

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

факультет фінансів

кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА Фінансовий менеджмент і контролінг
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «Фінансування start-up-проектів»

здобувача Безп'ятої Аліни Андріївни

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор, Майорова Т.В

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри: д.е.н., проф. Терещенко О.О.

Київ 2024

Реферат

Кваліфікаційна магістерська робота містить 81 сторінки, 10 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел з 71 найменувань, 1 додаток.

Фінансування Start-up проектів

Об'єктом дослідження є стартап-проекти як різновид інвестиційної діяльності та інструменти їх фінансування..

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти фінансування стартапів, зокрема аналіз джерел фінансування, аналітика інвестиційних стратегій та аналіз ризиків на вітчизняному ринку.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи - детальне дослідження теоретичних аспектів фінансування стартап-проектів та аналіз практик залучення фінансування для українських стартапів.

Відповідно до поставленої мети були визначені наступні завдання:

- розкрити сутність поняття стартап-проекту та розглянути основні напрямки реалізації даного виду інвестиційної діяльності;
- проаналізувати основні джерела фінансування стартап-проектів та можливості їх залучення на різних стадіях життєвого циклу проекту;
- визначити основні складові інфраструктурного забезпечення стартап-проектів;
- дослідити сучасний стан розвитку стартапів на вітчизняному ринку;
- визначити роль Українського фонду стартапів в екосистемі стартап проектів та основні напрямки фінансування Фонду;
- проаналізувати можливість та перспективи залучення венчурного фінансування задля прискорення розвитку стартап-проектів;
- визначити перспективи фінансування стартап проектів за допомогою інструментів напрямку фінтех технологій;
- розглянути зарубіжні практики фінансування стартап-проектів та оцінити можливість їх імплементації та вітчизняному ринку;

- запропонувати шляхи розвитку фінансування стартап-проектів на вітчизняному ринку.

Практичне значення отриманих результатів. Полягає у визначенні теоретичних та методичних положень щодо формування ефективних стратегій у сфері фінансування стартапів в Україні, що сприятиме розвитку інноваційного сектору країни та зміцненню її економіки. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання висновків роботи засновниками стартапів та аналітикам або менеджерам з українського фонду стартапів.

Рік виконання кваліфікаційної магістерської роботи: 2023

Рік захисту роботи: 2024

Ключові слова: стартап-проекти, ангельське інвестування, інновації, екосистема стартапів, венчурне фінансування, Український фонд стартапів.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ START-UP-ПРОЕКТІВ	6
1.1 Організація та напрямки діяльності start-up проектів.....	6
1.2 Джерела та інструменти фінансування start-up проектів.....	18
1.3 Інфраструктурне забезпечення start-up-проектів.....	28
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСУВАННЯ START-UP-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	34
2.1 Детермінація ринкового стану стартапів в Україні.....	34
2.2 Огляд фінансування українського фонду стартапів та його динаміка.....	46
2.3 Роль венчурного фінансування у прискоренні росту start-up-проектів	57
РОЗДІЛ 3. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ START-UP-ПРОЕКТІВ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ В УКРАЇНІ	63
3.1 Фінансування start-up-проектів з використанням фін-тех технологій	63
3.2 Аналіз зарубіжних практик фінансування start-up-проектів	65
3.3 Шляхи розвитку фінансування start-up-проектів в Україні.....	69
ВИСНОВКИ	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ	88

ВСТУП

У сучасному світі, що стрімко розвивається, стартап-проекти відіграють важливу роль у формуванні новаторської економіки та впровадженні передових технологій. Феномен стартапів, як вияв творчого підходу до розв'язання складних завдань та використання інновацій, зробив актуальною проблему фінансування цих проектів.

Фінансування стартапів не просто відображає інвестиційну привабливість окремих проектів, але й визначає траєкторію їх розвитку, впливаючи на економіку та суспільство в цілому. Український контекст надає особливої актуальності цій темі, враховуючи стрімкий розвиток та інтеграцію національних стартапів у глобальний інноваційний простір.

Актуальність теми полягає в тому, що у контексті сучасного глобального технологічного прогресу, стартап-проекти відіграють вирішальну роль у інноваційному розвитку, асоціюючись з каталізаторами технологічного впливу та економічного зростання.

Також, варто додати, що в даній роботі робиться акцент на вивчення фінансових викликів, з якими стикаються сучасні стартапи, включаючи пошук інвестицій, ефективне управління фінансовими потоками та зменшення ризиків для інвесторів. Дослідження цієї теми спрямоване на розробку оптимальних стратегій фінансування, що сприятиме стабільному розвитку та успішній імплементації інновацій в економіку.

Аналіз останніх досліджень. В межах дослідницької роботи при вивченні сучасних проблем та перспектив ринку розвитку стартап-проектів розглянуто останні дослідження та публікації як вітчизняних так і зарубіжних дослідників, серед яких: Легенчук С.Ф. та Пилипчук Г.В. [43], Зеліско А. та Соломка Т. [44], Нестеренко С. та Кутліна І та Монтрін І. [3], Стів Бланк [7, 8], Ерік Ріс [5].

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження є стартап-проекти як різновид інвестиційної діяльності та інструменти їх фінансування. Предметом, в свою чергу, виступають теоретичні та практичні аспекти фінансування стартапів,

зокрема аналіз джерел фінансування, аналітика інвестиційних стратегій та аналіз ризиків на вітчизняному ринку.

Методи дослідження. В ході дослідження використано такі методи як абстрактно-логічний метод, який передбачає вивчення теоретичних аспектів дослідження та формування власних висновків на базі проаналізованої літератури; статистичний та порівняльний аналізи, а також табличний та графічних підходи застосовані для аналізу даних.

Теоретична та практична важливість проведеного дослідження. Проведене дослідження націлене на визначення теоретичних та методичних засад організації фінансової підтримки стартапів, а також надання ключових рекомендацій для поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Практичне значення дослідження фінансування стартап-проектів полягає у можливості вдосконалення системи фінансування для нових ініціатив та інноваційних підприємств в Україні. Результати дослідження нададуть конкретні рекомендації для удосконалення механізмів фінансування стартапів, що, у свою чергу, сприятиме розвитку інноваційної екосистеми, стимулюватиме економічний ріст та сприятиме створенню умов для успішного стартап-підприємництва в країні.

Мета та завдання дослідження. Основною метою цієї роботи є детальне дослідження теоретичних аспектів фінансування стартап-проектів та аналіз практик залучення фінансування для українських стартапів. Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання: розкрити сутність поняття стартап-проекту та розглянути основні напрямки реалізації даного виду інвестиційної діяльності;

- проаналізувати основні джерела фінансування стартап-проектів та можливості їх залучення на різних стадіях життєвого циклу проекту;
- визначити основні складові інфраструктурного забезпечення стартап-проектів;
- дослідити сучасний стан розвитку стартапів на вітчизняному ринку;
- визначити роль Українського фонду стартапів в екосистемі стартап проектів та основні напрямки фінансування Фонду;

- проаналізувати можливість та перспективи залучення венчурного фінансування задля прискорення розвитку стартап-проектів;
- визначити перспективи фінансування стартап проектів за допомогою інструментів напрямку фінтех технологій;
- розглянути зарубіжні практики фінансування стартап-проектів та оцінити можливість їх імплементації та вітчизняному ринку;
- запропонувати шляхи розвитку фінансування стартап-проектів на вітчизняному ринку.

Джерела теоретичного і фактичного матеріалу: наукові публікації вітчизняних та зарубіжних дослідників, звіти, статистичні дані, дослідження рейтингових агентств та Українського фонду стартапів, ЗМІ, нормативно-правове забезпечення.

Структура роботи. Робота містить вступ, три основних розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

В розділі 1 досліджено теоретичні основи фінансування діяльності Start-up-проектів, визначено їх сутність та ключові й характеристики. Також розкрито різні джерела зовнішнього фінансування та власний фінансовий механізм Start-up-проектів.

В розділі 2 проведено докладний аналіз залучення фінансування українського стартапу включаючи джерела фінансування та обсяги інвестицій у різні періоди розвитку стартапу. Розглянуто структуру фінансування стартапу та визначено їх характер.

В розділі 3 проведено огляд фінансових практик у країнах Європи та США, а також проведене порівняння зарубіжного досвіду із українською практикою. Досліджено вплив зарубіжного досвіду на розвиток стартап-екосистеми в Україні та обґрунтовано можливості адаптації цих практик для українських умов.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ START-UP ПРОЕКТІВ

1.1 Організація та напрямки діяльності Start-up проектів

У світі стрімкого технологічного розвитку та прагнення до прийняття інноваційних рішень, стартап проекти стають важливим каталізатором перетворень у бізнесі. Такі проекти часто генерують унікальні рішення, які трансформують економіку країни та революціонізують життя людей.

Поняття "стартап" зародилося у 1939 році, коли випускники Стенфордського університету, Вільям Хьюлетт та Девід Паккард, об'єднали зусилля та створили маленьку компанію "Hewlett-Packard". Цей стартап виріс у великого гіганта в галузі інформаційних технологій, визначаючи нові стандарти розвитку. Варто відзначити, що саме гараж, де розпочалася ця історія, став своєрідним "колисковим" місцем для Кремнієвої долини та важливим елементом в становленні стартап-культури [1, с.1-3].

Долина Санта-Клара, також відома як Силіконова долина, швидко стала центром для підприємств, що займалися розробкою та впровадженням нових технологій. Цей регіон став витоком для численних компаній, які стали відомими своїми інноваційними підходами та великими успіхами. З того часу термін "стартап" став вживатися для опису молодих компаній, що розпочинають свою діяльність в галузі високих технологій та інших інноваційних секторах.

Термін "стартап" в сучасному світі став ключовим елементом бізнес-та інноваційної лексики, і його тлумачення розмаїте та еволюційне. В книгах, наукових статтях, нормативно-правових актах та інших джерелах зустрічаються різноманітні підходи до визначення "стартапу", кожне з яких віддзеркалює певні аспекти його ролі в сучасному суспільстві. Тому нижче, в табл. 1.1, розглянемо

деякі підходи до визначення "стартапу", а саме: підприємницький, інноваційний та нормативний.

