

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Соловей Інна Володимирівна

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Фінансування стартапів в Україні

072 Фінанси, банківська справа та страхування

Студентки 4 курсу Соловей І. В.

групи ФС-61а

Подається на здобуття освітнього ступеня бакалавр.

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело. _____ Соловей І. В.

Керівник к. е. н, доцент _____ Дехтяр Н. А.

Суми 2020

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра

на тему «ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ»

студентки Соловей Інни Володимирівни

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Вивчення процесів розвитку стартап-руху дає можливість обґрунтувати доцільність їх створення на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, адже в умовах недостатніх обсягів фінансування та значної кількості підприємницько-змотивованого населення є необхідність стовення умов для покращення показників розвитку підприємництва в Україні.

Мета кваліфікаційної роботи. Розкриття теоретичних та практичних основ фінансування стартапів в Україні та виявлення напрямків активізації процесів підприємництва та розвитку вітчизняних стартапів, на основі досвіду зарубіжних країн.

Об'єкт дослідження – економічні відносини, що виникають в процесі фінансування стартапів.

Предмет дослідження – система фінансування стартап проектів в реальних ринкових умовах.

Основний результат роботи: визначено сутність, призначення та класифікацію стартапів; досліджено стадії розвитку стартапів та особливості їх фінансового забезпечення; проаналізовано тенденції розвитку та специфіку фінансування стартапів у зарубіжних країнах; оцінено сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні.

Ключові слова: стартапи, інновації, інвестиції, джерела фінансування стартапів, стартап-рух.

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 30 сторінках, з яких список використаної ліфтератури із 39 найменувань. Робота містить 13 таблиць, 5 рисунків, а також 12 додатків.

Рік захисту роботи – 2020 рік

ЗМІСТ

Вступ.....	6
1 Сутність, призначення та класифікація стартапів	8
2 Стадії розвитку стартапів та особливості їх фінансового забезпечення	12
3 Аналіз тенденцій розвитку та особливості фінансування стартапів у зарубіжних країнах	19
4 Оцінка сучасного стану фінансування стартап проєктів в Україні.....	27
Висновки.....	33
Список використаної літератури	35
Додатки.....	39

ВСТУП

Стартап як модель підприємницької діяльності став поширеним останні декілька років і вже встиг стати значущим двигуном світової економіки. У переважній більшості стартапи – це невеликі компанії, які здатні відігравати значну роль в економічному зростанні шляхом створення нових галузей економіки, підвищення рівня зайнятості, стимулювання здорової конкуренції, розробки революційних інновацій. Немає сумнівів, що стартапи важливі для економічного зростання будь-якої нації, не виключенням є і Україна, в якій стартапи з кожним роком стають все більш популярними.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є розкриття теоретичних та практичних основ фінансування стартапів в Україні та виявлення напрямків активізації процесів підприємництва та розвитку вітчизняних стартапів, на основі досвіду зарубіжних країн.

Мета роботи обумовлює вирішення наступних завдань:

- дослідити сутність, призначення та класифікацію стартапів;
- розглянути стадії розвитку стартапів та особливості їх фінансового забезпечення;
- здійснити аналіз тенденцій розвитку стартапів у зарубіжних країнах;
- оцінити сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні.

Об'єктом дослідження даної роботи є економічні відносини, що виникають в процесі фінансування стартапів.

Предмет дослідження – система фінансування стартап проектів в реальних ринкових умовах.

Під час дослідження використовувалися такі методи: узагальнення (узагальнена оцінка джерел фінансування стартапів); аналізу (сучасного стану фінансування стартап проектів в Україні та основних тенденцій розвитку стартапів у зарубіжних країнах) тощо.

Інформаційною базою є статті, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, підручники, навчальні посібники, законодавчі та нормативні акти, інтернет-ресурси, статистичні дані щодо розвитку стартапів в Україні та по всьому світу у 2014-2019 роках.

Практичне значення одержаних результатів полягає в обґрунтуванні шляхів активізації процесів підприємництва та розвитку вітчизняних стартапів, на основі досвіду зарубіжних країн.

1 Сутність, призначення та класифікація стартапів

Термін «стартап» набув великої популярності в наші дні. Все більше людей зацікавлені стати підприємцями і, отже, відкривають власний бізнес.

Стартап-компанія або просто стартап – це вид підприємництва на ранніх етапах своєї діяльності, як правило, спрямоване на вирішення проблеми реального життя за допомогою інноваційного продукту чи послуги. Ці підприємства, як правило, невеликі за своєю природою, нові та фінансуються або підприємцем-засновником, або групою інвесторів, які вірять у засновника чи концепцію компанії.

Та для того щоб здійснити всебічний аналіз розвитку стартапів та їх фінансування, необхідно спочатку розглянути тлумачення цього терміну різних економістів, дослідників, оскільки кожен з них дає визначення цього поняття по-різному (табл. А.1, додаток А).

Тож, враховуючи наведені дефініції даного поняття, варто підкреслити, що стартап – це новостворені компанії, які часто починають лише з ідеї та плану, який фактично може вирішити нагальне питання або усунути чи мінімізувати ту чи іншу проблему суспільства. Більшість із стартапів орієнтована на швидку та стійку масштабованість, яка, по суті, включає стандартизацію процесів, які раніше були неструктуровані і можуть бути відтворені компанією за швидкий час.

Як вважає співзасновник і генеральний директор Startups.co Уіл Шротер:

«Стартап – це живе втілення мрії засновника. Це ніби подорож від концепції до реальності. Це один з небагатьох випадків, коли ви можете взяти щось, що є тільки мрією, і втілити це в життя не тільки для себе, але і для всього світу».

«Для мене стартап – це будь-яка компанія, мета якої – рости і масштабуватися, зазвичай швидко і зазвичай з використанням технологій», – розповідає Іен Райт, засновник Merchant Machine, Startups.co.

Одна особливість, з якою, схоже, погоджується більшість людей при визначенні стартапу, – це орієнтація на зростання. Малий бізнес може і надалі залишатись малим бізнесом, але стартап не хоче залишатися маленьким.

Тож, якщо порівнювати стартапи зі схожими організаційними структурами, такими як підприємства малого бізнесу, то варто сказати, що між ними існують як спільні, так і відмінні риси (табл. Б.1, додаток Б) [37].

Не існує чітких параметрів того, яку компанію можна вважати стартапом, але цей термін найчастіше застосовується до компаній, що працюють в сфері високих технологій, які створюють продукти, що використовують технології, щоб запропонувати щось нове або виконати існуючу задачу новим способом. Це і є однією з основних причин створення, вдалого становлення і майбутнього існування стартапів. Тому стартапи завдяки власній мобільності у намірі генерувати та впроваджувати нові ідеї складають серйозну конкуренцію великим корпораціям [26].

Багато стартапів не мають продуктів для продажу, а багато з них не має потоку доходів. Точно так само немає чітких правил, коли стартап перестає вважатися стартапом. Деякі вважають, що стартап перестає бути стартапом, коли досягає певного розміру, завершує свій шлях до прибутковості, інші – коли отримує високий рівень інвестиційних коштів, стає публічною компанією або поглинається великою корпорацією.

Не менш важливим є і ознаки стартапу, яка пов'язана з його запуском і подальшим розвитком є унікальна ідея, команда, ресурси, маркетинг (рис. В.1, додаток В).

Стартап починається з новаторської ідеї, яка є основою цього виду підприємницької діяльності. Однак самої ідеї недостатньо для впровадження стартапу. Окрім ідеї існують ще й такі важливі складові як сильна команда однодумців, важка робота, самовідданість, гроші та навіть деякі невдачі.

Тож, перш за все ідея. Існує така думка, що ідея може бути не унікальною, з деякими правками у вже існуючу, та головне, щоб продукт задовольняв усі потреби суспільства і мав цінність для нього. Стартап буде успішним за умовою,

якщо створений продукт буде не лише корисним для споживачів, а й зрозумілим, що як наслідок виправдає його доцільність створення та існування і буде комерційно вигідним для інвесторів та винахідників [37].

Однак варто відзначити, що від якості сформованої ідеї залежить життєздатність новоствореного продукту, чим вона унікальніша на основі базових досліджень, тим кращий рівень його економічної ефективності.

