості для мережі контактів та інфраструктуру для розвитку стартапів [39].

Учасники акселераторів, які є стартаперами, мають можливість:

1. працювати з кваліфікованими фахівцями різних напрямків, зокрема технологічними, фінансовими, юридичними та бізнес-консультантами;
2. пройти майстер-класи, стажування, лекції та воркшопи в різних галузях, що допоможе набути необхідних знань для подальшого розвитку бізнесу;
3. мати можливість розробляти свої проекти в стимулюючому середовищі, оскільки акселератори забезпечують офісним простором, обладнанням та доступом до Інтернету;
4. отримувати інформаційну підтримку, оскільки акселератори є відомими брендами з власними зв'язками та медійним впливом, що дозволяє проектам отримати популяризацію в ЗМІ вже на етапі участі в програмі;
5. залучати інвесторів, оскільки стартапи, які перебувають в акселераторських програмах, зазвичай привертають увагу інвесторів, які шукають перспективні та конкурентоспроможні проекти для інвестування [40].

Українська бізнес-екосистема налічує понад 20 бізнес-акселераторів, серед яких виділяються акселератори сфери ІТ технологій, такі як EastLabs

(заснований у 2012 році), iHUB (2013), Happy Farm (2012), GrowthUp (2010), WannaBiz (2012), Voomy IT-парк (2013) і Polyteco (2013).

Ще одним джерелом фінансування для стартапів є венчурні фонди. Венчурні фонди - це фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства на ранніх стадіях їх розвитку [36].

Згідно зі статтею 7 Закону України “Про інститути спільного інвестування” [39], венчурним фондом є недиверсифікований закритий інститут спільного інвестування, який здійснює приватне розміщення цінних паперів серед юридичних та фізичних осіб. Хоча визначення венчурний фонд у законодавстві світу не є загальним явищем, активність таких фондів на ринку капіталу є значною в багатьох країнах.

Особливості венчурного фінансування включають наступні аспекти [40]:

1. відносно невелика частка в капіталі компанії, що завжди менша контрольного пакету;
2. інвестиції на ранніх стадіях проекту;
3. участь фонду в управлінні стартапом;
4. продаж частки компанії після виходу продукції на ринок.
5. диверсифікація ризиків.

Зазвичай термін венчурної інвестиції складає 3-5 років, але в деяких випадках цей термін може бути продовжений до 7-8 років.

Залучення фінансування від венчурного фонду є ключовим моментом для майбутнього розвитку стартапу і може бути великим шансом для успіху. Хоча тисячі стартапів шукають партнерів у венчурних фондах, лише близько 10% з них укладають угоди. Робота над інвестиційним пропозиціями та залученням венчурного фінансування вимагає пильної підготовки та стратегічного підходу [35].

Ключовим фактором успіху у залученні венчурного фінансування є здатність стартапера продемонструвати свій потенціал і переваги інвестору.

У зв'язку з великим різноманіттям стартапів і їх унікальними особливостями у сферах реалізації, складно визначити єдину програму для їх

розвитку та фінансування [41]. Кожен стартап має свою унікальну стратегію успіху, тому можливо, що деякі проекти пройдуть всі зазначені етапи розвитку, тоді як інші можуть зупинитися лише на деяких з них. Це обумовлено специфікою кожного стартапу, його цілями, ринковими умовами та іншими факторами.

В Україні на сьогоднішній день діють спеціалізовані спільноти та платформи для зустрічей бізнес-ангелів та досвідчених підприємців, такі як UAngel, Investment Mosaic і Startup.ua. Українські IT-продукти та стартапи з кожним роком все частіше досягають успіху, що привертає увагу не лише профільних, а й непрофільних інвесторів. Останнім часом великі інвестиційні фонди, такі як Private Equity, Dragon Capital і Horizon Capital, почали активно інвестувати в IT-сектор. Це свідчить про посилення венчурної екосистеми в Україні, що сприяє зростанню інвестицій в стартапи [42].