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення терміну «Стартап, Startup, start-up»

Підхід	Автор(и)	Характеристика
Підприємницький	Стів Бланк [7, 8]	підприємство або тимчасова структура, заснована для пошуку ефективної та масштабованої бізнес-моделі
	Легенчук С.Ф., Пилипчук Г.В. [43, с.137]	недавно заснована юридична особа, що пройшла офіційну реєстрацію, самостійно здійснює інноваційну діяльність у різних галузях з метою отримання прибутку
	Європейська мережа стартапів [6]	самостійна організація, що існує менше п'яти років та спрямована на розробку, удосконалення та розширення масштабного, інноваційного технологічного продукту з акцентом на швидкий і високий рівень росту
Інноваційний	Зеліско А., Соломка Т. [44,с.17]	юридична особа, недавно утворена або існуюча, яка зареєструвала новаторський проект для створення та впровадження інновацій і отримала визнання як інноваційна структура та стартап відповідно до встановленого законом порядку
	Нестеренко С., Кутліна І та Монтрін І. [3]	новий суб'єкт господарювання, створений для виробництва товарів (робіт, послуг), що функціонує з використанням інноваційних елементів і входить до складу топ-менеджменту власників
	Ерік Піс [5]	людський інститут, призначений для створення нових продуктів і послуг в умовах надзвичайної невизначеності
Нормативний	Постанова КМУ «Про надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва» від 24.01.2020 р. № 28 [41]	категорія підприємств, які зареєстровані як суб'єкти господарювання менше 12 місяців, або якщо термін їх реєстрації як суб'єктів господарювання перевищує 12 місяців, і немає документальних підтверджень факту здійснення ними підприємницької діяльності
	Наказ «Положення щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків» від 12.12.2018 р. № 1879 [42]	ініціатива, пов'язана з розробкою та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших продуктів інтелектуальної та творчої діяльності

Джерело: розроблено автором на основі [10-18]

Основними особливостями стартап проекту від інших форм залучення інвестиційного капіталу для реалізації тої чи іншої бізнес-ідеї є наступні:

- *Інноваційність*: стартапи, створені для інноваційного рішення проблем через новаторські ідеї та технології, розвивають унікальні продукти чи послуги. Їхню гнучкість, здатність швидко адаптуватися до змін, впровадження нових технологій та перевершення традиційних підходів робить їх привабливими для інвесторів та споживачів, що шукають передові рішення та унікальні можливості.
- *Технологічність*: стартапи активно використовують передові технології для створення та удосконалення продуктів чи послуг, впроваджуючи інновації, сучасні програмні рішення, штучний інтелект, блокчейн та інші передові інструменти. Технологічність дозволяє їм конкурувати, адаптуватися до змін і надавати споживачам інноваційні рішення, що відповідають сучасним вимогам.
- *Стрімке зростання та масштабованість*: Стартапи розвиваються шляхом інтенсивного зростання та впровадження інновацій на ринку. Їх особливістю є технологічність, що виявляється у використанні передових технологій та рішень. Такий підхід дозволяє стартапам ефективно вирішувати проблеми та створювати конкурентні переваги. Швидкий ріст стартапів, представлений як "кльошка для гольфу", обумовлений особливостями впровадження інновацій на ринок. Теорія дифузії інновацій від Еверета М. Роджерса ґрунтується на класифікації покупців за рівнем сприйняття інновацій та теорії S-кривої попиту на нову продукцію, яку вперше висловив Г. Тардом. Згідно з цією теорією, поширення інформації про товар за допомогою особистих рекомендацій і відповідне збільшення попиту відбувається у геометричній прогресії [2].
- *Високоризикованість*: стартапи — це високоризиковані проекти, які працюють у нестабільних умовах, оскільки їхні інноваційні ідеї та продукти можуть не мати гарантованого ринкового успіху. Такий підхід

надає можливість досягти значних успіхів, але при цьому припускає можливість втрат та невдач.

- *Короткотерміновість*: стартапи відрізняються короткотерміновістю, оскільки їхні засновники спрямовуються на швидкий розвиток та введення продукту на ринок у найкоротший строк. Ця особливість полягає в активному впровадженні ідеї та швидкому досягненні результатів, щоб швидко визначити ефективність концепції та залучити інвестиції.

Отже, підсумовуючи інформацію з проаналізованої літератури, узагальненим визначенням стартап проекту на думку автора в рамках цієї наукової роботи є наступне: «Стартап-проект» - це новостворена організація або ініціатива, спрямована на розробку та впровадження інноваційного продукту, послуги або бізнес-моделі, зазвичай з обмеженими ресурсами та потенціалом швидкого розвитку, грануючи з контрспективою підвищеного ризику через діяльність у маловивчених та досі неіснуючих сферах.

Загальна класифікація стартап-проектів надає нам можливість розглядати цей динамічний світ бізнесу з різних ракурсів. Різноманітність стартапів визначається не лише їхньою галуззю чи моделлю бізнесу, але й ступенем інновацій, етапом розвитку, джерелами фінансування та спрямованістю на конкретні аудиторії. Важливо розуміти, що існує не один шлях до створення успішного стартапу, тому розуміння різноманітності цих проектів допомагає не лише класифікувати їх, але й розкривати унікальні можливості та виклики, що виникають на шляху підприємництва.

Нижче, у табл. 1.2, наведемо поділ стартап проектів за такими ознаками, як: тип інноваційної діяльності, ступінь новизни ідеї, галузь використання, цільові клієнти, тип ринку, територіальний розподіл та зв'язок з існуючими компаніями:

Таблиця 1.2 – Різновиди стартап проектів

Класифікаційна ознака	Різновиди стартап проектів
Тип інноваційної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - Радикальні - створення абсолютно нового продукту чи послуги, якого ніхто не очікував і який має тенденцію «нав'язуватись» у житті користувачів - Підривні - спрямовані на те, щоб сколихнути галузь, орієнтуючись на сегменти, які її великі конкуренти залишили поза увагою - Інкрементні (поліпшуючі) - також відомі як безперервне вдосконалення, стосуються поліпшення продукту або послуги, які вже існують - Суміжні - використання вже існуючих можливостей, щоб звернутися до нової аудиторії або вийти на новий ринок
Ступінь новизни ідеї	<ul style="list-style-type: none"> - Високотехнологічні - Стартапи-клони
Галузь використання	<ul style="list-style-type: none"> - Інформаційні технології - Напрямки сталого розвитку - Ритейл - Медицина тощо
Цільові клієнти	<ul style="list-style-type: none"> - B2B (business to business) - B2C (business to consumer) - P2P (peer to Peer) - B2S (business to social) - B2G (business to government)
Тип ринку	<ul style="list-style-type: none"> - Націлені на нішовий ринок - Націлені на масовий ринок
Територіальний розподіл	<ul style="list-style-type: none"> - Глобальні - Національні - Регіональні (локальні)
Зв'язок існуючими компаніями	<ul style="list-style-type: none"> - Незалежні - Стартапи, що розвиваються в межах парасолькових структур - Афілійовані стартап проекти

Джерело: розроблено автором на основі [20-22]

Варто також зауважити, що існує також різниця між стартап проектом та стартап компанією. Стартап проект зазвичай вказує на початковий етап розробки ідеї чи продукту, коли поки що немає чіткої структури компанії, а робиться акцент на вивченні ринкових можливостей та створенні прототипів. Стартап компанія, в свою чергу, вказує на той етап, коли стартап вже функціонує як окрема організація з юридичною та фінансовою структурою, командою та, можливо, з виробленими продуктами чи послугами.

Перехід від стартап проекту до стартап компанії означає не лише розвиток самого продукту чи ідеї, але і формування бізнес-структури, вивчення ринку,

встановлення команди та отримання фінансування для подальшого росту та розвитку.

Для кращого розуміння «організації» стартап проекту як одного із різновидів підприємницької діяльності, більш детально проаналізуємо стадії розвитку стартапу. Даний напрям дослідження є предметом наукового інтересу багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Через популярність теми на інвестиційному та підприємницькому ринках, існують різні підходи до виділення основних стадій розвитку стартапу. Проте, не дивлячись на це, базовим є розподіл на 5 основних етапів, серед яких:

- посівна стадія (seed stage);
- стадія запуску (startup stage);
- стадія зростання (growth stage);
- стадія розширення (expansion stage);
- стадія виходу (exit stage).

Нижче, у табл. 1.3 розглянемо більш детально кожен з перелічених етапів життєвого циклу стартапу.

Таблиця 1.3 – Життєвий цикл стартапу

Стадія	Зміст	Діяльність	Результат
Посівна стадія (seed stage)	Пошук та визначення концепції стартапу та способів її втілення	Пошук ідеї та аналіз ринку, оформлення та початкове представлення ідеї, оцінка ризиків, пошук команди, аналіз технічних показників та пошук джерел фінансування	Готова ідея, складений бізнес план проекту, встановлення термінів реалізації проекту, сформована команда та зареєстрована організація
Стадія запуску (startup stage)	Матеріалізація бізнес ідеї	Виведення продукту на ринок, задіяння людського капіталу та технічного забезпечення проекту	Функціонуюча організація, яка реалізовує стартап ідею
Стадія зростання (growth stage)	Забезпечення динаміки зростання проекту	Забезпечення стабільного виробництва та розроблення стратегії подальшого розвитку	Масштабований бізнес, відпрацьовані канали просування, перехід від інвестицій до самофінансування

Продовження таблиці 1.3

Стадія розширення (expansion stage)	Перетворення стартап компанії на функціонуюче підприємство	Розширення діяльності виробництва та масштабування бізнесу, укріплення ринкових позицій	Досягнення цілей, які були поставлені в бізнес плані, діюче підприємство
Стадія виходу (exit stage)	Продаж компанії або частки власності	Продаж акцій, викуп бізнесу	Розміщення акцій на фондовій біржі та перехід стартапу у сферу бізнесу

Джерело: розроблено автором на основі [54,55]

Посівна стадія (Seed Stage). На даному етапі стартап-проект фокусується на визначенні концепції та потенціалу ідеї, досліджується ринок та потенційні конкуренти, а також відбувається пошук потенційних джерел фінансування. Результатом посівної стадії є створення мінімально життєздатного продукту (англ. Minimum Viable Product, MVP), що являє собою продукт який володіє лише необхідними для задоволення початкових потреб функціями. Термін "мінімальний" вказує на те, що продукт зосереджений лише на виконанні основних функцій і не містить зайвих деталей. Вираз "життєздатний" підкреслює, що продукт є взагалі корисним та необхідним, привабливим для споживачів.

Стадія Запуску (Start-up Stage). Під час стадії запуску стартап активно пристосовується до ринкових реалій. Відбувається створення функціональної команди, запуск продукту або послуги на ринок, а також розвиток маркетингових стратегій для привертання уваги інвесторів та клієнтів. Цей етап визначається ефективністю запропонованої бізнес-ідеї. Якщо ідея не привертає інтерес потенційних споживачів та інвесторів, розробник може виявити відсутність можливостей та потреби у її подальшому розвитку. Багато стартапів припиняють свою діяльність на стадії запуску. Причинами закриття стартапів на цьому етапі можуть бути:

- неуспішна реалізація початкової ідеї командою;
- припинення фінансування;
- відсутність ефективної моделі монетизації;
- конфлікти між акціонерами;

- неправильний вибір технологічної платформи.

Варто також додати, що саме на цьому етапі стартап може зіткнутися з "долиною смерті" - періодом, коли витрати, інвестиції та інші зусилля були витрачені, проект запущений, але прибутки ще не надійшли. В цей момент може виникнути нерентабельність проекту, проте відмова від нього стає непрактичною через вже витрачені ресурси. До можливих варіантів виходу налужать наступні: продовження використання бізнес-моделі, стратегічний поворот або припинення проекту, якщо очевидно, що продукт не цікавить споживачів.

Стадія Зростання (Growth Stage). На етапі зростання стартап активно розширює свої можливості. Здійснюється збільшення команди та розвиток інфраструктури. Процеси виробництва чи обслуговування оптимізуються для масштабування, а продукт піддається подальшим вдосконаленням. Результатами даного етапу є створений масштабований бізнес, відпрацьовані канали просування та перехід від інвестицій до самофінансування.

Стадія Розширення (Expansion Stage). На етапі розширення стартап стає глобальною організацією. Відбувається виходження на нові ринки, розширення асортименту продуктів чи послуг і оптимізація всіх бізнес-процесів. Створюються стратегії для підтримання конкурентоспроможності. На цьому етапі компанії, які вже просунулися у реалізації своєї бізнес-моделі, рухаються вперед, закріплюючи зростання як доходів, так і кількості працівників. Згідно з визначенням Інституту масштабування Великої Британії та OCDE, для того, щоб компанія вважалася масштабованою, вона повинна зростати протягом останніх трьох років зі швидкістю понад 20% на рік - або за кількістю працівників, або за оборотом (білінгом) [56, с.10-14].