По-друге, стартап проєкт – це команда. Її обов'язковими елементами вважається генерування ідей, втілення їх в інноваційний продукт, розробка стратегії становлення стартапу, планування, ефективне управління, забезпечення важливими ресурсами і т.д. Команда є єдиним важливим фактором, адже з усім іншим, включаючи продукт і час, першокласна команда зможе впоратися. І якщо в команді є якісь сумніви чи ризики, потенційні інвестори не ризикнуть фінансувати цю ідею, навіть якщо ринок дуже привабливий, а продукт – першокласний.

Правильна команда стартапу – це півсправи. Часто інвестори не тільки прислухаються до думки лідера команди, а й зацікавлені в тому, щоб бачити динаміку роботи усіх членів команди. А лідери команди стартапів у свою чергу повинні зосередитися на якості, а не на кількості, оскільки їх мета полягає у продуктивній співпраці з людьми, які поділяють їх прагнення і пристрасть.

Щоб досягти успіху стартапу, необхідне послідовне виконання таких умов:

- пошук інвестора, який буде джерелом необхідних ресурсів, новатори (учасники команди) – щоб генерувати ідеї та впроваджувати їх в інноваційний продукт; лідер команди стартапу, який має достатньо досвіду інновацій та має практичні навички у сфері управління проєктом;

- поєднання інтересів інвестора, лідера стартапу та членів команди;

- стратегія розвитку проєкту та перспективи його функціонування з ефектом максимальної віддачі всім учасникам стартапу у вигляді примноження вкладених грошових ресурсів.

По-третє, стартап – це потреба у джерелах фінансування. Слід зазначити, що кожна стадія втілення ідеї потребує певного обсягу грошових коштів, тому

перш за все, необхідно чітко сформулювати інвестиційну політику, спрямовану на доцільне використання коштів та максимізацію прибутку. Основна проблема – це надмірний обсяг запозичених фінансових ресурсів на початковій стадії розробки ідеї, що може стати причиною їх нестачі на кінцевих етапах проекту, суттєвих проблем у команді, втрату мотивації її учасників. Тому необхідно серйозно підійти до розробки покрокового збалансованого інвестиційного плану для кожної стадії проекту задля мінімізації або повного усунення ризиків у нестачі коштів.

По-четверте, стартап – це новаторський маркетинг, який містить у собі декілька складових одночасно: філософія бізнесу, процес виявлення можливостей на ринку розвитку інновацій, засіб впливу на споживачів, що пов'язано із започаткуванням та просуванням інновацій на ринку, як функцію управління інновацією.

Тож, можна стверджувати, що основними ознаками стартапів є: наявність унікальної ідеї, новаторська ініціатива, короткостроковість реалізації проекту, невеликі за обсягом інвестиційні вкладення, продовження функціонування проекту у вигляді нового підприємства.

Щодо класифікації стартапів, то варто сказати, що перш за все, вони відрізняються один від одного за ступенем своєї унікальності, новизни (радикально інноваційні продукти стартапів та вдосконалені існуючі) (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Класифікація стартапів [19]

Класифікаційна ознака	Види стартапів
Ступінь унікальності продукту стартапу	Стартапи, що розробляють радикально інноваційні продукти чи поліпшуючі продукти
Сфера діяльності	Стартапи в галузі ІТ, роботехніки, електроніки, телекомунікацій, енергетики, екології, медицини та ін.
Основні клієнти	Стартапи, продукт яких орієнтований на фізичних осіб (B2C) або на юридичних осіб (B2B)
Потреби, на задоволення яких орієнтовані стартапи	Стартапи, орієнтовані на задоволення потреб фізичних осіб, потреб юридичних осіб, технічних потреб на існуючому або на новому ринку
Зв'язок з існуючими компаніями	Незалежні та афілійовані стартапи

Найбільш розповсюдженою є класифікація стартапів за сферою діяльності. Велика кількість стартап проєктів орієнтована на ІТ та високі технології, хоча існує декілька прикладів стартапів, пов'язаних з енергетикою, медициною, екологією та іншими сферами.

Продукт стартапу може орієнтуватися на потреби споживачів як фізичних осіб, так і юридичних осіб. Чітка орієнтація на цільову групу потенційних клієнтів вже на початкових стадіях створення і розробки продукту стартапу допомагає у виборі найбільш конструктивних характеристик продукту, його успішному позиціонуванні на ринку і подальшому просуванні.

Натомість Г. Начум – засновник компанії «5X» і ментор зі створення стартапів, розробив іншу класифікацію стартапів, яка складається з трьох типів основних потреб: потреби, які мають цінність для людей; потреби, які мають цінність для бізнес одиниць; і технічні потреби, цінним для яких є функціонування певної технічної системи її елемента [32, 33].

Ризики впровадження рішень, що відповідають потребам існуючого ринку, досить високі, але вони стосуються переважно технічних можливостей для їх реалізації, адже ринок для них уже існує. Ризики впровадження рішень, що відповідають потребам нового ринку, є значно вищими, оскільки до технічних ризиків додаються ще ризики у бізнесі, які спричинені необхідністю створення нового ринку [19].

2 Стадії розвитку стартапів та особливості їх фінансового забезпечення

Успішний стартап – це шлях від ідеї до імплементації, тому необхідно мати чіткий план, якому варто слідувати. Проте, варто пам'ятати той факт, що це обов'язок, який має найбільше значення для розвитку стартапу. Щоб охарактеризувати кожен етап стартап-бізнесу, на кожному з цих етапів необхідно враховувати кілька моментів:

– активно шукати можливості масштабування. Після того, як є мінімально життєздатний продукт (MVP), починається масштабування. Перед плануванням і спробами знайти відповідність продукту обраній сфері ринку, слід звернути увагу на те що, у разі розширення (масштабування) в майбутньому, виникне потреба у великих обсягах інвестиційних вкладень. Наявність фінансових ресурсів на початкових етапах розвитку – половина успіху;

– наявність бізнес плану. Це дасть змогу розвиватися і вдосконалюватися в міру розвитку ідеї стартапу. Подібно масштабуванню, слід підходити до бізнес-плану ще на ранніх стадіях, щоб мати можливість якісно презентувати свою ідею інвесторам, потенційним партнерам;

– документування в письмовій формі від основного опису бізнес-концепції до бізнес-плану і масштабування. Це заощадить час, поліпшуючи і розвиваючи бізнес-проект в майбутньому [22].

Для повного розуміння, що являє собою стартап, необхідно розглянути стадії розвитку стартапів.

Початкова стадія (pre-startup) – це період від моменту зародження ідеї до виходу продукції або послуги на ринок. Початкова стадія включає в себе:

– стадія стартапу – Pre-seed. На передпосівній стадії є унікальна ідея і чітке розуміння, що саме необхідно потенційним споживачам, однак сформованого уявлення, як саме цю ідею технічно реалізовувати і як варто її найбільш ефективно просувати задля максимізації прибутків;

– стадія стартапу – Seed. Саме на цьому важливому етапі здійснюється розробка однієї з найбільш значимих складових стартапу – бізнес-плану. За допомогою бізнес-плану з'являється можливість оцінити успішність реалізації інноваційної бізнес-ідеї, її перспективи та прибутковість, а також порівняти наявні результати з плановими та швидко вносити зміни, коректування у тактику просування проекту.

Наступна стадія – це одна з найважливіших стадій – запуску і початкового періоду роботи. У цю стадію входять такі процеси:

– входження. Стартап виходить на ринок, займає стійку позицію і з впевненістю завойовує свою нішу, яка була визначена на етапі розробки бізнес-плану. Однак, головною умовою зростання та розвитку стартапу є забезпечення його фінансовими інвестиціями, розмір яких має тенденцію до збільшення в силу масштабування стартапу.

– розширення (масштабування). Бізнес-план на цій стадії виконаний або наближається до повного виконання на первинному ринку, і починає розширювати свої кордони за рахунок охоплення нових ринків. Масштабувати власний бізнес підприємство або компанія може одноосібно або за допомогою злиття або поглинання інших компаній.

І нарешті, остання стадія – це стадія виходу. Під виходом мається на увазі частковий або повний вихід з проекту бізнес-ангелів або інвесторів, які раніше були джерелом фінансування стартапу. Це може відбуватися шляхом продажу компанії іншим інвесторам, шляхом публічного розміщення на біржі акцій цієї компанії або шляхом приватних розміщень (продаж акцій підприємства фондам прямих інвестицій). Інший варіант «виходу» як інвесторів, так і стартаперів – банкрутство.