В Україні залишаються незадіяними ще два потенційних джерела фінансування стартапів через економічну та політичну нестабільність: банківські кредити та державна підтримка. На сьогоднішній день отримання банківського кредитування ускладнене високим рівнем ризику для стартапів, що може викликати опротестування банків стосовно можливості повернення позикових коштів, а для підприємців – високі кредитні ставки та потребу у наданні ліквідної застави або поручительства. У країнах Заходу банківське кредитування є важливим джерелом фінансування для розвитку інноваційних стартапів як на коротко-, так і на довгостроковій основі.

Державна підтримка інноваційних проектів стартапів може бути реалізована через надання грантів, програм пільгового кредитування, фінансування наукових досліджень та інноваційних проектів у різних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера та інше). У зв'язку з обмеженням бюджетних видатків та високим ризиком, який несуть стартапи, можливо встановлення мінімального розміру фінансування, розрахованого на основі суми одноразової допомоги по безробіттю для стимулювання безробітних започаткувати власний бізнес. Проте, в умовах

тривалої економічної кризи, такий вид матеріальної підтримки безробітних може бути недоступним через обмежені можливості Фонду соціального страхування України на випадок безробіття.

Аналіз джерел фінансування стартапів підтверджує, що в Україні основними ресурсами підтримки та розвитку інноваційних проєктів є венчурні компанії, які вкладають значні кошти як на ранніх етапах, так і на подальших етапах розвитку та масштабування проєктів. Фінансові ресурси, які надходять від бізнес-ангелів та бізнес-акселераторів, є меншими і зазвичай спрямовуються на початкові етапи реалізації проєктів. У зв'язку з економічною нестабільністю в країні та високим ризиком проєктів, банківські установи та держава майже не задіяні у фінансуванні стартапів.

Вихід з економічної кризи може сприяти розширенню кола потенційних інвесторів, які будуть готові вкладати кошти в прогресивні інноваційні проєкти. Це відкриває нові можливості для стартаперів залучати необхідні фінансові ресурси та розвивати свої ідеї. Зростання інвестиційного клімату та покращення економічної ситуації можуть стимулювати інтерес інвесторів до українських стартапів, що сприятиме їхньому успіху та розвитку.

Проведення глибокого дослідження можливостей та механізмів державної підтримки креативних людей та їх проєктів може сприяти підвищенню конкурентних переваг України в сфері інновацій на світовій арені.

Створення національної системи венчурного інвестування є необхідністю для багатьох країн світу, оскільки це вимагається умовами розвитку інноваційної економіки у розвинених країнах та потребою у забезпеченні відтворення національного багатства на високотехнологічній основі. Венчурне інвестування є системою вкладень у перспективні стартапи з метою збільшення капіталу за рахунок значного розширення стартапу з плином часу [43].

National Venture Capital Association (NVCA) визначає венчурний капітал як капітал, який надається професійними фірмами для інвестування в молоді компанії, що швидко розвиваються і мають потенціал стати конкурентоспроможними на національних або міжнародних ринках [47].

Фінансування може приймати різні форми, такі як покупка звичайних акцій, конвертовані привілейовані акції або конвертовані боргові зобов'язання. Венчурні капіталісти приймають на себе ризик і отримують відповідну винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, зростання вартості акціонерного капіталу та інших формах компенсації [47].

Підприємства на початкових та ранніх стадіях розвитку зазвичай потребують часу, щоб перейти на траєкторію стійкого зростання. Це означає, що їм необхідний довгостроковий інвестиційний горизонт. Проблема полягає також у тому, що багато компаній не вдається комерціалізувати свої інновації, що може призвести до втрати інвестованих коштів.

Відмінність в грошових потоках, неперевірені бізнес-моделі та велика невизначеність є причинами, які пояснюють не зацікавленість традиційних фінансових інвесторів у підтримці ранніх етапів розвитку інноваційних проєктів.

Часто це призводить до так званої проблеми “втрачених ринків”, коли через відсутність фінансування деякі перспективні інновації, пов'язані зі стартапами, не можуть бути комерціалізовані [45].