Стадія Виходу (Exit Stage). Етап виходу передбачає можливість інвесторів отримати повернення своїх колишніх інвестицій, завдяки зростанню вартості компанії, що виникає внаслідок збільшення грошового потоку. Це може включати створення публічної компанії, продаж частки інвестора іншому стратегічному інвестору (M&A), перше розміщення на фондовому ринку (IPO) або викуп

менеджментом (МВО - Management Buy-Out, коли частка інвестора купується менеджерами за ціною, яка задовольняє інвестора).

Досліджуючи питання нормативно-правового забезпечення стартап проектів, варто зауважити, що наразі в українському законодавстві немає чіткого закону, який би регулював діяльність стартапів в країні. Таким чином, регулювання такого виду діяльності здійснюється за межами законів та нормативно-правових актів, які визначають окремі напрямки та особливості діяльності, пов'язаної із стартапами.

У табл. 1.4 розглянемо основні законодавчі акти, що регулюють діяльність стартапів в Україні [10-17]:

Таблиця 1.4 – Законодавчі акти регулюючі діяльність стартапів

№	Законодавчий акт	Короткий опис
1	ЗУ «Про підприємництво» від 7 лютого 1991р. №698-ХІІ	Встановлює загальні юридичні, економічні та соціальні принципи громадянської та юридичної підприємницької діяльності на території України, визначає гарантії свободи підприємництва та державної підтримку.
2	ЗУ «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991р. №1560-ХІІ	Встановлює основні юридичні, економічні та соціальні умови для здійснення інвестиційної діяльності на території України.
3	ЗУ «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002р. №40-ІV	Встановлює юридичні, економічні та організаційні принципи державного регулювання інноваційної сфери в Україні, визначає механізми, що сприяють інноваційним процесам, та спрямований на підтримку економічного розвитку України через інноваційні ініціативи.
4	ЗУ «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996р. №93/96-ВР	Встановлює характеристики режиму іноземного інвестування в Україні, враховуючи мету, принципи та положення законодавства країни.
5	ЗУ «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15 грудня 1993р. №3687-ХІІ	Цей закон встановлює правила для взаємовідносин, які виникають у процесі набуття та реалізації прав на інтелектуальну власність, зокрема винаходи та корисні моделі, в Україні.
6	ЗУ «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15 грудня 1993р.	Цей закон встановлює норми для взаємовідносин, пов'язаних із набуттям та реалізацією прав власності на знаки для товарів і послуг в Україні.
7	ЗУ «Про захист персональних даних» від 1 червня 2010р. №2297-VI	Цей закон встановлює правові відносини, пов'язані із захистом та обробкою персональних даних, і спрямований на захист основних прав і свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя у контексті обробки персональних даних.

Продовження таблиці 1.4

8	ЗУ «Про наукові парки» від 25 червня 2009р. №1563-VI	Даний закон визначає норми для правових, економічних і організаційних відносин, пов'язаних із створенням та функціонуванням наукових парків, спрямований на активізацію процесів розробки, впровадження та виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.
---	--	---

Джерело: розроблено автором на основі [10-17]

В сучасному світі стартапи визначають нові межі інновацій та економічного розвитку, створюючи та впроваджуючи передові технології та ідеї. Різноманітність напрямків стартап проектів відкриває безмежні можливості для творчості та впровадження інновацій у різні сфери життя. Від технологій та ІТ до медицини, від збереження енергії до соціальних проектів – кожен напрямок несе в собі потенціал змінити наше оточення та покращити якість нашого життя. В цілому, існують різні підходи до варіації напрямків стартап проектів. Для подальшого огляду візьмемо за базу Start-up Ecosystem Report 2023, який є одним із найбільш популярних досліджень у сфері стартапів, підготований ресурсом StartupBlink. В даному репорті, в глобальному аналізі динаміки стартап-екосистеми, основними напрямками (галузями) є наступні [26]:

- *Програмне забезпечення та дані*: стартапи, які фокусуються на розробці новаторського програмного забезпечення та використанні передових технологій обробки даних для оптимізації бізнес-процесів та розширення можливостей в галузі інформаційних технологій.
- *HealthTech*: стартапи, що створюють інноваційні медичні технології, мобільні додатки для здоров'я, електронні платформи для медичного консультування та інші рішення, спрямовані на покращення охорони здоров'я та медичних сервісів.
- *FinTech*: фінансові технології, які спрямовані на розробку новаторських рішень для фінансового сектору, включаючи онлайн-платформи, криптовалюту, електронні платіжні системи та інші інструменти для оптимізації фінансових процесів.

- *Соціальна сфера та дозвілля*: стартапи, що розвивають інноваційні рішення для покращення якості життя та забезпечення зручностей у сфері розваг та дозвілля.
- *Електронна комерція та роздрібна торгівля*: стартапи, що створюють ефективні та інноваційні платформи для електронної комерції, удосконалення процесів роздрібною торгівлі та забезпечення покупцям нових способів шопінгу.
- *Апаратне забезпечення та IoT (Інтернет речей)*: це стартапи, які займаються розробкою та впровадженням інноваційних технологій, що підключають пристрої до Інтернету. Такі технології використовуються для контролю та моніторингу всього - від світла та побутових приладів до дорожнього руху та погоди.
- *Маркетинг та продажі*: стартапи, що спеціалізуються на маркетингу та продажах, працюють над новаторськими рішеннями для оптимізації стратегій маркетингу, аналізу даних клієнтів та підвищення ефективності продажів.
- *EdTech*: стартапи, які фокусуються на розвитку інноваційних технологій для освіти, включаючи віддалені навчальні платформи, електронні ресурси для навчання та інші інструменти для покращення освітнього процесу.
- *Харчові технології*: стартапи, які орієнтуються на розробленні новаторських підходів до виробництва, обробки та розподілу продуктів, спрямованих на поліпшення безпеки та якості харчування.
- *Енергетика та навколишнє середовище*: стартапи, що працюють над розробкою технологій для сталого виробництва енергії, зменшення впливу на навколишнє середовище та сприяння екологічно чистому розвитку.
- *Транспортні перевезення*: стартапи, спрямовані на транспортні перевезення, вивчають та розробляють нові підходи до транспортної

логістики, використовуючи технології для поліпшення мобільності, ефективності та екологічності транспортних систем.

Отже, підсумовуючи питання організації та напрямів діяльності стартап-проектів, важливо відзначити, що стартапи є більш ніж просто новими компаніями на ринку. Вони являють собою втілення інновацій, творчого підходу та новаторства. Це організації, які спрямовані на розробку і впровадження унікальних продуктів, послуг або бізнес-моделей, часто в секторах, де традиційні компанії ще не встигли набути міцних позицій.

Основною відмінною рисою стартапів є їхнє прагнення до швидкого розвитку та масштабування, що відрізняє їх від більш традиційних малого та середнього бізнесу. Це досягається завдяки інноваційному підходу до вирішення проблем, використанню новітніх технологій та гнучкості у прийнятті рішень. Важливим аспектом є також здатність стартапів швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах та потребах споживачів.

Враховуючи динамічний характер сучасного світу та постійні технологічні зміни, стартапи відіграють важливу роль у формуванні майбутнього бізнес-ландшафту. Вони стимулюють економічне зростання, створюють нові робочі місця та сприяють розвитку інновацій. Таким чином, розуміння особливостей організації та напрямів діяльності стартап-проектів є ключовим для підтримки та розвитку інноваційного потенціалу країни.

Систематизуючи викладений вище матеріал, можна виділити основні аспекти та узагальнення щодо стартап-проектів та їх впливу на сучасний розвиток бізнесу і технологій. Стартапи визначаються як динамічні, інноваційно налаштовані організації, які прагнуть не лише до розробки унікальних продуктів, послуг чи бізнес-моделей, але й до їх швидкого впровадження на ринок. Вони слугують ключовим елементом у стимулюванні економічного зростання, сприянні технологічного прогресу та реалізації потенціалу інновацій у різних галузях.

Прагнення до інновацій, використання передових технологій, здатність швидко адаптуватися до змін у ринкових умовах та потребах споживачів визначають стартапи як важливих гравців у сучасному бізнес-ландшафті. Вони

вносять вагомий вклад у розвиток ІТ-сфери, медицини, фінансових послуг, освіти, екології та багатьох інших напрямів, відкриваючи нові можливості для поліпшення якості життя та роботи людей.

Особлива увага приділяється ролі стартапів у становленні та розвитку інноваційних екосистем, де співпраця між різними учасниками – від наукових установ і університетів до великих корпорацій та інвесторів – сприяє швидкому перенесенню ідей в комерційно успішні проекти. Такий підхід демонструє важливість стартапів не лише як джерел інновацій, але й як елементів, що забезпечують динаміку та гнучкість економіки, відкриваючи шлях для нових ринкових ніш і бізнес-моделей.

В контексті регулювання стартапів, важливою є розробка правових рамок, що сприятимуть розвитку інноваційної діяльності та залученню інвестицій. Наявність чіткої та сприятливої нормативно-правової бази є критичною для забезпечення стабільності та прогнозованості бізнес-середовища, стимулюючи подальше зростання та розвиток стартап-екосистеми.

Завершуючи, можна констатувати, що стартапи відіграють ключову роль у формуванні інноваційного майбутнього, будучи в авангарді технологічного прогресу та бізнес-інновацій. Вони є синонімами гнучкості, адаптивності та креативного підходу до вирішення складних завдань, сприяючи створенню нової економічної вартості та відкриттю безпрецедентних можливостей для суспільства.

1.2 Джерела та інструменти фінансування Start-up проектів

В сучасному бізнес-середовищі стартапи визнаються драйверами інновацій та змін, що впливають на розвиток господарства. Однак, для того щоб перетворити перспективну ідею в успішний бізнес, належне фінансування є невід'ємною складовою. Тому в даному підрозділі розглянемо та проаналізуємо різні варіанти джерел та фінансових інструментів фінансування стартап проектів спираючись на їх специфіку та можливість задіяння на різних стадіях реалізації стартап проекту.

А також більш детально розглянемо основні переваги і недоліки кожного різновиду фінансування.

Почнемо з розуміння можливих варіантів фінансування та їх джерел для стартап проектів на кожному із базових етапів реалізації самого проекту, які були дослідженні в попередньому розділі. В табл. 1.5 наведений короткий опис найбільш доцільних для залучення джерел фінансування для кожної стадії розвитку стартапу [8, с.60].

Таблиця 1.5 – Джерела фінансування за стадіями реалізації стартап проекту

Стадія	Зміст стадії	Основні джерела фінансування
Посівна стадія (seed stage)	Пошук та визначення концепції стартапу та способів її втілення	Власні кошти, 3F (Family, Friends, Fools), програми акселерації, бізнес-ангели, бізнес-інкубатори та гранти
Стадія запуску (startup stage)	Матеріалізація бізнес ідеї	Власні кошти, венчурні фонди, банківське кредитування, вітчизняні та міжнародні програми підтримки та гранти, кошти бізнес-ангелів, технопарки/ індустріальні парки та краудфандинг
Стадія зростання (growth stage)	Забезпечення динаміки зростання проекту	Великий інвестор чи інвестиційна компанія та венчурні фонди
Стадія розширення (expansion stage)	Перетворення стартап компанії на функціонуюче підприємство	Фонди прямого інвестування, лізинг, факторинг та розподіл часток між інвесторами
Стадія виходу (exit stage)	Продаж компанії або частки власності	Випуск акцій та розподіл доходів між інвесторами (продаж часток або отримання дивідендів)

Джерело: розроблено автором на основі [8,с.60]

В даному підрозділі буде глибше розглянуті важливі аспекти, пов'язані з фінансуванням стартапів. Цей розділ є ключовим у нашому дослідженні і служить фундаментом для розуміння важливих аспектів, пов'язаних з фінансуванням для стартап-проектів.