Не обов'язково кожен стартап проходить всі вищезгадані стадії. Деякі з них стартап пропускає завдяки успішно розробленого стратегічного менеджменту, який визначає цілі, дії і подальші перспективи молодих компаній.

Існує й більш детальний опис стадій розвитку стартапу (табл. Г.1, додаток Г) [9].

Одним з найскладніших завдань для стартапу є оцінка різних джерел фінансування і збір коштів, необхідних для початку роботи. Бути стартапером, і вважати, що одна лише відмінна унікальна ідея може перетворитися в успішний бізнес, недостатньо. Необхідно переконати інших у цінності цієї ідеї, щоб залучити капітал за допомогою якого ідея стане реальністю.

Важливо пам'ятати, що ретельне планування є ключовим моментом, коли потрібно залучити кошти. А також варто:

- точно знати, яка сума грошей необхідна, враховуючи різні непередбачувані обставини;
- врахувати вартість установки, необхідні інвестиції, оборотний капітал, а також зростання і розвиток.
- оцінити, як довго потрібні ці інвестиції і які гарантії можливо запропонувати [23].

Зібравши цю інформацію, можна перевірити різні джерела фінансування, доступні для стартапів, і вибрати ті, які здаються найбільш підходящими (рис. 2.1).

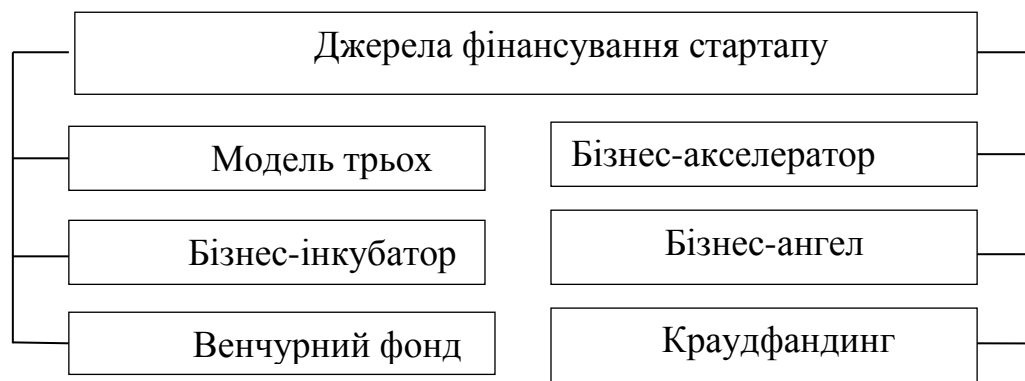


Рисунок 2.1 – Способи залучення інвестицій для фінансування стартапу [2]

На початкових стадіях розвитку стартапу можуть бути залучені особисті кошти, гроші сім'ї та друзів – так звана модель трьох «F» (сім'я (Family), друзі (Friends) та диваки (Fools)) [2]. Не можливо почати бізнес, не вкладаючи в нього щось своє. Крім того, інші інвестори не зважаться дати гроші на стартап, якщо стартапер не внесе свій вклад. Цей процес часто називають терплячим капіталом, тобто грошима, які повертаються пізніше, без відсотків, коли бізнес стає прибутковим.

Бізнес-інкубатор – це компанія або будь-якої організація, яка готова надати ресурси для стартапу. Ці ресурси можуть включати офісні приміщення, лабораторії, маркетинг, консалтинг, готівкові гроші тощо. Зазвичай тривалість

співпраці стартап проектів з бізнес-інкубаторами близько року, але бувають випадки коли це триває 3 і більше років.

Бізнес-інкубатори бачать великий потенціал у новаторській ідеї стартапера і отримують з цього невелику вигоду у вигляді справляння орендної плати. Основною метою бізнес-інкубаторів є створення необхідних умов для розвитку стартапів, а в подальшому – підприємств шляхом представлення їм різних послуг або ресурсів. В Україні функціонує понад 20 бізнес-інкубаторів, найпотужнішими серед яких є: EastLabs, iHUB, HappyFarm, GrowthUp, WannaBiz, Voomy IT-парк та інші [20].

Не менш важливим джерелом інвестицій у стартапи є венчурні фонди. Венчурні фонди вкладають величезні суми в стартапи або в розширення бізнесу з великим потенціалом зростання і привабливості, зазвичай інвестуючи значно більше капіталу, ніж ангельські інвестори. Венчурні фонди – це професійні інвестори, які відповідають за інвестування і розвиток деяких з найбільш інноваційних компаній в світі, включаючи Facebook, Spotify і Airbnb [34]. Венчурні фонди привабливі тим, що можуть запропонувати значні ділові знання, великі за обсягом суми капіталу і часто йдуть на високі ризики. З більш високим ризиком приходиться очікування більш високої нагороди. Це професійні інвестори, тому для них першочерговими є надійний бізнес-план і надійний аналіз можливих ризиків від стартаперів. Термін інвестицій від венчурного фонду становить від 3 до 8 років.

Бізнес-акселератор пропонує розвиваючим стартапам невеликі інвестиції в обмін на акцію, з наставництвом, офісними приміщеннями та низкою інших послуг, що дозволить їм стати стійкими і самодостатніми в довгостроковій перспективі. Бізнес-акселератори можуть стати відмінним способом розвитку стартап-бізнесу. Однак, важливим є те що багато компаній стикаються з труднощами при переході від високого рівня підтримки, яку вони отримують в програмі, до повної автономії.

Бізнес-ангели – це приватні інвестори, як правило, колишні підприємці або заможні люди, які вкладають кошти в стартапи і невеликі компанії в обмін

на частку в капіталі, як правило, 10-20 %. Їх частка в проекті також визначає рівень контролю, який вони матимуть в компанії. Бізнес-ангели мають перевагу, оскільки вони зазвичай готові піти на набагато більші ризики, ніж банки. Також немає зобов'язань по поверненню інвестованого капіталу, якщо підприємство провалиться.

Бізнес-ангели – це непоганий спосіб отримати стартовий капітал для проекту, оскільки вони можуть пропонувати поради, рекомендації і наставництва в рамках проекту [34].

Краудфандингові платформи дозволяють залучати кошти за рахунок невеликих внесків багатьох індивідуальних інвесторів або покупців. Є два види краудфандингових компаній: краудфандингова кампанія, заснована на акціях, де здійснюється обмін акцій на інвестиції, або краудфандингова кампанія, заснована на винагородах, де інвестори отримують пільги або винагороди в обмін на свій капітал.

Краудфандинг вдвічі ефективніше маркетингу, так як ефективніше проходить передпродажна підготовка для фінансування стартап проекту. Маючи це на увазі, слід відмітити що це відмінна форма альтернативного фінансування для малого бізнесу. Найбільш відомі краудфандингові платформи: Biggggidea, Kickstart, Ideax Nescafe, Seedrs, Crowdcube і IndieGoGo.

У Великобританії існує велика кількість грантових конкурсів – як альтернативне джерело фінансування стартапів, відкритих для малих і середніх підприємств. Переможці можуть отримати достатнє фінансування, а також керівництво і підтримку бізнесу, наставництво і публікації в пресі. На конкурсах зазвичай пропонуються призи у вигляді одноразової фінансової суми до 1 млн. фунтів стерлінгів, в залежності від організації підтримки. Доступ до цього фінансування дозволяє покривати різні витрати, такі як маркетинг, дослідження і розробки, устаткування, зарплати і підвищення продуктивності.

Технічно, уряди надають гранти стартапам беззастережно, і не потрібно їх повертати. Але є можливість використовувати гроші гранту для будь-яких

інших цілей, однак тоді не оминуть судових позовів за нецільове використання коштів.

Ці конкурси, як правило, орієнтовані на стартапи та підприємства на ранній стадії в певній галузі. Деякі доступні тільки для компаній в певній галузі або проектів з конкретними цілями.

Бізнес-кредити є найбільш поширеним джерелом фінансування не тільки для стартапів, але і для малого і середнього бізнесу. Банки та інші фінансові установи пропонують багато видів бізнес-кредитів в обмін на регулярні виплати відсотків. Головна умова – надійний бізнес-план. Ваш план повинен показати потенціал і мати розрахунки, прогнози, які це демонструють. У деяких випадках банки можуть вимагати заставу, але якщо позичальник не може надати заставу банку, то банк має право стягувати більш високу процентну ставку.