Інноваційні компанії часто діють у галузях, які вважаються ризиковими та нестабільними, таких як інформаційні технології, бізнес-послуги, наукові дослідження, FINTECH, біотехнології, генна інженерія та інші. Однак вони можуть отримати значні прибутки у випадку успіху. Перевагами таких підприємств є підвищення продуктивності та більш високі темпи створення робочих місць порівняно з іншими галузями [48].

Більшість малих і середніх підприємств зазвичай оперують за власні кошти, починають свій бізнес і залишаються малими підприємствами протягом тривалого періоду. Серед стартапів та інноваційних компаній відносно невелика частка підприємств дійсно досягає значного зростання, становлячи у середньому близько 4% від усіх стартапів [45]. Проте ця маленька група створює надзвичайно велику кількість нових робочих місць.

У деяких фінансових моделях частка державного фінансування менша, ніж у приватних інвесторів, і більша частина прибутку від інвестицій передається

приватним інвесторам. Приватні інвестори часто мають можливість придбати державні інвестиції зі знижкою. Ці стратегії призначені для залучення приватних інституційних інвесторів як спів інвесторів. Для укладення угоди між компанією-менеджером фонду, з одного боку, та Державним інвестиційним фондом чи приватними інвесторами, з іншого боку, які стають партнерами у фонді венчурного капіталу, укладають угоди про партнерство.

Модель фонду фондів подібна до моделі спільного інвестування, за винятком одного важливого аспекту. Натомість інвестування у конкретні компанії, державна установа підтримки інновацій вкладає капітал у інші приватні фонди венчурного капіталу. Ці фонди можуть включати національні приватні фонди венчурного капіталу. Однак, на менш розвинених ринках ризикового капіталу нові фонди венчурного капіталу, зазвичай, повинні будувати авторитет через створення довірених компаній або управління фондами, що вимагає часу під час формування фонду [49].

Приватні фонди отримують державні кошти та вкладають їх у приватні фонди венчурного капіталу через свій фонд фондів. Мета держави полягає в створенні диверсифікованого та конкурентоспроможного сектору венчурних інвестицій. Це означає підтримку стартапів та інноваційних компаній через кілька венчурних фондів, загальне управління капіталом яких здійснюється фондом фондів. При втіленні цієї моделі неодмінно залучаються іноземні компанії, які приносять на ринок свій досвід та експертизу, а також додатковий інвестиційний капітал.

У дослідженні розглянуті моделі венчурного інвестування в стартапи, академічні спін-офи та інші інноваційні малі підприємства, які здобули широку популярність та довели свою ефективність [46]. Ці моделі можуть використовуватися взаємозамінно або одночасно в різних галузях. У всіх чотирьох моделях зацікавлені стейкхолдери працюють для досягнення декількох операційних цілей, включаючи: залучення приватного зовнішнього фінансування додатково до державного та внутрішнього фінансування підприємств, розширення механізмів підтримки ринку капіталу для

інноваційних проєктів, привертання іноземних інституційних інвесторів, допомогу в збільшенні масштабів венчурного інвестування, створення диверсифікованого та конкурентоспроможного сектору венчурного капіталу в державі [46].

Учасниками під час впровадження будь-якої з розглянутих моделей інвестування повинні бути стартапи, академічні спін-офи, технологічні підприємства на ранній стадії розвитку та інноваційні підприємства, які займаються передачею технологій. Проєкти можуть передбачати створення нових продуктів чи технологій або розширення діяльності з метою досягнення комерційного успіху.

ВИСНОВКИ

У даній кваліфікаційній роботі було вивчено поняття високотехнологічного стартап-проєкту, визначено моделі фінансування стартапів, розглянуто розвиток стартапів в Україні та світі, досліджено особливості венчурного фінансування та тенденції на ринку венчурного капіталу, а також з'ясовано механізми венчурного інвестування в стартапи.

Проведене дослідження даної теми дало можливість дійти таких висновків:

В Україні стартапи є новою та перспективною формою для подальшого введення бізнесу. Особливо стрімких обертів в останні роки набрала розробка стартапів в ІТ індустрії. Такі стартапи, найчастіше тільки створюються в Україні, а їх розвиток та реалізація здійснюється за кордоном, і далі з Україною їх пов'язують лише завдяки громадянству їх розробників які насправді перебувають за кордоном і сплачують там податки. Таким чином розвиток українськими стратаперами інноваційних проєктів закордоном не має впливу на економіку України.