Ми розглянемо різні джерела фінансування, доступні стартапам на різних етапах їх розвитку, і проаналізуємо їхні переваги та недоліки. Важливо розуміти, які інструменти фінансування можуть бути найбільш ефективними в конкретних обставинах і на різних етапах розвитку.

Ми також звернемо увагу на останні тенденції в цій сфері і важливі фактори, що впливають на рішення щодо вибору джерел фінансування.

Посівна стадія (seed stage). Основними джерелами фінансування на даній стадії розвитку стартапу є: власні кошти, так звані «3F» (Family, Friends, Fools), програми акселерації, бізнес-ангели, бізнес-інкубатори та гранти.

Власні кошти включають фінансові ресурси, які надають засновники або основні учасники стартапу з власного капіталу. Це можуть бути особисті заощадження, інвестиції або активи, які вони присвоюють для створення та розвитку свого бізнесу. Подібним за своїми властивостями є 3F фінансування, що передбачає використання фінансової підтримки від родини (Family), друзів (Friends) та дурнів (Fools), яка є формою раннього стартап фінансування, коли засновники отримують кошти від близьких та знайомих. Причина, через яку дурні потрапляють до цієї категорії, пов'язана з ризиком, пов'язаним з кредитуванням або інвестуванням у посівний стартап.

За даними SCORE, неприбуткової організації, що займається підтримкою малого бізнесу, приблизно 38% власників малих компаній отримали капітал від родини та друзів. Згідно з іншим звітом «Startup Genome», приблизно 16% стартапів на ранніх стадіях свого розвитку звертаються за фінансуванням до друзів та родичів, що часто називають "фінансуванням від друзів та родини", і це поширений спосіб залучення коштів для підприємців, які бажають розпочати свій бізнес з нуля. [68,69].

Бізнес-інкубатори та акселератори - це спеціальні програми, спрямовані на надання підтримки та ресурсів стартапам на початкових етапах їх розвитку. Участь у таких програмах може бути надзвичайно корисною для стартапів, які шукають керівництво та менторство в процесі свого зростання. Інкубатори, зазвичай, надають стартапам офісні приміщення та можливість скористатися різноманітними ресурсами, такими як менторство, можливості для нетворкінгу та підтримка фінансування. Вони створюють сприятливе середовище для розвитку бізнесу. З іншого боку, акселератори фокусуються на інтенсивному менторстві, створенні

цільових мереж та підтримці у залученні фінансування. Вони сприяють швидкому розвитку стартапу та прискорюють його успіх.

Як інкубатори, так і акселератори можуть бути надзвичайно корисними для стартапів, надаючи їм необхідні ресурси та експертну підтримку, які сприяють їхньому зростанню та масштабуванню [70].

Бізнес-ангел - це особа, яка надає фінансову підтримку невеликим стартапам або підприємцям, зазвичай в обмін на частку в капіталі компанії. Ця фінансова підтримка може бути як одноразовою інвестицією, так і постійною фінансовою підтримкою, призначеною для допомоги новій компанії на ранніх стадіях її розвитку.

Бізнес-ангели часто прагнуть отримати вищий прибуток від своїх інвестицій, ніж можна було б очікувати на фондовому ринку. Вони також можуть відчувати бажання стати наставниками нового покоління підприємців та поділитися своїми навичками та досвідом.

Ангельські інвестори зазвичай мають статус "акредитованого інвестора", але це не є обов'язковою вимогою. Акредитований інвестор - це особа, яка має власний капітал на рівні одного мільйона доларів або більше, або отримала дохід не менше 200 000 доларів за останні два роки. Важливо зазначити, що акредитований інвестор не завжди є бізнес-ангелом.

Бізнес-ангел - це загальний термін, і цей тип інвесторів можна знайти у різних формах:

- Друзі та родина: це найпоширеніше джерело фінансування для стартапів. Підприємці, які розпочинають свій бізнес, зазвичай звертаються до родичів та друзів для отримання фінансової підтримки.
- Заможні особи: люди з високим рівнем власного капіталу, такі як лікарі, юристи або успішні бізнесмени, часто готові вкладати значні суми грошей в обмін на частку в бізнесі.
- Групи: багато ангельських інвесторів діють у складі груп. Це дозволяє збільшити потенційний обсяг інвестицій.

- Краудфандинг: цей метод фінансування набуває все більшої популярності. Він полягає в тому, що велика кількість осіб вкладає невеликі суми грошей в Інтернеті для досягнення конкретної фінансової мети.

Ще одним ефективним методом залучення фінансування є участь у різних конкурсах та програмах грантів для стартапів. У таких програмах стартапи представляють свої бізнес-моделі на конкурсних засадах, де вирішення про фінансування приймається на основі конкуренції між учасниками. Важливо детально розробити бізнес-план для здобуття довіри та підтримки інвесторів. Цей підхід може бути дієвим для залучення уваги та фінансової підтримки стартапу порівняно з іншими конкурентами. Проте варто зауважити, що такий метод передбачає високий рівень конкуренції та жорсткі вимоги до самого стартапу.

Стадія запуску (startup stage). На етапі матеріалізації ідеї стартапу до найбільш доцільних джерел фінансування віднесемо: власні кошти, венчурні фонди, банківське кредитування, вітчизняні та міжнародні програми підтримки та гранти, кошти бізнес-ангелів, технопарки/ індустриальні парки та краудфандинг.

Венчурний фонд представляє собою інвестиційний фонд, спрямований на підтримку інноваційних проектів на ранніх етапах розвитку. Цей вид фінансування характеризується підвищеним ризиком і включає такі особливості, як невеликий обсяг власності в компанії (який завжди менший за контрольний пакет), інвестиції на початкових етапах проекту, активна участь фонду в управлінні стартапом, можливість продажу частки компанії після виведення продукції на ринок та диверсифікація ризиків. Зазвичай термін венчурної інвестиції складає 3—5 років, і в деяких випадках може досягати 7—8 років [71, с 1-3].

Досить часто на даній стадії також зустрічається фінансування стартапу за рахунок кредитів в банках, що є традиційним варіантом залучення додаткового фінансування для стартап проекту.

Міжнародні та вітчизняні гранти також є ефективним джерелом фінансування для стартап проектів, що дозволяє підприємцям отримати необхідні кошти без повного передавання контролю над своїм бізнесом. Переваги грантів

включають можливість отримання фінансової підтримки на різні цілі, від досліджень та розробок до розширення бізнесу чи соціальних ініціатив.

Міжнародні гранти можуть стати особливо корисним джерелом для стартапів, які прагнуть розвиватися на глобальному рівні та впроваджувати інноваційні рішення. Вони сприяють обміну знаннями та створенню міжнародного партнерства. З іншого боку, недоліками можуть бути складний процес отримання гранту та високий рівень конкуренції. Крім того, гарантові програми можуть встановлювати обмеження на використання коштів або вимагати виконання конкретних завдань та звітності.

Технологічні та індустріальні парки є привабливим джерелом фінансування для стартап проектів. Їхня інфраструктура, така як офіси та лабораторії, забезпечує стартапам доступ до необхідних ресурсів, сприяючи зниженню початкових витрат. Такі парки також надають експертну підтримку та створюють сприятливе середовище екосистем для обміну досвідом і співпраці. Їхня мережа контактів може виявитися корисною для розвитку партнерства та привертання інвестицій. Однак високі витрати на оренду та конкуренція за ресурси можуть стати викликом, а залежність від умов парку може впливати на стартап у випадку змін. Також слід враховувати можливі бюрократичні обмеження та спеціалізацію деяких парків в певних галузях.

Ще одним різновидом фінансування, що часто не розглядався стартапами раніше є краудфандинг. Краудфандинг - це метод залучення фінансів, при якому група людей, велика кількість фізичних осіб чи інвесторів, надають невеликі суми грошей для фінансування конкретного проекту, продукту чи послуги. Цей метод стає все популярнішим для фінансування стартапів, оскільки він дозволяє засновникам отримати підтримку від широкого кола осіб.

Стадія зростання (growth stage). На стадії зростання стартапу, коли компанія вже має вдалі показники та готова до виходу на вищій рівень своєї діяльності, фінансування стає критично важливим для забезпечення стабільного зростання. Основні джерела фінансування на цій стадії включають:

- Великі інвестори та інвестиційні компанії: сполучення з великими інвесторами або інвестиційними компаніями може допомогти стартапу отримати значні фінансові ресурси для розширення та здійснення стратегічних ініціатив.
- Венчурні фонди: венчурні фонди є одним з основних джерел фінансування для стартапів на стадії зростання. Вони спеціалізуються на інвестуванні в інноваційні компанії та готові вкладати кошти в обмін на частку у власності.

Фінансування на стадії зростання допомагає стартапам розширюватися, запускати нові продукти та послуги, а також зміцнювати своє положення на ринку. Однак важливо враховувати, що кожне джерело має свої переваги та недоліки, і вибір фінансування повинен відповідати конкретним потребам та стратегії компанії.

Стадія розширення (expansion stage). На стадії розширення стартапу, коли компанія вже має певний ринковий вплив та планує збільшити свою присутність, використовуються різні джерела фінансування. Основні аспекти цієї стадії та джерела фінансування включають:

- Фонди прямого інвестування: співпраця з фондами прямого інвестування може забезпечити стартапу доступ до значних фінансових ресурсів для розширення. Ці фонди зазвичай інвестують в компанії, які вже показали стійкість та успішність на ринку.
- Лізинг: використання лізингу дозволяє стартапу отримати доступ до необхідного обладнання або ресурсів, сплачуючи за їхнє використання на певний термін. Це допомагає зменшити початкові витрати та зберегти ліквідність.
- Факторинг: компанії можуть використовувати факторинг для покращення свого грошового потоку. Продаж відкритих рахунків на факторингову компанію дозволяє отримати негайні кошти в обмін на невиплачені рахунки, при цьому факторингова компанія зазвичай утримує певний відсоток від суми рахунків як свою комісію.

- Розподіл часток між інвесторами: залучення нових інвесторів та розподіл часток у власності може бути використано для отримання фінансування. Величина частки, яка видається інвесторам, може бути визначена в процесі переговорів.

Стадія розширення передбачає великі витрати на маркетинг, збільшення виробництва та входження на нові ринки. Диверсифікація джерел фінансування допомагає забезпечити стабільність та ефективно керувати фінансовими ресурсами компанії.

Стадія виходу (exit stage). Дана стадія для стартапу є кінцевою фазою, де розглядаються різні шляхи виведення інвесторів та забезпечення їм прибутку. На цій стадії використовуються такі джерела фінансування, як випуск акцій та розподіл доходів між інвесторами.

Стартап може вирішити вийти на фондовий ринок, здійснивши випуск своїх акцій для публічного продажу. Це дозволяє компанії отримати значні кошти, привернути нових інвесторів та покращити її ліквідність. На цій стадії також розглядаються інші варіанти виходу, такі як продаж компанії іншому інвестору або консорціуму, або можливість викупу акцій інвесторами компанії.