Отже, стартапи – це компанії або підприємства, які зосереджені навколо одного продукту або послуги, яку стартапери хочуть представити на ринку. Ці компанії зазвичай не мають повністю розробленої бізнес-моделі і, що більш важливо, не мають достатнього капіталу для переходу до наступного етапу бізнесу.

Варто сказати, що стартапи класифікують за різними ознаками: ступінь унікальності продукту, основні клієнти, потреби, на задоволення яких спрямовані стартапи, зв'язок з існуючими компаніями. Та найбільш поширеною є класифікація за сферою діяльності: ІТ, високі технології, енергетика, медицина, екологія, транспорт та ін.

Однак, що важливу роль у розвитку стартапу становлять фінансові ресурси, які необхідні для втілення ідеї стартапу в життя. Основними джерелами фінансування стартапу являються грантові організації, бізнес-інкубатори, венчурний фонд, бізнес акселератори, бізнес-ангели, краудфандинг та модель трьох «F». Більшість стартапів спочатку фінансуються самими стартаперами.

3 Аналіз тенденцій розвитку та особливості фінансування стартапів у зарубіжних країнах

Країни, яким розвитку підприємництва та інновацій приділяється велика увага, мають чималий досвід розробки та впровадження стартапів. А це такі країни, як США, Канада, Великобританія, Німеччина, Франція, Швейцарія, Естонія, Польща та багато інших.

Для вивчення передумов розвитку стартапів у певних країнах необхідно визначити низку показників, що характеризують стан та ефективність стартапів. Таким чином, основними показниками, які використовують для вивчення процесів функціонування стартапів, є:

- кількість стартапів регіонам світу, країнах;
- інвестиційні вливання в стартапи за видами джерел фінансування;
- частка населення, охопленого підприємницькою діяльністю та залученого до безпосереднього створення стартапів [17]

У Сполучених Штатах Америки розраховують Індекс активності стартапів Кауфмана [38], який є інтегральним показником і базується на основі трьох компонентів: частка нових бізнесменів в економіці (обчислюється як процент осіб, які стають підприємцями в конкретному місяці), можливість участі нових бізнесменів (обчислюється як процент нових підприємців, які мають можливість і сильну мотивацію); щільність стартапів по регіонах (співвідношення кількості нових роботодавців у розрахунку на кількість суб'єктів господарювання). Результати розрахунків дозволяють визначити активність стартапів в окремих штатах та містах.

В останні роки світ переживає стартап революцію, обсяг інвестицій, вкладених в стартапи венчурними фондами, досяг найбільшої відмітки за останнє десятиріччя – 140 мільярдів доларів. США у 2018 році. Загальна вартість глобальної стартап-економіки за 2015-2018 роки зросла порівняно з 2014-2017 роками на 25,6 % і досягла 2,3 трлн доларів. США [28]

Є деякі регіональні відмінності в процесах створення стартапів, незважаючи на те, що у світі спостерігається загальне збільшення їх кількості, а також поліпшення загальних умов розвитку (табл. Д.1, додаток Д).

Хоча більшість найцінніших стартапів базується у США чи Китаї, Латинська Америка та Кариби зараз є найактивнішим регіоном для стартапів у світі. Близько третини населення Еквадору активно відкриває власний бізнес, порівняно з 13 % у Сполучених Штатах. Ліван, В'єтнам та Естонія також мають високий рівень початкової стадії підприємницької діяльності.

Латиноамериканський та Карибський регіон мали найвищий рівень стартапів у всьому світі у 2018 році: близько 11,7% населення працездатного віку бере участь у нових підприємницьких заходах. Навіть у Північній Америці спостерігається нижчий показник – 10,3% (рис. 3.1).

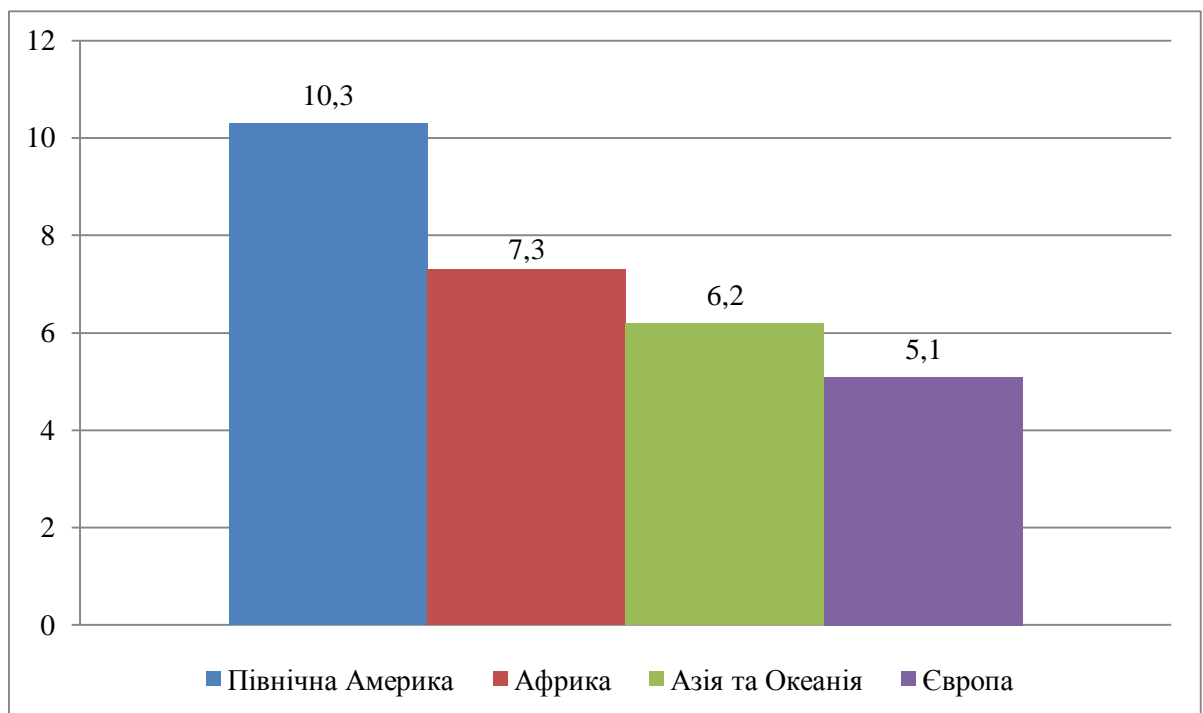


Рисунок 3.1 – Показник загальної початкової стадії підприємницької активності у світі (ТЕА) в 2018 р., % [29]

Найнижчий рівень підприємницької активності в Європі є досить показовим, що є сигналом потенційної проблеми країн Європи з точки зору інновацій та стійкості розвитку економіки. Серед європейських країн лише

постсоціалістичні демонструють стійке зростання підприємницької активності, натомість в розвинених країнах ЄС цей показник знаходиться на рівні від 4 % у Франції до 8 % у Великобританії. Слід зазначити, що саме Британія зробила небачені кроки в останні роки для активізації підприємницьких ініціатив.

Ефективність показника підприємницької діяльності з точки зору кількості успішних стартапів у різних країнах має суттєві відмінності. Результатом відносного рівня підприємницької активності населення є загальна кількість стартапів, які створюються в різних країнах (табл. Е.1, додаток Е).

Безперечним лідером у створенні успішних стартапів є США. Стартапи в цій країні мають хороші умови: інфраструктура, зацікавленість компаній, значні фінансові можливості.

Слід зазначити, що за показниками ефективності в деяких країнах спостерігається відносно низький рівень показника загальної початкової стадії підприємницької діяльності (ТЕА) та кількості успішних стартапів. Таким чином, відносно низький рівень активності дає в Індії, Індонезії досить вагомий результати. У деяких країнах, таких як Канада та Бразилія, основою високої продуктивності є стимулювання високого рівня підприємницької діяльності.

Умови для розвитку підприємницької діяльності в різних країнах істотно відрізняються. Показники з табл. Е.1 дають зробити висновок, що причиною таких істотних розбіжностей за показниками у різних країнах є умови розвитку підприємництва на початкових стадіях. Такими умовами є: підтримка та державні програми розвитку підприємництва з боку уряду, підприємницька освіта, доступ до міжнародних ринків, наявна інфраструктура (ринкова, комерційна, законодавча, транспортна тощо), культурні та соціальні умови і т.д.