Окрім ІТ, в Україні є чимало інших перспективних сфер, які в майбутньому також можуть розвиватися і допоможуть вивести Україну у світові рейтинги. Загалом це дослідження показує, що попри війну, українські стартапи продемонстрували стійкість швидку адаптацію до змін на ринку. та продовжують вести свій бізнес

Ми стикнулися з викликами яких не відчують підприємці інших країн — бойові дії, ракетні обстріли, проблеми з енергопостачанням та блекауту, але не зупинили власні розробки та представлення проєктів на міжнародних площадках. Релокація бізнесу продовжується. Підприємці переміщуються як всередині країни, так і в інші країни, щоб мати можливість продовжити діяльність, освоїти нові ринки, та масштабувати бізнес. Офіси українських компаній відкриваються в країнах Європейського Союзу, Латинській Америці та в Азії

Отже, Україна має великий потенціал для розвитку стартапів у майбутньому, проте їх подальша реалізація залежить не тільки від іновацій,

залучення іноземних інвестицій, а і від зацікавленості держави в розвитку стартапів. Адже недостатній рівень підтримки стартаперів з боку держави, низький інвестиційний клімат в країні, а також неоднозначне нормативно-правове забезпечення є негативним чинником для розвитку стартапів.,

Підсумки дослідження показують, що залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти має значний потенціал для стимулювання економічного зростання та інновацій.

Відзначені наступні ключові висновки:

1. Стартапи грають важливу роль у впровадженні нових інноваційних технологій та продуктів на ринку, що сприяє зростанню конкурентоспроможності та розвитку економіки.
2. Розвиток стартап-екосистеми сприяє створенню нових робочих місць та збільшенню зайнятості, особливо у високотехнологічних галузях.
3. Іноземні інвестиції сприяють розвитку інноваційних технологій та прискорюють технологічний прогрес у різних секторах економіки.
4. Залучення іноземних інвестицій сприяє появі нових гравців на ринку, обміну знаннями та технологіями між країнами. та збільшенню конкуренції, що сприяє підвищенню якості товарів і послуг
5. Стартапи можуть стати каталізатором для регіонального розвитку, зокрема шляхом привертання інвестицій та розвитку місцевих інноваційних екосистем.
6. Розвиток стартап-галузі сприяє залученню талановитих молодих людей та стимулює їх підприємницьку активність.
7. Ефективна урядова підтримка та регулювання можуть створити сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій у стартапи та сприяти їхньому успіху.

На основі проведеного дослідження та аналізу можна запропонувати такі рекомендації щодо подальших дій у контексті залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти:

1. Стимулювання інноваційного середовища. Державі слід продовжувати розвивати та підтримувати інноваційні екосистеми, забезпечуючи доступ до ресурсів, фінансування та підтримку для стартапів у високотехнологічних секторах.
2. Розвиток інфраструктури та освіти. Необхідно інвестувати в розвиток технологічної інфраструктури та підвищення рівня освіти у сфері інформаційних технологій, щоб забезпечити належну підготовку та кваліфікації молодих спеціалістів.
3. Створення сприятливого правового середовища. Розробка та впровадження прозорих та сприятливих правових умови для іноземних інвесторів зменшить ризики та стимулюватиме їхні інвестиції.
4. Розвиток міжнародних партнерств. Важливо активно співпрацювати з міжнародними партнерами та організаціями для обміну досвідом, залучення інвестицій та розвитку інноваційних проектів.
5. Підтримка стартап-екосистеми. Вироблення та реалізація програм та ініціатив підтримки стартап-екосистеми, таких як акселератори, інкубатори та конкурси інноваційних проектів, що сприятиме розвитку стартапів та їхньому залученню іноземних інвестицій.
6. Маркетинг та комунікація. Стартапам варто активно просувати свої продукти та послуги на міжнародному ринку, використовуючи ефективні маркетингові та комунікаційні стратегії.
7. Моніторинг та оцінка результатів. Необхідно систематично відслідковувати та оцінювати результати програм та ініціатив залучення іноземних інвестицій, щоб вчасно вносити корективи та досягати найкращих результатів.