Іншим способом виведення інвесторів є продаж часток компанії або розподіл прибутку у вигляді дивідендів. Інвестори можуть отримати повернення своїх інвестицій через продаж своїх часток або через отримання частки в прибутку компанії.

Базуючись на основних джерелах фінансування стартап проектів, виділимо основні переваги та недоліки кожного з них. Узагальнені результати наведені в табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Переваги та недоліки різних видів фінансування на кожному етапі розвитку проекту

Джерело фінансування	Переваги	Недоліки
Власні кошти та 3F (Family, Friends, Fools)	Гнучкість, відсутність боргів, повний контроль зі сторони стартапера, низька вартість та отримання стартапером всього прибутку	Обмежений обсяг доступного капіталу, потреба залучення додаткових ресурсів для масштабування бізнесу, можливе погіршення стосунків із родичами та друзями у яких були позичені кошти та відсутність достатньої підтримки через відсутність співінвесторів
Програми акселерації, бізнес інкубатори та технологічні парків	Доступ до менторства та професійна підтримка, підвищення рівня публічності, та наявність нетворкінгу	Жорсткі умови відбору стартапу, та підвищення інтенсивності з боку менторів програми
Бізнес-ангели	Менший ризик у порівнянні з кредитами, менторство та обмін досвідом	Пряме втручання в управління проектом з боку бізнес-ангела
Гранти та конкурси	Значні обсяги фінансування, та публічність	Висока конкуренція та високі вимоги до стартапу та відсутність гнучкості в розпорядженні коштами, якщо ідея сира, але перспективна, то вона може бути вкраденою
Венчурні фонди	Експертна допомога та ефективне відстеження прогресу компанії, фінансування спрямоване на стартап проекти з найбільшим рівнем ризику, залучення значних обсягів фінансування, відносно невелика частка в капіталі та диверсифікація ризиків	Відносно дефіцитне і важкодоступне фінансування, можливість втрати контролю та завищені вимоги щодо розвитку стартапу
Банківське кредитування	Можливість залучення значного обсягу фінансування та відсутність контролю над використанням запозичених коштів	Високий ризик втрати застави, високі кредитні ставки та недовгі терміни кредитних ліній
Краудфандинг	Залучення безкоштовних та безповоротних інвестицій, безкоштовний маркетинг та створення певної клієнтської бази	Висока конкуренція, за недобору необхідної суми проект не отримує кошти, так як вони повертаються інвесторам, високі комісії та ідея може бути вкраденою
Великий інвестор чи інвестиційна компанія, Фонди прямого інвестування	Використання досвіду по даному напрямку діяльності	Здійснення повного контролю процесу ухвалення рішень, втрата контролю над компанією

Джерело: розроблено автором

Різні етапи розвитку бізнесу вимагають різних підходів до фінансування. На початкових етапах, таких як посівна стадія, важливою є підтримка від сім'ї, друзів та інших небанківських джерел, таких як бізнес-ангели та акселератори, що забезпечують не тільки фінансування, але й цінне менторство та підтримку.

По мірі переходу до стадії запуску та зростання, венчурні фонди та інші інституційні інвестори починають відігравати ключову роль, пропонуючи не тільки фінансування, але й допомогу в комерціалізації ідей і проникненні на ринок. На стадії розширення та виходу на ринок, стартапи вже можуть залучати більш традиційні форми фінансування, такі як банківські кредити або навіть розглядати можливість виходу на публічний ринок через IPO.

Кожен вид фінансування має свої переваги та недоліки, і важливо для стартапів обирати те, що найкраще відповідає їх потребам на кожному етапі розвитку. Особливу увагу слід звернути на умови фінансування, такі як частка власності, яку інвестори беруть в обмін на свої кошти, та рівень контролю, який вони можуть вимагати над проектом. Важливо також розуміти, що кожен варіант фінансування має свої специфічні ризики та вимоги.

Слід пам'ятати, що успішне фінансування стартапу не лише забезпечує необхідний капітал для розвитку бізнесу, але й може відкривати двері до цінних ресурсів, знань та мережі контактів. Ефективне фінансування вимагає збалансованого підходу, де враховуються поточні потреби стартапу, його довгострокові цілі, а також інтереси та очікування інвесторів.

В контексті аналізованого підрозділу про фінансування стартап-проектів, можна виділити ключові висновки щодо джерел фінансування на різних етапах розвитку стартапу. Важливість залучення зовнішнього фінансування для реалізації та масштабування інноваційних проектів є безперечною. Розглянуті варіанти фінансування від власних коштів, 3F (Family, Friends, Fools), програм акселерації, бізнес-ангелів, бізнес-інкубаторів, грантів до венчурних фондів, банківського кредитування, і інвестиційних компаній, відображають широкий спектр можливостей для стартапів на різних етапах їх розвитку.

Залучення власних коштів та коштів від близьких людей на посівній стадії дозволяє стартапам зберегти незалежність та контроль над проектом, однак має обмеження з точки зору доступного обсягу капіталу. Програми акселерації та бізнес-інкубатори, з іншого боку, надають не лише фінансування, а й цінні ресурси, менторство та доступ до професійної мережі.

На стадії запуску та зростання стартапи можуть звертатися до більш масштабних джерел фінансування, таких як венчурні фонди та банківське кредитування, які дозволяють залучити значні суми для розширення бізнесу. Ці джерела, однак, можуть вимагати віддачі частини контролю над компанією або прийняття на себе більшого ризику через зобов'язання за кредитами.

На стадії розширення та виходу фонди прямого інвестування та стратегії виходу через продаж частки компанії або публічне розміщення акцій (IPO) стають реальними опціями для стартапів, що досягли стабільного зростання та успіху на ринку.

Різноманітність джерел фінансування вимагає від засновників стартапів уважного аналізу та стратегічного підходу до вибору найбільш підходящого варіанту, з урахуванням специфіки проекту, його потреб у капіталі, а також готовності власників до зміни рівня контролю над бізнесом. Важливо також враховувати потенційні ризики та обмеження, пов'язані з кожним видом фінансування, для забезпечення сталого розвитку проекту.

1.3 Інфраструктурне забезпечення Start-up-проектів

Інфраструктура є важливим компонентом для успішного розвитку та запуску стартапів. Вона надає необхідну підтримку та ресурси для підприємців на ранніх стадіях їхнього розвитку. У цьому підрозділі ми розглянемо роль інфраструктури у сприянні успіху стартапів, порівняємо різні інфраструктурні

моделі та розглянемо інтеграцію інфраструктури з фінансовими потребами стартапів.

Роль інфраструктури в успіху стартапів

Інфраструктура для стартапів включає в себе різні елементи, такі як технологічні парки, інкубатори, акселератори та спільні робочі простори.

Ці компоненти забезпечують доступ до важливих ресурсів та послуг, які є критично важливими для раннього розвитку стартапів. Наприклад:

- *Технологічні парки* можуть надавати стартапам доступ до спеціалізованих лабораторій і обладнання, що допомагає в розробці і тестуванні нових продуктів.
- *Інкубатори та акселератори* можуть надавати менторство, консультації, інструкції з бізнесу та можливості для нетворкінгу, що сприяє розвитку стартапів.
- *Спільні робочі простори* надають стартапам доступ до офісних приміщень та інфраструктури, що зменшує витрати на оренду приміщень і обслуговування офісу.

Ці інфраструктурні компоненти також сприяють побудові мережі контактів та забезпечують доступ до фінансових та юридичних консультантів, які допомагають у вирішенні різних аспектів створення та розвитку бізнесу.

Порівняльний аналіз різних інфраструктурних моделей

Зараз, у сучасному світі, роль інфраструктури для стартапів є вирішальною у їхньому розвитку та успіху. Враховуючи різноманітність інфраструктурних моделей, які можуть варіюватися в залежності від географічного розташування, специфіки індустрії та стадії розвитку стартапу, важливо провести порівняльний аналіз цих моделей та з'ясувати, як вони можуть бути адаптовані та застосовані в різних контекстах.

Технологічні Кластери (Силіконова Долина, США):

- Особливості: Силіконова Долина відома своїми технологічними кластерами, що включають велику кількість технологічних компаній, інвесторів, інкубаторів та акселераторів.

- Переваги: сприяє інтенсивному нетворкінгу, доступу до капіталу, та взаємодії з великими технологічними гравцями.
- Недоліки: висока конкуренція та високі витрати на життя та розвиток бізнесу.
- Адаптація: можливо створити міні-кластери у власній країні, залучаючи місцеві технологічні компанії та інвесторів.

Інкубатори та Акселератори (Ізраїль):

- Особливості: Ізраїль відомий своєю мережею інкубаторів та акселераторів, які підтримують інноваційні стартапи.
- Переваги: ефективна підтримка на ранніх етапах, доступ до досвідчених менторів та потенційних інвесторів.
- Недоліки: високий рівень конкуренції за доступ до цих програм, іноді обмежене фокусування на певних індустріях.
- Адаптація: власна мережа інкубаторів та акселераторів у власній країні, спрямована на локальні індустрії, може сприяти розвитку стартапів.

Державна Підтримка (Фінляндія):

- Особливості: Фінляндія активно використовує державні ресурси для підтримки інноваційних стартапів, включаючи гранти, податкові пільги та дослідницькі програми.
- Переваги: стабільне фінансування та підтримка на різних етапах розвитку, низький рівень ризику для стартапів.
- Недоліки: висока залежність від державної політики та потенційні бюрократичні перешкоди.
- Адаптація: розробка подібних державних програм у власній країні може сприяти розвитку стартапів та зменшенню їхнього фінансового ризику.

Коворкінг та Спільні Робочі Простори (Глобальний Тренд):

- Особливості: коворкінг та спільні робочі простори надають стартапам гнучкість у роботі та доступ до спільноти однодумців.
- Переваги: низькі витрати на інфраструктуру, можливості для нетворкінгу, доступ до спільних заходів та ресурсів.

- Недоліки: обмеження у приватності, можливе відволікання від роботи через відкритий простір.
- Адаптація: розвиток коворкінгів в власній країні, спрямованих на конкретні індустрії або спільноти, може сприяти зростанню локальних стартапів.

Китайські Технологічні Парки:

- Особливості: Китай має велику кількість технологічних парків, які забезпечують комплексну підтримку стартапів.
- Переваги: забезпечення всебічної підтримки, включаючи технологічну, юридичну, і бізнес-консультацію.
- Недоліки: високий рівень конкуренції, потенційна залежність від державних ініціатив. Адаптація: створення подібних технологічних парків у власній країні, з акцентом на місцеві індустрії, може сприяти розвитку національної інноваційної екосистеми.

Державна Підтримка (Україна):

- Особливості: Україна поступово розвиває інфраструктуру підтримки стартапів, з акцентом на державну підтримку та розвиток інноваційних класів та технопарків.
- Переваги: зростаюча підтримка уряду у вигляді грантів, податкових пільг для ІТ-сектора та підтримка дослідницьких проектів.
- Недоліки: порівняно з іншими країнами, рівень державної підтримки та інвестицій ще є недостатнім.
- Адаптація: збільшення урядових ініціатив та програм, які б спрямовували ресурси на розвиток стартапів, може значно підсилити інноваційний потенціал України.