Охарактеризуємо показники, які розкривають умови для функціонування стартапів у світі.

Гарний вибір кар'єри – це відсоток дорослих у віці від 18 до 64 років, які вважають, що підприємництво – це хороший вибір кар'єри.

Підприємницькі наміри – відсоток населення у віці від 18 до 64 років (особи, які беруть участь у будь-якій стадії підприємницької діяльності), які є

прихованими підприємцями та мають намір розпочати бізнес протягом трьох років.

Необхідно відмітити, що відсоток населення який сприймає підприємництво як вдалий вибір, перевищує 50 %, що означає, що кожна друга людина може спробувати себе в цій галузі за певних умов.

Питання фінансування є на другому місці після рівня активізації за важливістю у процесі впровадженні стартапів. 88 % підприємств у подальшому зазнають невдачі саме через проблеми з грошовим потоком. І хоча стартапам, як правило не потрібно значних стартових інвестицій, їх відсутність може стати серйозною загрозою для функціонування стартап проекту. Саме тому багато стартап фондів (близько 82 %) формується за рахунок власних заощаджень стартапера, або за кошти сім'ї та друзів [30].

Також не менш важливими визначниками потенціалу країни у цій сфері є Індекс інноваційного розвитку (Global Innovation Index) та Індекс глобальних стартапекосистем (The Global Startup Ecosystem Ranking).

Відповідно до звіту Індeksu інноваційного розвитку 2019 року, загальний індекс, який включає 80 показників для оцінки політичного середовища країни, рівня освіти, інфраструктури та складності ведення бізнесу [4] становить 67,24 балів для Швейцарії, яка займає лідируючу позицію в рейтингу (рис. Є.1, додаток Є).

Нідерланди (зміна показника 2018–2019 рр. становить –1,88 бали), Ірландія (–1,09 бали) та Сінгапур (–1,46 балів)) послабили свої позиції в бальному співвідношенні порівняно з 2018 р. Решта інших країн демонструє стабільне покращення інноваційного розвитку.

Індекс глобальних стартап-екосистем формується через упорядкування окремих бізнес-центрів за за показниками продуктивності, фінансування, таланту, ринкового доходу і досвіду. Провідними осередками інноваційного бізнесу є Кремнієва долина (Сан-Франциско, США), Нью-Йорк (США), Лондон (Велика Британія), Тель-Авів (Ізраїль), Стокгольм (Швеція), Чикаго (США), Бенгалуру (Індія), СанПаулу (Бразилія) та Кейптаун (ПАР).

Найпопулярнішими напрямками розвитку стартапів у 2018 році були та робототехніка, сільськогосподарська техніка та нові продукти харчування, Blockchain, штучний інтелект та аналітика (табл. Ж.1, додаток Ж). Докладніше розглянемо зростаючі галузі для запуску інноваційного бізнесу.

Штучний інтелект – перспективний об'єкт для створення стартапів. Марк Цукерберг впевнений, що штучний інтелект покращить рівень якості життя, підвищить продуктивність суспільства. Результати останніх досліджень показують, що глобальний ВВП може бути приблизно на 14% вищим у 2030 р. за рахунок вливання додаткового венчурного капіталу в обсязі близько 15,7 трлн. доларів у штучний інтелект, що робить його найбільш прибутковим комерційним видом діяльності в сучасній економіці. IDC (Міжнародна корпорація даних) оцінює, що витрати на аудит збільшаться з 130,1 млрд доларів. у 2016 р. до понад 203 млрд дол. У 2020 році. Уряд Китаю, наприклад, заявив, що країна стане світовим лідером з надання аналітичних послуг до 2030 року. Підприємці, інвестори, інвестиційні організації та уряди різних країн визнали Blockchain технологією, яка матиме великий вплив на різні сфери, а також впливатиме на соціальну та економічну інфраструктуру. Це перша відкрита мережа, за допомогою якої можливо здійснювати платежі, бартер та інші форми розрахунків. Загальна вартість інвестицій у цю галузь через створення стартапів зросла на рекордні 1321 % з 2012 по 2017 рік [28].

ІТ технології та робототехніка також є одним з найперспективніших напрямків для стартапів за останні роки. Оцифрування як передова технологія продовжує змінювати світову економіку і впливає практично на всі галузі. Ця галузь поступово змінює динаміку обробної галузі. Наприклад, коли Desktop Metal оприлюднив плани для принтера 3D-виробничої системи (у декілька сотень разів швидшого, ніж традиційно використовувані лазерні блоки) у 2017 році, це твердження було сприйнято скептично.

Проте вже через кілька місяців журнал «Popular Science» назвав продукт як найкраще нововведення в машинобудуванні. Безперечно, галузь сучасних ІТ технологій та робототехніки матиме далекосяжний вплив на світову економіку.

Тільки у 2012-2017 роках загальний обсяг інвестицій в цю сферу зросли на 1386%, а це, у свою чергу, свідчить про безумовний успіх стартапів [37].

Під час дослідження зарубіжного досвіду активізації стартап-руху варто звернути особливу увагу на досвід такої країни як Великобританія, яка після закінчення кризи у 2009-2010 роках здійснила революцію у створенні найбільш сприятливих умов для запуску та розвитку бізнесу. Так, у 2015 році у Британії було засновано близько 608 тис. компаній, а в 2016 р. – 660 тис. [33]. Урядові ініціативи включали регуляторну підтримку інноваційних галузей високих технологій, спрощення оподаткування та зниження ставок податку на прибуток для збільшення інвестицій безпосередньо на ранніх етапах інноваційного процесу. Як результат, через кілька років, а саме в Лондоні, відбувся прорив в інноваціях та фінансах, і при цьому головна ідея набирає нових обертів – «від місцевих стартапів до міжнародних ринків». Британський досвід став поширюватися і в країнах ЄС.

Останнім часом політика сприяння розвитку стартапів значно активізувалась і в країнах ЄС [38]. Європейська Комісія започаткувала ініціативу Startup Europe, мета якої зміцнити європейську бізнес-екосистему. Згідно з нею політика ЄС спрямовується, у першу чергу, на підтримку трьох фаз основних підприємницької діяльності: підтримку ідей на початковому етапі підприємництва; поєднання стартапів із зовнішніми об'єктами в екосистемі; реалізація заходів, які стимулюють прискорення зростання перспективних підприємств. Застосовуються інструменти фінансової та нефінансової підтримки.

Основними фінансовими інструментами були: банківські кредити на «старт» за підтримки з боку уряду; фонди співфінансування та партнерства, які створили банки та промислові підприємства; фонди регіонального розвитку; податкові пільги для інвесторів-початківців. Нефінансові інструменти зосереджені на підтримці освітніх та навчальних програм з підприємницької діяльності.

Для прикладу розглянемо досвід європейських країн щодо надання кредитного фінансування стартапам. Наприклад, у Великобританії програма

стартових позик, що пропонується дочірньою компанією Британського бізнес-банку, призначена тим хто тільки відкриває свій бізнес або масштабує існуючий, який працює менш ніж 2 роки [26]. Компанія співпрацює з національною мережею «Delivery Partners», яка допомагає заявникам підготувати бізнес-плани та прогнози грошових надходжень, і відповідає за оцінювання заявок та надання менторської підтримки затвердженим заявникам. Вона також співпрацює з такими фінансовими партнерами як «Street UK Ltd» та «Enterprise Loan Fund Ltd», які відповідають за адміністрування кредитних договорів та коштів, виданих заявникам. Діяльність цих компаній регулюється Наглядовим органом Великобританії – FCA. Тому «Delivery Partners» не беруть участі в обслуговуванні позик.

Заявку на позику для стартапу може подати особа, яка досягла 18 років, яка постійно проживає у Великобританії, уперше починає новий бізнес або робить це протягом 24 місяців, має право працювати у цій країні, а також вид її діяльності та призначення позики відповідають умовам програми підтримки. Наприкінці вересня 2017 року в рамках програми «Start Up Loans» було надано позики на суму 358 мільйонів фунтів стерлінгів. для понад 50 тис. підприємців.