Враховуючи все це, держава, бізнес-спільнота та інвестори можуть спільно працювати над розвитком стартап-галузі та залученням іноземних інвестицій для подальшого економічного прогресу та інноваційного розвитку. Адже у світі високотехнологічних стартапів інновації є головною силою, яка дозволяє розвивати нові продукти та послуги, що можуть змінити світ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вільна енциклопедія Вікіпедія URL:
<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF>
2. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; пер. с англ. –М.: Альпина Паблишер, 2013. –616 с.
3. 6. Чернявська О. В. Стартап як об’єкт інвестиційного процесу: сутність та життєвий цикл існування / О. В. Чернявська, Л. В. ГнипаЧерневецька, Ван. Чжицсюнь // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. - 2017. - № 5. - С. 119-128.
4. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2013. № 52. С. 122-128
5. Колесник В.І. УПРАВЛІННЯ СТАРТАПАМИ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ. // ЕКОНОМІКА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ Том 9, Випуск 4/2017.- с. 57-61.
6. Mansfield M. (2018). STARTUP STATISTICS — The Numbers You Need to Know URL: <https://smallbiztrends.com/2016/%2011/startup-statistics-small-business.html#gsc.tab=0&gsc.q=%20%25%20startup%20statistics%20small%20business&gsc.sort=>
7. Попко О.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі / О.В. Попко, М.В. Мальчик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2014. — № 811: Логістика. — С. 275—279.
8. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Фредерік Лалу; пер. з англ. Романа Ключко. — Х.: КСД, 2017. — 544 с.
9. Hoang N. (2015). A Guide for startups Bachelor's Thesis URL: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/101255/Hoang_NgaQuynh.pdf?sequence=1
- 10.Salamzadeh A., Kesim H. (2015). Startup Companies: Life Cycle and Challenges The 4th International Conference on Employment, Education and

- Entrepreneurship (EEE), At Belgrade, Serbia URL: https://www.researchgate.net/publication/280007861_Startup_Companies_Life_Cycle_and_Challenges
11. Europe's Hidden Entrepreneurs Entrepreneurial Employee Activity and Competitiveness in Europe (2016). World Economic Forum URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Entrepreneurship_in_Europe.pdf
 12. The Kauffman Index of Startup Activity URL: www.kauffman.org/~media/kauffman_org/microsites/kauffman_index/startup_activity_2016/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2016.pdf
 13. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 4. – С. 113-114.
 14. Гладка Л., Колеснік Є. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. No 4(44). С. 647–651.
 15. Ситник Н. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. БізнесІнформ. No 8. 2016. С. 64–68.
 16. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми перешкоди і можливості. – 2018. С. 12.
 17. Українські стартапи, які стали відомі на весь світ URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/made-in-ukraine-ukrainskie-startapy/>
 18. State Of Venture GLOBAL. 2021. URL: https://www.tadviser.ru/images/8/8a/CB-Insights_Venture-Report-2021.pdf
 19. The Crunchbase Unicorn Board. URL: <https://news.crunchbase.com/unicorncompany-list>
 20. Третьякова О.В., Харабара В.М., Грешко Р.І. Венчурне фінансування як ефективний інструмент інноваційного розвитку країни Інвестиції: практика та досвід. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/17-18_2020/5.pdf

21. Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Сідлецька А.О. Основні проблеми та перспективи розвитку ринку стартапів в Україні. Бізнес Інформ. 2020. № 9. С. 303–311 URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-303-311>
22. 10 стартапів, що змусили світ говорити про Україну в 2018-му. URL: <https://ukrainian.voanews.com/a/desiat-startapiv-shcho-zmusyly-svit-hovoryty-pro-ukrainu-v-2018/4718865.html>
23. Стартапи в Україні. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап#Стартапи_в_Україні
24. 5 найуспішніших стартапів України. URL: <https://ucucfe.lvbs.com.ua/top-5-najuspishnishyhukrayinskyh-startapiv-na-kickstarter/>
25. Рудь Н.Т., Богатко Б.В. Стартапи: тенденції розвитку та ризики. Економічний форум. 2/2021, с. 46–54. URL: http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/203/190
26. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Концептуальні засади стратегії розбудови технолого орієнтованих стартапів в інтересах інноваційного розвитку економіки України. Бізнес Інформ. 2020. № 9. С. 65–75. URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_9_0_65_75
27. Стартапи: від ідеї до продажу URL: <http://www.uaban.org>
28. Критерії відбору стартапів URL: <http://www.prostobiz.ua>
29. Інвестиційні проєкти: від моделювання про реалізацію URL: <http://lib.rus.ec>
30. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. Чазов // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 122–128.
31. Startup Ranking. Countries Ranking URL: <http://www.startupranking.com/countries>
32. Competitiveness Rankings URL: <http://reports.weforum.org/globalcompetitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>

33. Правило трьох F – золоте правило ведення успішного бізнесу URL:
<http://www.miond.de/pravilo-treh-f/>
34. Українців попередили про чергове «незначне» зростання цін URL:
<http://economics.unian.ua/finance/1236037-minekonomrozvitkuochikue-neznachnoji-inflyatsiji-na-pochatku-roku.html>
35. Програма молодіжних проєктів «Lviv Young Project» URL: <http://city-adm.lviv.ua/lmr/information/internships/konkursmolodizhnykh-proektiv-lviv-young-proiect>
36. Стартап-екосистема Львову URL:
<https://inventure.com.ua/news/ukraine/startap-ekosistema-lvova>
37. Гіржева К. У пошуках коштів на стартап / К.Гіржева URL:
https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/
38. Мертенс А. Венчурні фонди і венчурні інвестиції. Як це працює? / А. Мертенс // Фінансовий директор. – 2005. – № 1. – С. 62-68
39. Кириллова Є. Стартап-акселератор: йти чи не йти? URL:
<https://rb.ru/howto/accelerate/>
40. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? URL:
<http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/>
41. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012. № 5080-VI URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
42. Проблеми і особливості інвестування в стартап проєкти URL:
<http://prostoinvesticii.com/internet-investicii/problemy-iosobennosti-investirovaniya-v-startap-proekty.html>
43. Sysoyev Ye. The Deal Book of Ukraine 2012-2014 / Ye. Sysoyev, Yu. Sychikova, A. Henni URL: http://www.ewdn.com/files/ua_dealbook.pdf
44. Огляд ринку венчурного інвестування України (ІТ сектор) URL:
<https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-rynkavenchurnogo-investirovaniya-ukrainy-it-sektor>
45. Найбільші інвестиційні угоди на українському венчурному ринку в сегменті ІТ URL:

https://inventure.com.ua/tools/database/venchurnye_sdelki_v_it_sektore_ukrainy

46. Бузаджи О. І. (2011). Венчурний капітал в Україні як джерело фінансування інвестиційних проєктів. Ефективна економіка. № 9.
47. Поляк М. М. (2013). Сучасний стан та перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні. Держава та регіони. № 5. С. 113–116.
48. Замлинський В. А (2014). Сучасний стан та перспективи розвитку венчурного інвестування як складової фінансового забезпечення інноваційної діяльності України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. № 5–6. С. 172–179.
49. Metrick A. (2007). Venture Capital and the Finance of Innovation. John Wiley & Sons, p. 12.
50. Kaplan S., Sensoy B., Stromberg P. (2009). Should investors bet on the jockey or the horse? Evidence from the evolution of firms from early business plans to public companies. The Journal of Finance, No. 64(1), 75–115.
51. Venture Pulse 2020: Global Analysis of Venture Funding. KPMG International. URL: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights.html>
52. <https://drive.google.com/file/d/18kV886D29iQ3ENmS9NeIl3AjFgzeBvoV/view>

W