Узагальнюючи вище викладенні аспекти - порівняльний аналіз різних інфраструктурних моделей демонструє, що кожна з них має свої унікальні переваги та виклики. Важливо розуміти, що немає універсальної моделі, яка б підходила кожному стартапу, див Додаток А (Аналіз інфраструктурних моделей для стартапів). Замість цього, ефективність інфраструктурних моделей залежить від

конкретних потреб стартапу, його географічного розташування та специфіки індустрії. Можливість адаптації та імплементації цих моделей у власному контексті може забезпечити значну підтримку для місцевих стартапів. Проте, для успішного застосування кожна модель потребує аналізу місцевих умов та ринкових вимог. Стартапи мають бути гнучкими, щоб пристосуватись до швидко змінних економічних сценаріїв і використовувати наявні ресурси з максимальною ефективністю. Окрім цього, важливою є співпраця з урядовими агенціями, приватним сектором та освітніми інституціями для створення сприятливого середовища для інновацій та підприємництва. Успіх також залежить від доступу до кваліфікованих кадрів, ефективних механізмів фінансування та здатності до масштабування бізнесу.

Інтеграція інфраструктури з фінансовими потребами стартапів, Інфраструктура також може бути інтегрована з фінансовими потребами стартапів. Вона може сприяти залученню фінансування через організацію пітчінг-сесій, демо-днів та інших подій, які привертають інвесторів. Доступ до інвестиційного екосистеми, яка зазвичай існує в інфраструктурних центрах, може збільшити шанси стартапу на отримання фінансової підтримки.

Загалом, інфраструктура для стартапів відіграє важливу роль у створенні сприятливого середовища для їхнього успішного розвитку.

Висвітлюючи значення інфраструктури для розвитку стартапів, можна зазначити, що доступ до спеціалізованої інфраструктури, такої як технологічні парки, інкубатори, акселератори, та спільні робочі простори, є ключовим для успіху стартап-проектів. Ці елементи інфраструктури забезпечують не лише фізичні ресурси, але й важливу підтримку у формі менторства, доступу до мережі контактів, фінансових та юридичних консультантів, що сприяє швидкому розвитку та зростанню стартапів.

Технологічні парки, зокрема, відіграють важливу роль у наданні доступу до високотехнологічного обладнання та спеціалізованих лабораторій, що є критично важливим для розробки та тестування інноваційних продуктів. Інкубатори та акселератори, з іншого боку, забезпечують більш комплексну підтримку,

включаючи менторство, бізнес-консультації, та можливості для нетворкінгу, що допомагає стартапам у реалізації їхніх бізнес-моделей та проникненні на ринок. Спільні робочі простори, в свою чергу, надають гнучкість та знижують витрати на офісну інфраструктуру для стартапів, одночасно забезпечуючи доступ до спільноти однодумців та потенційних партнерів.

Порівняльний аналіз різних інфраструктурних моделей показує, що кожна з них має свої унікальні переваги та виклики. Моделі, такі як технологічні кластери Силіконової Долини, надають неперевершені можливості для нетворкінгу та доступу до капіталу, хоча й можуть бути пов'язані з високою конкуренцією та високими витратами на життя.

Інтеграція інфраструктури з фінансовими потребами стартапів є критично важливою. Інфраструктурні центри можуть сприяти залученню фінансування через організацію пітчінг-сесій, демо-днів, та інших заходів, що привертають увагу інвесторів. Доступ до інвестиційного екосистеми, яка зазвичай існує в таких центрах, може значно збільшити шанси стартапу на успішне залучення коштів.

Таким чином, ефективне використання інфраструктурних ресурсів та їхня інтеграція з фінансовими потребами стартапів є ключовими для забезпечення успіху інноваційних підприємств. Важливо розробити стратегію, яка б враховувала специфіку стартапу, його індустрію та географічне розташування, для вибору найбільш підходящої інфраструктурної моделі та оптимізації доступу до фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСУВАННЯ START-UP-КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

2.1 Детермінація ринкового стану стартапів в Україні

Сучасна Україна, без сумніву, переживає період активного розвитку інноваційних підприємств та стартапів. Індустрія стартапів у країні щороку набуває все більшого розмаху, здійснюючи перетворення у багатовимірному інноваційному просторі. Однак, незважаючи на підвищений інтерес до стартап-екосистеми, питання джерел фінансування залишаються актуальними та складними для розв'язання.

Сприяючи виробленню глибшого розуміння ситуації на ринку стартапів в Україні та факторів, що впливають на їхнє фінансування, дане дослідження присвячене аналізу та детермінації ринкового стану з погляду джерел фінансування. Джерела фінансування мають вирішальне значення для успішного розвитку стартапів та їхнього подальшого впливу на економіку та суспільство.

У даному підрозділі ми розглянемо актуальні питання стосовно детермінації ринкового стану стартапів в Україні та важливість розуміння джерел фінансування для їхнього успіху. Ми дослідимо фактори, які впливають на вибір джерел фінансування стартапів та виявимо основні тенденції.

Почнемо з дослідження деяких оціночних систем саме на ринку України - Global Startup Ecosystem Ranking - це рейтингова система, розроблена StartupBlink, яка оцінює та порівнює інноваційні стартап-екосистеми різних країн та міст по всьому світу. Цей рейтинг дозволяє аналізувати рівень розвитку стартап-галузей, їхню конкурентоспроможність, інфраструктуру для нових підприємств, наявність інвестиційного капіталу, доступність талановитого персоналу, а також інші фактори, які визначають успішність та привабливість стартап-екосистеми для бізнесу та інвесторів.

В Global Startup Ecosystem Ranking, як видно на графіку нижче, Україна вже починаючи з 2020 року входить до ТОП-50 країн з найбільш сприятливою стартап-екосистемою. Як відмічено в звіті, основними перевагами Україні на даному ринку стали саме висока кваліфікація розробників, створення глобальних та масштабованих технологій, а також «введення в гру» перших єдинорогів (Grammarly, People.ai, GitLab, Firefly Aerospace) [26].



Рисунок 2.1 - Позиція України в Global Startup Ecosystem Index (світ), 2020-2023

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Однак, в період 2022-2023 роки спостерігалось суттєвий спад позиції України в рейтингу, причиною чого стала насамперед війна на території країни. Так, за 4 роки Україна знизилася аж на 20 позицій в глобальному рейтингу. Проте, не дивлячись на всі перешкоди для стартап індустрії з початку війни, вже в 2023 році Україна піднялася в рейтингу на 1 позиції, що свідчить про поступову адаптацію сучасної стартап-екосистеми в умовах невизначеності.

Варто також додати, що в звіті акцентовано увагу на тому, що не дивлячись на складну ситуацію в Україні спровоковану перш за все війною на її території, в країні все-таки була створена видатна стартап-екосистема, яка є масштабованою та глобальною. Деякі приклади вражаючих стартапів з України - People.ai, Grammarly, Gitlab та Ahrefs мають величезну глобальну базу учасників. За висновками експертів, українські стартапи продемонстрували стійкість, і переважна більшість з них продовжують свою діяльність в країні. Також, в звіті йде мова про те, що одним із найбільших викликів в післявоєнний час для країни в даній ніші може стати повернення український талантів, які емігрували за межі країни [26].

Продовжуючи аналіз сучасного стану стартап-екосистеми та інвестиційну привабливість України, наступним кроком розглянемо позицію України в міжнародному рейтингу Global Innovation Index 2023. В цілому, тренд подібний до глобального щодо сприятливості стартап-екосистеми в країні. [25, с.4].

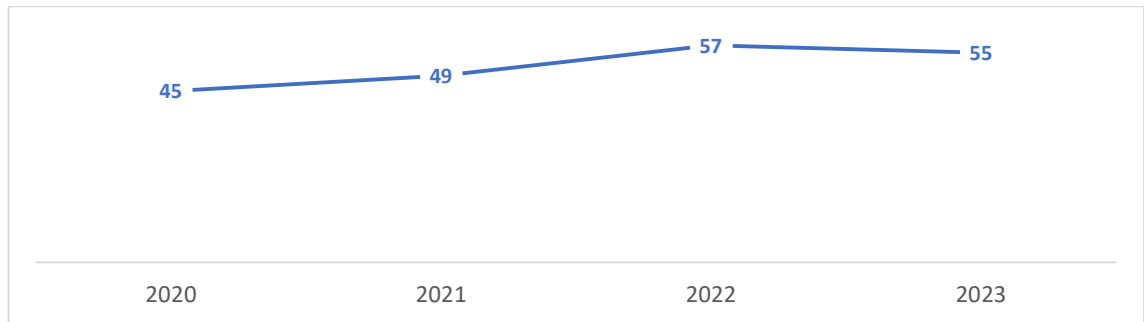


Рисунок 2.2 - Позиція України в Global Innovation Index 2020-2023

Джерело: розроблено автором на основі [26]

В даному звіті, загальний рейтинг країни встановлюється на базі окремих рейтингів за різними складовими, які впливають на інноваційний потенціал країни, а саме: інституції, людський капітал та дослідження, інфраструктура, розвиненість ринку, розвиненість бізнесу, науковий та технологічний результат та креативний результат. Для кращого розуміння інноваційної перспективи країни, було досліджено позиції країни в вище перелічених напрямках за період 2019-2023рр [49-53]. В результаті, можна зробити висновок, що найбільшим потенціалом на глобальному ринку є саме науковий та технологічний результат, найгірший результат спостерігається в розвиненості ринку. Найбільший спад позиції країни в рейтингу за досліджуваний період мав місце в науковому на технологічному потенціалі (-17 позицій), найбільший зріст, в свою чергу, присутній в напрямку інфраструктури (+20 позицій).

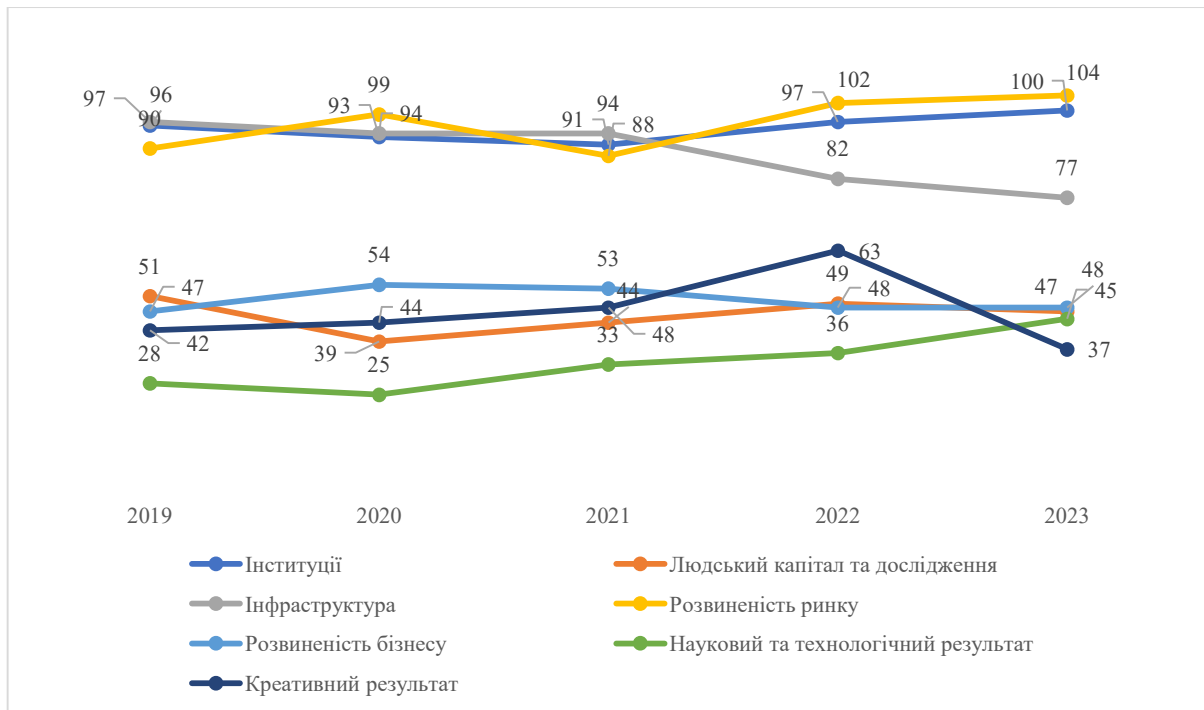


Рисунок 2.3 - Позиція України в Міжнародному Інноваційному Індексі за окремими складовими, 2019-2023рр