Умови програми передбачають максимальну суму кредиту в 25 тисяч фунтів стерлінгів на особу-підприємця або до 100 тис. фунтів стерлінгів на один бізнес, і без застави, по факту середня сума кредиту – 7,2 тис. фунтів стерлінгів, фіксована ставка – 6 %, строк – до 5 років. Крім того, підприємці отримують безоплатну допомогу в складанні бізнес-планів, прогнозуванні фінансових надходжень, а в разі затвердження фінансування на наступний рік мають можливість користуватися послугами особистого консультанта.

В Австрії акцент фінансування стартапів робиться на гарантії банківських позик. Цільова група програми гарантій стартап проектам – люди, які шукають роботу, оскільки вони можуть втратити її в майбутньому, ті, хто хоче стати самозайнятим, мають власну цікаву бізнес-ідею та прийнятні професійні навички. Відповідальними органами за виконання цієї програми є державні установи – Міністерство праці, соціальних питань і захисту споживачів (BMAK) і

Державна служба зайнятості (AMS). Кожного року бюджет становить близько 4,8 млн. євро. Майже 5 % усіх учасників програми молодші за 25 років. Окрім того, також надаються мікрокредити за ініціативою Міністерства.

У Польщі Міністерство сім'ї, праці та соціальної політики розробило державну програму «Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie» (Перший бізнес – підтримка на старті) за рахунок коштів Фонду праці [39]. Позики до 87 тис. злотих за низькою процентною ставкою до 7 років можуть брати студенти випускних курсів, випускники вищих навчальних закладів, але не пізніше ніж через чотири роки після закінчення навчання, а також зареєстровані безробітні. Позичальники можуть додатково отримати безкоштовні консультації та отримати відповідне навчання.

У Словаччині Mikropôžičková Program – програма мікрокредитів для стартапів, пропонується Словацьким агентством бізнесу та передбачає суму кредиту від 2,5 до 50 тис. євро; можливість розпочати погашення через шість місяців після отримання позики; процентна ставка в межах 1,19-9,03 % [31]. Щоб подати заявку на отримання кредиту, підприємці повинні зареєструватися та відповідати критеріям ідентифікації мікро- чи малого підприємства, мати позитивну кредитну історію.

Банк розвитку Болгарії (BDB) надає інвестиційні кредити для стартап проектів за умови вкладень самого підприємця в розмірі не менше 10 % вартості проекту, з процентною ставкою 6 % і відстроченням погашення боргу на 1 рік. Окрім того, за програмою «European Progress Microfinance Facility», якою керує European Investment Fund, фінансується мікрокредитування та лізинг зі ставкою до 2,5 % річних, сумою позики чи договору лізингу до 25 тис. євро для компаній з чисельністю персоналу до 10 осіб, продаж або валюта балансу до 2 млн євро, самостійнозайнятих, а тих, хто хоче започаткувати бізнес, безробітних та людей, які мають труднощі з отриманням банківського кредиту і хочуть вести бізнес, не банкрутують, не займаються бізнесом у заборонених сферах [24].

Програми підтримки стартового бізнесу вже давно перевірені у світі. Три види фінансової підтримки стартапів – гранти, субсидії на процентних ставках та

пільгові кредити – повинні органічно доповнюватися навчальними програмами для підприємців та консалтингом. Крім того, такі компанії мають отримувати фіскальні пільги: зменшення або призупинення оподаткування на період започаткування бізнесу, а також звільнення від податку на прибуток для тих інвесторів, які спрямовують власні інвестиції на фінансування стартапів.

Отже, має розвиватися всебічна й адресна підтримка стартаперів. Це сприятиме формуванню стійкого соціального прошарку, зниженню соціальної напруги в суспільстві та боротьбі з безробіттям. Термін «стартап» означає початок бізнесу саме від моменту його офіційної реєстрації, проте уже на підготовчих стадіях, на етапах розробки ідеї та концепції, опису бізнес-плану стартапери повинні спиратися на фінансову допомогу.

4 Оцінка сучасного стану фінансування стартап проектів в Україні

За останні двадцять років галузь інформаційних технологій стала рушієм конкурентоздатності світової економіки. Розвиток ІТ технологій призвів до змін у підходах управління, інновацій, створення нових бізнес-моделей тощо. З розвитком ІТ інтенсивно розвиваються стартап-компанії, які швидко пристосовуються до трендів та до потреб ринку, а тому здатні пропонувати чіткі рішення для своїх потенційних клієнтів.

З кожним роком в Україні збільшується кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, готових їх реалізувати. Відповідно до Глобального інноваційного індексу 2019 року, із 129 країн Україна посіла 47 місце [28], а за рейтингом країн за кількістю стартапів, складених рейтингом Startup Ranking, Україна посідає 43 місце у світі (з 191) і з показником в 255 стартапів випереджає Філіппіни, Малайзію, Румунію, Грецію та інші [35].

Однак навіть найунікальніші ідеї не завжди виживають на ринку і знаходять інвесторів. Розробникам стартапів зазвичай складно віднайти бодай

одного інвестора, який погодиться вкласти свої власні кошти в стартап – досить ризикований проект, не кажучи вже про більше. Доказом цього є позиціонування України за показником «легкості залучення фінансових ресурсів стартапами», який враховує 235 економічних показників, включаючи рівень ВВП, корупції, глобалізації, безробіття, освіти та медицини. Так, у 2019 році за цим показником із 63 країн Україна посіла 54 місце [30]. Позиція України в інших світових рейтингах представлено в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1 – Місце України у світових рейтингах у 2017-2018 рр. на основі [33, 35]

Назва	Місце		Зміна
	2017 р.	2018 р.	
Рейтинг інвестиційної привабливості	134 з 174	131 з 174	+3
Рейтинг найкращих країн для ведення бізнесу	80 з 153	77 з 161	+3
Індекс процвітання	112 з 149	111 з 149	+1
Рейтинг глобальної конкурентоспроможності	89 з 135	83 з 140	+6

За підсумками дослідження Світового банку сформовано рейтинг Doing Business, який здійснює оцінку країн за рівнем сприятливих умов для ведення бізнесу за допомогою цілої низки показників, які зазначено в таблиці 4.2.

Кожен стартап є унікальним проектом, якому притаманні й унікальні стадії розвитку. Стадії є приблизними, тому що це залежить від мети та спрямованості стартапу, обсягу його діяльності та інших чинників, які впливатимуть на швидкість розвитку, обсяг інвестицій у стартап, можливі ризики [1].

Таблиця 4.2 – Місце України в рейтингу «Doing Business» за 2019 р.

Назва показника	Місце у 2019 році (з 190 країн)
Рейтинг легкості ведення бізнесу	71
Реєстрація підприємства	56
Отримання позик	32
Оподаткування	54
Міжнародна торгівля	78
Забезпечення виконання контрактів	57

Динаміку позицій України у рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business» за 2014-2019 рр. представлено на рисунку 4.1 на основі [35].

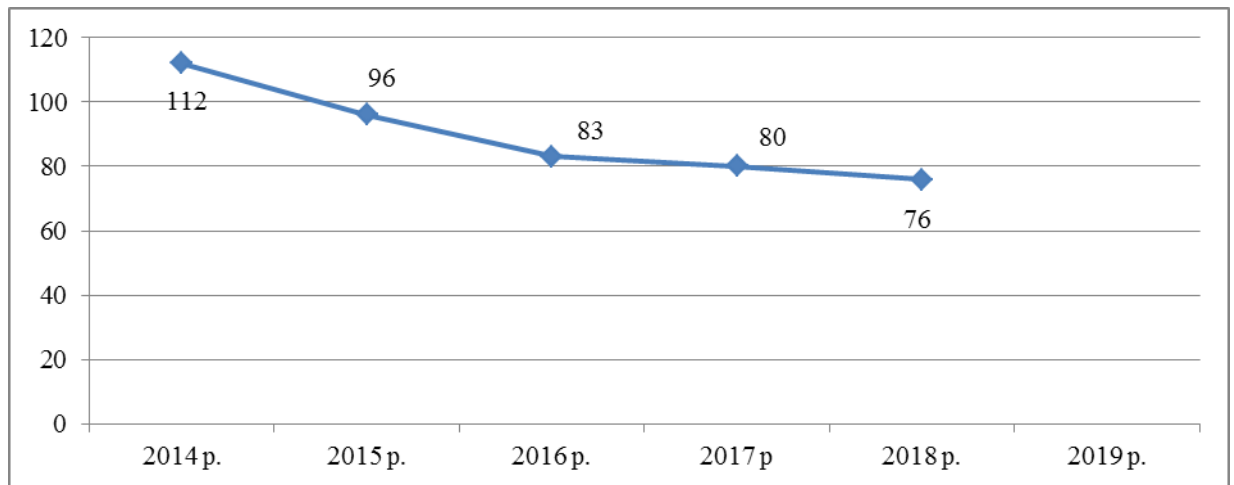


Рисунок 4.1 – Динаміка позицій України у рейтингу ведення бізнесу «Doing Business» за 2014-2019 рр.