Джерело: розроблено автором на основі [49-53]

За даними звіту Global Startup Ecosystem Ranking 2023, найбільш сприятливу стартап-екосистему мають наступні міста: Київ, Львів, Одеса, Харків та Тернопіль. Варто також відмітити, що в рейтингу ТОП-100 міст світу з найбільш розвинуеною стартап-екосистемою, 77 місце займає Київ, який є рушійною силою розвитку стартап індустрії в країні. В 2022 році, не дивлячись на складну геополітичну ситуацію в країні, в місті створено 16 коворкінгів, 2 акселераторів, 20 організацій (до числа яких входять фонди бізнес-ангелів та венчурні фонди, інвестиційні компанії та ІТ асоціації, громадські організації та інноваційний парк). Нижче на графіку представлена динаміка позиції у рейтингу вище вказаних міст у період з 2020 по 2023 роки. На графіку видно, що особливо важким виявився 2022 рік, так як усі 5 міст значно опустилися в рейтингу. Проте, не дивлячись на такий стрімкий спад, в 2023 році майже всі міста показали позитивну тенденцію, що свідчить перш за все про поступове пристосування країни до сучасних умов на ринку стартапів [26].

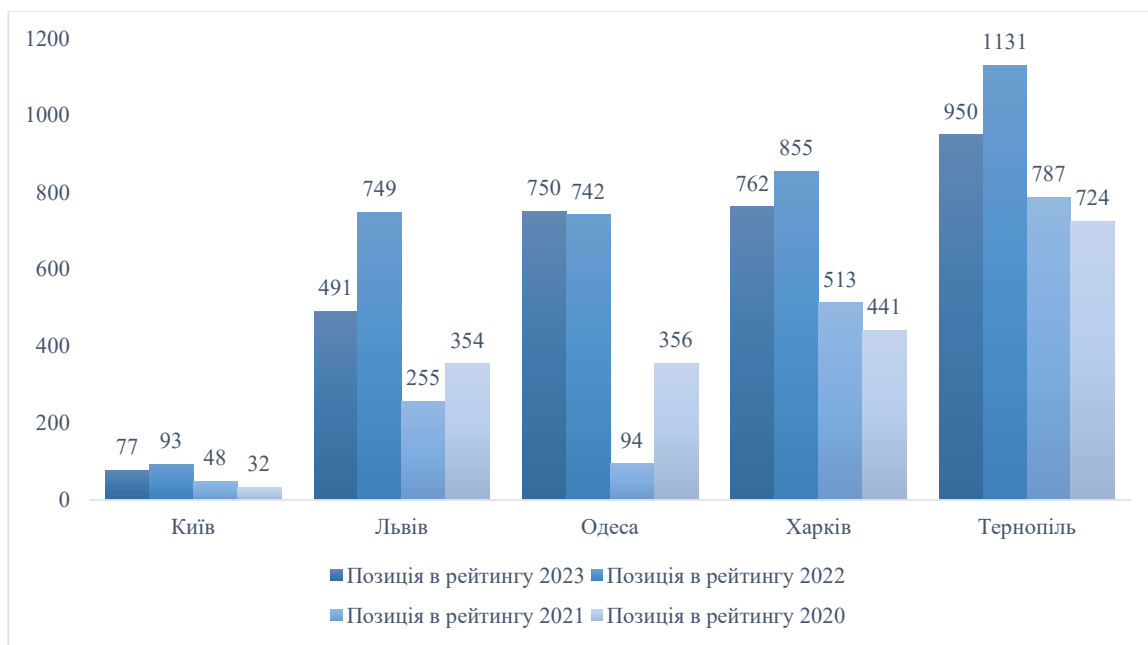


Рисунок 2.4 - ТОП-5 міст України з найбільш розвинуеною стартап-екосистемою в світі, 2022-2023

Джерело: розроблено автором на основі [26]

Додатково було також проаналізовано звіт The Global Startup ecosystem report 2023 (за підтримки Startup Genome), в одній із частин якого йшла мова про поточний стан української стартап-екосистеми, де, в своєму інтерв'ю, представники Українського фонду стартапів та платформи TechUkraine відмітили, що війна назавжди змінила українську стартап-екосистему, але все ж таки, дивовижна кількість стартапів пережили місяці російських атак і навіть знайшли шляхи для зростання. Лише 12% стартапів повністю зупинили свою діяльність. В 43% стартапів очікувалося зростання у 2023 році за результатами 2022 року. Також, варто зауважити, що не дивлячись на всі перешкоди, технологічний сектор був одним з небагатьох, де спостерігалось зростання експорту ІТ-послуг на понад 5%, незважаючи на всі виклики, з якими зіткнувся сектор, збільшившись до \$7,4 млрд. Розмір інвестицій в українські стартапи у 2022 році також був значним. Існували цільові фонди та спеціальні програми, запущені різними програмами від агенцій, включаючи USAID, GIZ, Google для стартапів та інші. Багато було зроблено для покращення інвестиційного клімату в Україні та підготовки основ для післявоєнного відновлення [23, с.2-5].

За висновками експертів, української стартап-екосистеми за останні декілька років мали наступні особливості:

- стартапи ставлять у пріоритет вирішення базових проблем, які не мають відношення до більшості інших по всьому світу, таких як безпека, доступ до інтернету та електроенергії;
- залучення інвестицій стало ще складнішим через високий ступінь ризикованості;
- понад 30% стартапів переїхали до різних країн світу формуючи глобальну стартап-екосистему;
- незважаючи на війну, українські стартапи підтримують армію, продовжуючи вести бізнес, реалізовувати проекти, платити податки, здобувати нових клієнтів та розширюватися на міжнародному рівні;
- українські стартап-проекти набрали більшого розголосу та стали все більш публічними [23].

За даними платформи Startupranking [27, с.5], кількість стартап створених стартап проектів за рік з 2020 до 2022 років мала позитивну тенденцію (рис.2.5). Проте, не дивлячись на суттєвий спад в 2023 варто зауважити, що така ситуація була передбачуваною: через гео-політичну ситуацію в країні ніша стала все більш ризикованою, а також більше сили було направлено на більш масштабні актуальні проекти.



Рисунок 2.5 - Кількість створених стартапів, 2020-2023рр

Джерело: розроблено автором на основі [27. с.5]

В розрізі міст з найбільшою часткою створених стартапів в 2023 році, беззаперечним лідером є місто Київ та Київська область (81%). Друге місце поділяють між собою Львівська та Одеська області (по 4%). За ними йдуть Харківська (2%) та Тернопільська (1%) області. Дана ситуація є цілком очікуваною, так як подібна тенденція розподілу була виявлена в дослідженні сприятливості стартап-екосистеми представлена в глобальних рейтингах.

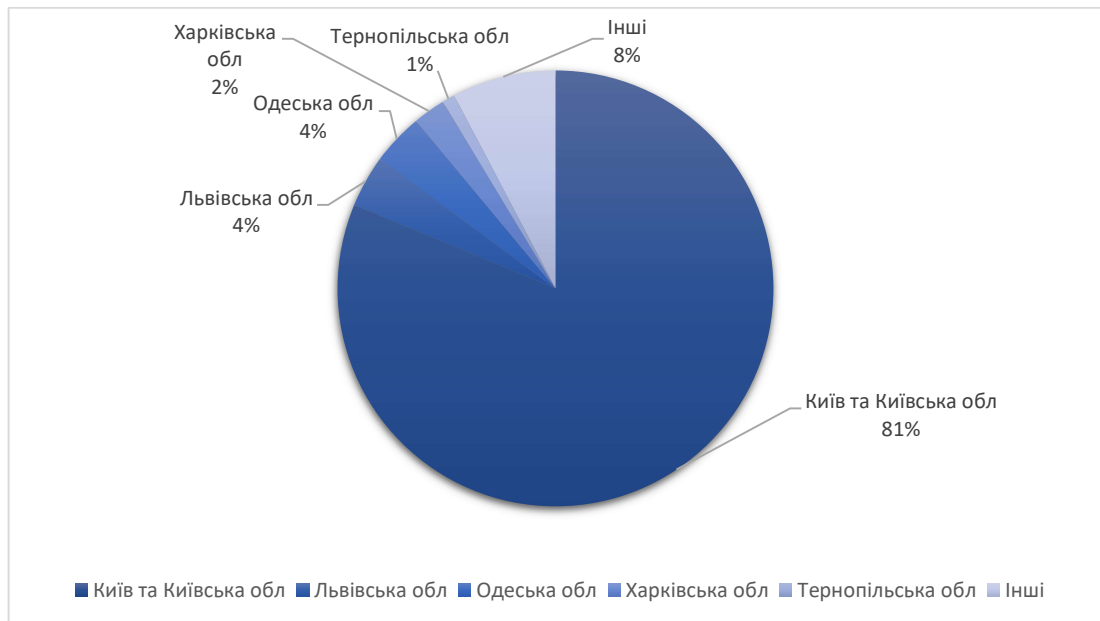


Рисунок 2.6 - Часта створених стартапів за найбільшими містами в 2023 році, %

Джерело: розроблено автором на основі [27]

За даними StartupBlink [28, с.4] – рис.2.6 - у 2022 році найбільше стартапів було реалізовано у сфері ІТ технологій (40%), які є рушійною силою стартап-екосистеми країни, що визнана на міжнародному ринку. На другому місці закріпилась сфера суспільства та довкілля (12%), що вже досить давно закріпилась в топі різних країн за рахунок популяризації напрямку сталого розвитку. На третьому місці розмістилася сфера електронної комерції та роздрібної торгівлі (9%), яка, в свою чергу, набрала неабиякої популярності з початком пандемії.