Як уже зазначалося у попередньому розділі, джерелами фінансування стартапу є не тільки «модель трьох», а й бізнес-інкубатори, венчурні фонди, бізнес-акселератори, бізнес-ангели та краудфандинг. Для України найбільш розповсюдженими інвесторами стартапів сьогодні виступають бізнес-ангели, бізнес-акселератори, венчурні фонди, гранти (табл. 3.1, додаток 3) [18].

Як правило, бізнес-ангел – це незалежна людина, яка забезпечує капітал для розвитку бізнесу. Бізнес-ангел це підприємець або людина, яка має великий досвід у підприємстві. Зазвичай, заможні люди, бізнес-ангели (або інвестори-ангели) прагнуть допомогти стартаперам досягти успіху в реалізації бізнес-ідеї, вкладаючи свої власні гроші. Цей інвестор не тільки надає гроші, а й в цілому зацікавлений в участі в проекті, виступаючи в ролі гіда або наставника. Вони витрачають свій час, а також забезпечують зв'язок з великою мережею, щоб допомогти підприємцю в новому бізнесі.

Інвесторів-ангелів легко відрізнити від інших типів інвесторів, таких як венчурні капіталісти, з кількох причин:

- вони вкладають свої власні гроші в проект у меншому обсязі, ніж інвестував би венчурний капіталіст;
- вони приймають свої власні рішення щодо інвестицій;
- вони інвестують у відповідності з життєздатністю проекту, з очікуваннями майбутніх вигод;
- їх головна мета – отримати віддачу від своїх інвестицій.

Найбільш відомими українськими бізнес-ангелами є [20]: UAngel, UAban.

Найбільш важливим недоліком співпраці з даним видом інвесторів є їх пряме втручання в управління стартапом, яке може не співпадати з баченням стартапера, а також великий ризик припинення інвестування у проект на будь-якій стадії.

Бізнес-інкубатори і бізнес-акселератори надають поради, рекомендації та різні форми підтримки бізнесу на етапі запуску. Ключова відмінність між ними полягає в тому, що бізнес-акселератори, як випливає з назви, стискають тимчасові рамки для запуску, працюючи як тип завантажувального табору. Бізнес-акселератори допомагають підприємцям взятися за справу і розвиватися якомога швидше, натомість бізнес-інкубатори розвивають бізнес на початковій стадії, дозволяючи йому розвиватися в своєму темпі (табл. И.1, додаток И) [5].

Ще одним важливим джерелом коштів для українських стартапів є венчурні фонди. Фонди венчурного капіталу – це інвестиційні фонди, які управляють грошима інвесторів, шукають частки в акціонерному капіталі стартапів, а також малих і середніх підприємств з високим потенціалом розвитку. Ці інвестиції зазвичай характеризуються високим ступенем ризику і високою прибутковістю [11].

Важливо, щоб стартапи розуміли, як працюють Фонди венчурного капіталу. Як вже неодноразово згадувалось раніше, інвестори підтримують стартапи з однією головною метою: отримання прибутку від своїх інвестицій.

Варто також відзначити, що фонди мають фіксований термін служби близько 10 років, таким чином, встановлюються інвестиційні цикли, які тривають від трьох до п'яти років. Після цього фірми будуть працювати разом зі

стартапами і засновниками, щоб масштабувати підприємство і шукати вихід, забезпечуючи собі в першу чергу ті доходи, які вони шукали. Та не зважаючи на це, багато стартаперів вважають, що отримати інвестиції від венчурного фонду є великим шансом для розвитку стартапу [2]. У таблиці I.1(додаток I) наведено приклади залучення найбільших венчурних інвестицій в українські стартапи.

Відповідно до даних таблиці, основними джерелами фінансування стартапів в Україні є венчурні фонди. Незважаючи на довготривалі військові дії та тенденції до спаду української економіки, в 2019 році впродовжився тренд венчурних інвестицій в ІТ-стартапи. Загальний обсяг венчурних інвестицій у цій галузі перевищив 300 млн. дол. США [2]

«DealBook 2020» оприлюднив інформацію стосовно фінансування венчурними фондами стартап проектів, яка вказує на те що попередній 2019 рік став ключовим для стартапів сфери ІТ в Україні, оскільки було залучено близько 544 мільйонів доларів США від світових інвесторів, що більше на 199 млн. долл. США проти минулого року [21].

Також слід відмітити і той факт, що у кінці липня 2019 року за підтримки тодішнього уряду було анонсовано і запущено в дію Український фонд стартапів, пріоритетним завданням якого стало спільне фінансування, розвиток і збагачення капіталу, шляхом залучення до фонду донорів. При цьому без втручання уряду в процесі ухвалення рішень та управління стартап проектом. Підтримка стартапів – грантова, без додаткових умов повернення коштів.

Варіанти підтримки стартапів були наступними:

- виділення близько 25 тис. дол. США для команд на стадії pre-seed, коли стартап ще не створив повноцінний життєздатний продукт;
- 50 тис. дол.. США для стартапів на стадії seed, коли стартап має готовий продукт і спроможний вийти на ринок [14].

Та щоб отримати фінансування від уряду у вигляді гранту необхідно якісно та чітко 5 базових компонентів стартапу (табл.І.1, додаток І).

Підтримка з боку держави стартапів може надаватися через гранти, пільгові програми кредиту, інвестування в дослідження та розробки або

інноваційні проекти у різних сферах (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера та інші).

Через постійні зміни економічної та політичної ситуації в Україні залишаються невикористаними ще одне потужне джерело інвестицій для стартапів як банківські позики. Поширенню банківського кредитування як одного з джерел фінансування в даний час перешкоджає висока ризиковість стартапів, яка для банку несе серйозну загрозу неповернення вкладених коштів, а для стартапу – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідних застави чи поруки. На відміну від цього, у західних країнах фінансування стартапів банківським кредитуванням, як короткостроковим, так і довгостроковим, є досить поширеним явищем.

Одним із напрямів покращення функціонування стартапів в Україні є удосконалення законодавства з підтримки підприємництва на старті. У ролі агентів програми підтримки стартового бізнесу можуть бути і державні банки, що мають добре розвинені регіональні мережі та досвід в наданні кредитів малим та середнім бізнесам. Головним розпорядником коштів при цьому має бути спеціально створене національне агентство, яке б відповідало за кредитну підтримку бізнесу на початкових стадіях та надавало послуги консалтингу у разі потреби.

Іншим аспектом діяльності такого агентства був би контроль за рівнем прозорості й підзвітності під час розподілу коштів, запобігання виникненню корупційних ризиків. Таким чином, уряд має визначити пріоритетні сектори економіки, де потрібно стимулювати розширення підприємницької активності.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зробити наступні висновки. По-перше, для визначення інструментів, підходів та методів розвитку стартап проектів важливим є середовище в якому вони створюються та працюють.

У ході дослідження було розглянуто декілька трактувань терміну «стартап», та найбільш повним, на нашу думку є таке: стартап – це новостворена компанія, яка знаходиться на стадії розвитку і головною мотивацією якого є створення нового бізнесу на основі нових унікальних ідей, або технологій, які з'явилися нещодавно. Впроваджені нею інноваційні технологічні рішення можуть бути глобальними або локальними. Стартап суттєво відрізняється від підприємства малого бізнесу насамперед своїми характерними ознаками, а саме новизною та унікальністю ідеї, високою швидкістю розвитку проекту, короткою історією операційної діяльності, проект не носить обов'язковий характер реєстрації у відповідних органах влади, здатністю бути масштабованим, мінімальними витратами ресурсів, здатністю до адаптації і таке інше.

Охарактеризовано задіяні в Україні види джерел фінансування стартапів, а саме: бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, венчурні фонди, бізнес-янгели та краудфандингові платформи. Наразі все більше стартаперів звертаються саме до венчурної форми інвестування через її специфіку залучення коштів, участь фонду в управлінні стартапом. Виявлено критерії відбору проекту венчурними інвесторами та які чинники впливають на його успішність.

Під час аналізу було виявлено, що з кожним роком стартапи дедалі частіше проникають в економічну сферу суспільного життя як на місцевому, так і на міжнародному рівнях. На основі проведеного аналізу можна виділити суттєві аспекти розвитку стартапів у всьому світі та в Україні:

– за останні роки найбільші обсяги інвестицій були спрямовані саме на стартапи сфери ІТ, робототехніки, технологій у агросекторі, Blockchain ;

– значна частка інноваційних компаній припадає на розвинені країни, проте простежується тенденція до створення нових стартапів в країнах, що тільки починають розвиватися;

– Україна є гідним гравцем міжнародного ринку інновацій і венчурного капіталу, проте найбільші успішні вітчизняні стартапи фінансуються іноземних інвесторами;

– головними проблемами розвитку нових українських стартапів є: економічна та політична нестабільність в країні, відсутність достатньої підтримки стартап проектів з боку, не належне виконання банківською системою основних функцій щодо надання кредитів, високий рівень ризикованості створення та ведення бізнесу (в першу чергу малого та середнього), що є наслідком недотримання національного законодавства.

Основним фактором, що може призвести до суттєвого збільшення залучення коштів виступає державна підтримка, якої наразі недостатньо. Слід звернути більшу увагу на вирішення даного питання на державному рівні, і запорукою успіху є великий інтелектуальний потенціал України, особливо в сфері ІТ.

Роблячи загальний висновок слід сказати, що стартапи з кожним роком стають дедалі перспективною формою бізнесу. За результатами здійсненого дослідження процесу створення та функціонування стартапів необхідно підкреслити вагому доцільність їх створення на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки, адже в умовах недостатніх обсягів фінансування, однак наявності значної кількості амбітного, підприємницько-змотивованого населення та створення необхідних умов для покращення показників розвитку підприємництва в Україні забезпечить суттєве зменшення «еміграції розумів» до зарубіжних країн та покращення соціально-економічного стану суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гейдор А. П., Бізбіз Т. М. Джерела фінансування стартапів в Україні. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2020/14.pdf (дата звернення: 05.06.2020)
2. Гіржева К. У пошуках коштів на стартап / К.Гіржева. URL: https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/ (дата звернення: 05.06.2020)
3. Джерела фінансування стартапів. URL: <https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannya-startapiv> (дата звернення: 05.06.2020)
4. Дрималовська Х. В., Жигadlo О. І. Сучасні тенденції розвитку стартапів: вітчизняний та міжнародний досвід. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/40_2019/18.pdf (дата звернення: 05.06.2020)
5. Дуб А. Р., Хлопецька М.-С. Б. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20161\(117\)/sep20161\(117\)_087_DubA,KhlopetskaV-S.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20161(117)/sep20161(117)_087_DubA,KhlopetskaV-S.pdf) (дата звернення: 29.05.2020)
6. Касич А. О. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/13339/1/6.pdf> (дата звернення: 05.06.2020)
7. Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/8.pdf (дата звернення: 05.06.2020)
8. Кравченко М. О., Газарян Є. А. Особливості формування екосистеми стартапів в Україні. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/22_2019/13.pdf (дата звернення: 01.06.2020)
9. Мельник В. В. Моделі фінансування стартапів URL: <https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/>

10. Менеджмент та бізнес-план стартапів: конспект лекцій. URL: http://www.kdu.edu.ua/new/lekcii/15_211.pdf (дата звернення: 01.06.2020)
11. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции. Как это работает? / А. Мертенс // Финансовый директор. – 2005. – № 1. – С. 62-68 (дата звернення: 17.05.2020)
12. Найбільші інвестиції в українські стартапи і компанії. URL: <https://uain.gr/2019/12/30/najbilshi-investytsiyi-v-ukrayinski-startapy-i-kompaniyi/> (дата звернення: 05.06.2020)
13. Пашко П. В., Лазебник Л. Л. Фінансування стартапів у світі та в Україні URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4139/1/2956_IR.pdf (дата звернення: 07.06.2020)
14. Полювання на «єдинорогів»: як працює Український фонд стартапів та як отримати фінансування. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/02/5/656549/> (дата звернення: 13.06.2020)
15. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ бізнес-інкубаторів України. URL: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/> (дата звернення: 05.06.2020)
16. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.07.2011 № 794. Редакція від 27.09.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/1898> (дата звернення: 13.06.2020)
17. Ситник Н. І. ICO як інструмент фінансування українських стартапів. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/iso-yak-instrument-finansuvannya-ukrayinskih-startapiv> (дата звернення: 05.06.2020)
18. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. URL: https://www.business-inform.net/pdf/2016/8_0/64_68.pdf (дата звернення: 05.06.2020)

19. Стартап-акселератор чи бізнес-інкубатор – що краще для стартапу? URL: <http://startupline.com.ua/startups/startapakseleratorchybiznesinkubatorshchokrashchedlyastartapuchastynaii> (дата звернення: 08.06.2020)
20. Стартапи як форма підприємницької діяльності : значення, зарубіжний досвід, завдання України. URL: <https://news.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/03/creative-spark-1.pdf> (дата звернення: 05.06.2020)
21. Український ІТ-сектор отримав інвестицій у понад 500 мільйонів доларів. URL: <https://nachasi.com/2020/03/11/investments-in-ukrainian-it/> (дата звернення: 05.06.2020)
22. 5 stages of startup development: step-by-step guide. URL: <https://clockwise.software/blog/5-stages-of-startup-development/> (date of review: 26.05.2020)
23. 8 different sources of finance for startups .URL:<https://growmap.com/sources-of-finance-for-startups/> (date of review: 26.05.2020)
24. BDB adopted special decisions facilitating access to loans for the micro enterprises.URL:http://www.bbr.bg/en/n/bdb-adopted-special-decisions-facilitating-access-to-loansfor-the-microenterprises?site_version=classic (date of review: 09.06.2020)
25. Deal Book of Ukraine 2020 edition. URL:<https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/aventuresdealbook20191454513> (date of review: 09.06.2020)
26. Eligibility. Start Up Loans / British Business Bank. URL: <https://www.startuploans.co.uk/faqs/eligibility> (date of review: 09.06.2020)
27. Finnvera Loan. URL: <https://www.finnvera.fi/eng/products/loans/finnvera-loan>
28. Global Startup Ecosystem Report 2018. URL: <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf> (date of review: 09.06.2020)
29. Global Startup Ecosystem Report 2019. URL: <https://startupgenome.com/reports/global-startup-ecosystem-report-2019> (date of review: 09.06.2020)

30. Mansfield M. (2018), «STARTUP STATISTICS – The Numbers You Need to Know». URL: <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statistics-small-business.html> (date of review: 09.06.2020)
31. Mikropôžičky / Slovak Business Agency. URL: <http://www.sbagency.sk/mikropozicky> (date of review: 09.06.2020)
32. Nachum G. How to identify the 4 types of startups [Електронний ресурс] / G. Nachum. URL: <http://readwrite.com/2015/12/01/4-types-of-startups/> (date of review: 09.06.2020)
33. Number of UK start-ups rises to new record (2017). Financial Times. URL: <https://www.ft.com/> (date of review: 09.06.2020)
34. Sources of funds for small businesses URL: <https://entrepreneurhandbook.co.uk/sources-of-funds-for-business/> (date of review: 10.06.2020)
35. Startup Ranking. Countries Ranking: вебсайт. URL: <https://www.startupranking.com/countries> (date of review: 10.06.2020)
36. Sysoyev Ye. The Deal Book of Ukraine 2012-2014 / Ye. Sysoyev, Yu. Sychikova. URL: http://www.ewdn.com/files/ua_dealbook.pdf (date of review: 08.06.2020)
37. The Kauffman Index of Startup Activity URL: https://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/microsites/kauffman_index/startup_activity_2016/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2016.pdf (date of review: 09.06.2020)
38. The Startup Europe Ecosystem. Analysis of the Startup Europe projects and of their beneficiaries Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018.46 p.
39. Wsparcie w starcie. O Programie / Bank Gospodarstwa Krajowego. URL: <http://wsparciestarcie.bgk.pl>. (date of review: 09.06.2020)