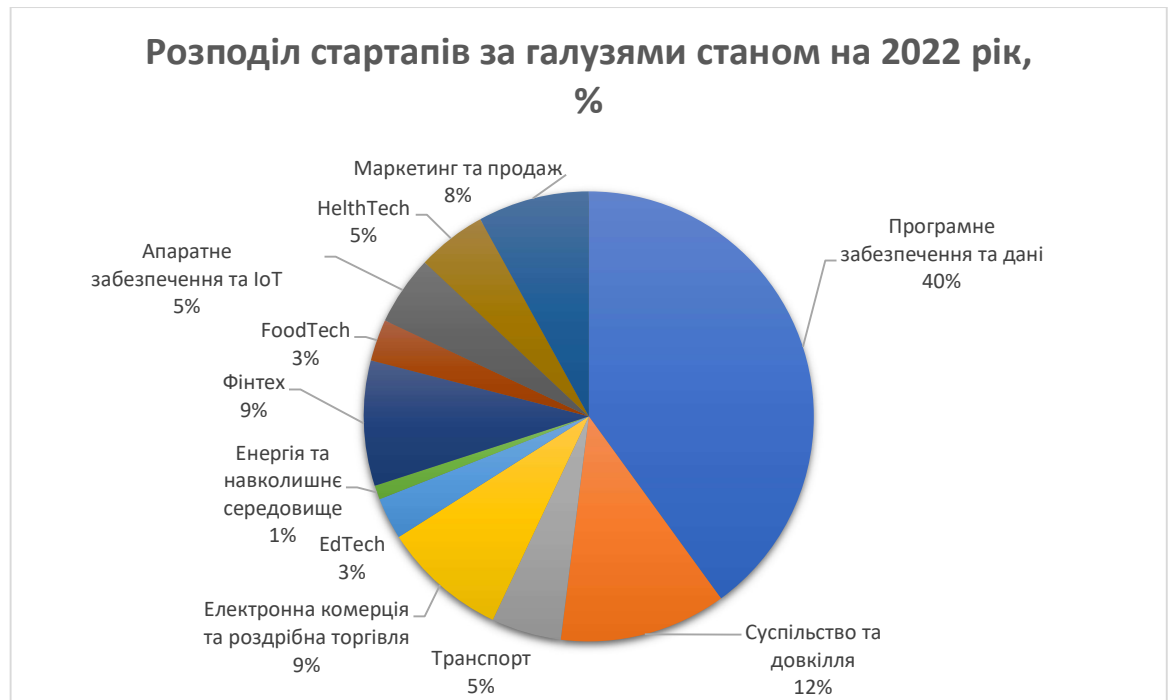


Рисунок 2.7 - Розподіл стартапів за галузями станом на 2022 рік, %
Джерело: розроблено автором на основі [28]

За даними звіту UKRAINIAN STARTUP ECOSYSTEM: Facing the challenges, seizing the opportunities [36] розробленим Polish-Ukrainian Startup Bridge за підтримки Українського фонду стартапів, було виявлено, що переважна більшість стартапів в Україні реалізуються за рахунок власних коштів та Українського фонду стартапів. Проте варто також зауважити, що зростає зацікавленість з боку місцевих та іноземних інвесторів. Результати представлені на рис. 2.8.

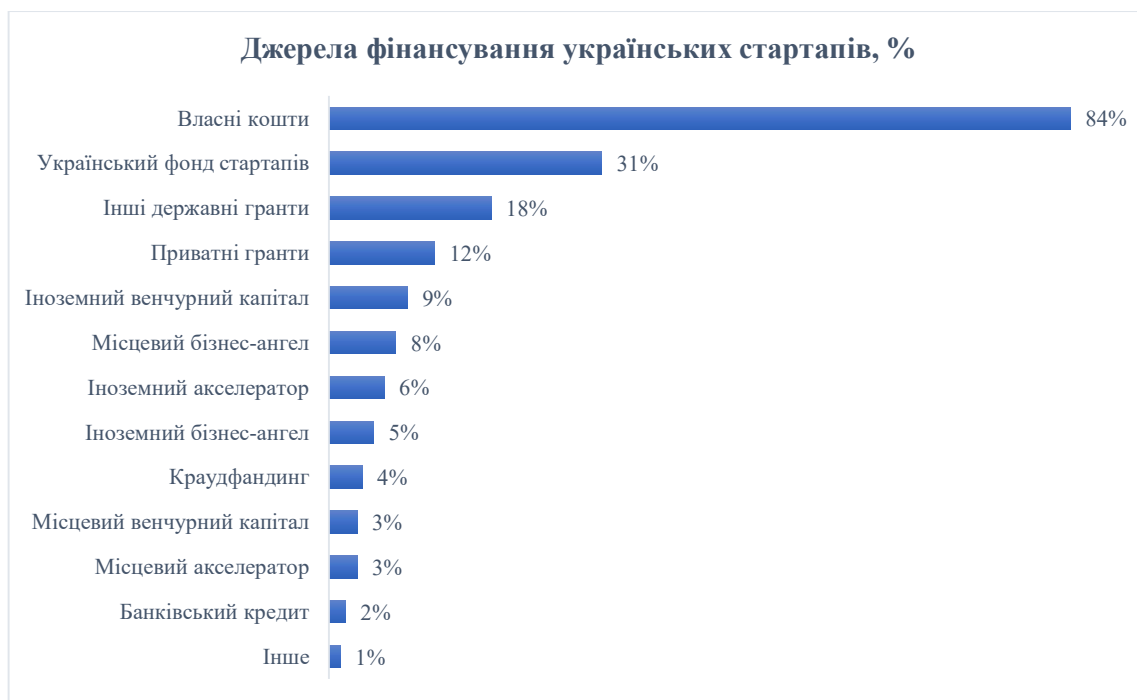


Рисунок 2.8 - Джерела фінансування українських стартапів, %

Джерело: розроблено автором на основі [28]

Ще одним із методів залучення фінансування стартап проектів є краудфандингові платформи, які використовуються для залучення фінансування від групи індивідуальних спонсорів чи інвесторів для реалізації стартап-проектів. Це відкриває можливості для підприємців отримати підтримку від широкого кола людей, сприяючи розвитку інновацій та новаторських ідей. В загальному, для українських стартапів існує ціла низка краудфандингових платформ, як українських (dobro.ua, Велика ідея, GoF, Моє місто тощо) так і міжнародних (Kickstarter, Indiegogo тощо).

Для аналізу профілю України на краудфандингових платформах, розглянемо динаміку фінансування проектів за напрямки та виокремимо частку успішно профінансованих та невдалих на платформі Kickstarter. В результаті, можна зробити висновок, що найбільше стартапів представлені таких категоріях, як: дизайн (246 проектів), ігри (135 проектів) та технології (53 проект). Найбільша частка профінансованих стартапів припадає на дизайн (58%), мистецтво (56%) та ігри (53%). Найбільша частка непрофінансованих проектів має місце в таких напрямках, як: театр (100%), журналістика (85%) та їжа (77%) [39, с 20-21].

Таблиця 2.1 - Профіль України на краудфандинговій платформі Kickstarter станом на кінець 2023 року

Напрямок	Кількість	Фінансування				Частка стартапів, %	
		Успішне	Невдале	Скасоване засновником	В процесі фінансування	Профінансовані	Непрофінансовані
Мистецтво	39	22	16	1	0	56%	41%
Комікси	4	0	3	1	0	0%	75%
Ремесла	21	9	10	2	0	43%	48%
Танці	3	1	1	1	0	33%	33%
Дизайн	246	143	58	44	1	58%	24%
Мода	53	15	27	10	1	28%	51%
Кіно та відеоіндустрія	74	16	48	9	1	22%	65%
Їжа	13	2	10	1	0	15%	77%
Ігри	135	72	36	26	1	53%	27%
Журналістика	13	1	11	1	0	8%	85%
Музика	23	5	12	6	0	22%	52%
Фотоіндустрія	29	9	13	7	0	31%	45%
Видавнича справа	29	5	20	4	0	17%	69%
Технології	56	18	29	8	1	32%	52%
Театр	4	0	4	0	0	0%	100%

Джерело: розроблено автором на основі [39]

Варто також відмітити, що з 2023 року в Україні запустили першу краудфандингову платформу цілком спеціалізованою на зборі коштів на волонтерські проекти, спрямовані на допомогу ЗСУ та іншим оборонним структурам - «Доповідай» («ДОПОМогу Військовим ДАЙ»). Станом на кінець 2023 року, на платформі зареєстровано 44 проекти, з яких: 2 проекти в процесі збору, 14 проектів в реалізації, 22 проекти зібрали потрібний обсяг коштів та 6 проектів не було профінансовано [40, с.14-19].

За даними видавництва DealBook of Ukraine: 2023 edition, до числа українських єдинорогів (з публічною оцінкою в понад 1 млрд дол) станом на 2023 рік відноситься 5 стартапів [48, с.4]. Одразу можна порівняти до Топ-5 стартапів виокремлених відомим видавництвом Форбс [47, с.2].

Таблиця 2.2 -Топ-5 найкращих стартапів за версією Forbes 2021.

Назва	Короткий опис	Галузь	Оцінка	Інвестиції
Gitlab	Це онлайн інструмент для створення програмного забезпечення та полегшення управління проектами. Він автоматизує процес кодування, виявляє помилки та забезпечує взаємодію фахівців, які працюють над різними аспектами проекту	Розробка	6 млрд дол	434 млн дол
Grammarly	Платформа, яка сприяє формулюванню англійських текстів та підвищує їхню ефективність та ясність. Основою є система штучного інтелекту, яка проводить аналіз мови	Вебсервіси	1-2.5 млрд дол	200 млн дол
Ajax Systems	Найбільший виробник професійних систем безпеки в Європі	Розумні пристрої	Від 500 млн дол	11 млн дол
People.ai	Стартап представляє собою сервіс штучного інтелекту, який автоматизує збір та аналіз даних, що надходять від менеджерів з продажу. Це призначено для надання рекомендацій і сприяння у більш швидкому та ефективному укладанні угод	CRM	420-500 млн дол	107 млн
Restream	Сервіс, що надає можливість транслювати відео в режимі реального часу на понад 30 світових платформах, таких як YouTube, Twitch і інші	Стримінг	220-250 млн дол	55 млн дол

Джерело: розроблено автором на основі [47]

Також, за даними звіту, ще 7 стартапів потенційно можуть стати єдинорогами в найближчий час (компанії з ринковою оцінкою в 0.2-2.1 млрд дол, яка не підтверджена публічно). До цього переліку відносяться наступні стартапи: Ajax (мануфактура та системи безпеки для дому), Creatio (безкодова платформа для автоматизації робочих процесів та CRM), SoftServe (міжнародна компанія з цифрових рішень), Genesis (компанія, що будує глобальний технологічний бізнес разом з підприємцями з Центральної та Східної Європи), Preply (онлайн-маркетплейс для вивчення мов, який поєднує студентів з викладачами понад 50 мов), Ciklum (міжнародна компанія з цифрових рішень) та Restream (мультипотокowe рішення для розповсюдження та монетизації відеоконтенту в реальному часі).

Таблиця 2.3 – Топ-5 найкращих стартапів за Dealbook 2023

Назва	Рік	Галузь	Ринкова оцінка
Gitlab	2018	Розробка	Понад 1.1 млрд дол
Bitfury	2018	Блокчейн	Понад 2 млрд дол
Grammarly	2019	Вебсервіси	Понад 13 млрд дол
People.ai	2021	CRM	1.1 млрд дол
AirSlate	2022	Розробка	Понад 1.25 млрд дол

Джерело: розроблено автором на основі [48]

Венчурний фонд TA Ventures, Міністерство цифрової трансформації та Український фонд стартапів (USF) створили карту стартапів із пріоритетними вертикалями, які допоможуть у відбудові України та нашої економіки, серед яких [30]: будівельні технології, логістичні технології, харчові та агротехнології, EdTech, цифрова медицина, соціальна сфера та сфера зайнятості, FinTech, енергетика та сталий розвиток, військові технології та кібербезпека.

У даному підрозділі магістерської роботи ми проаналізували, як стартапи в Україні отримують фінансування та як це впливає на їхні можливості. Ми виявили, що існує різноманітність джерел фінансування для стартапів, включаючи венчурний капітал, ангельські інвестиції та підтримку з боку держави на базі статистичних даних. Ці різні джерела грають важливу роль у забезпеченні життєздатності та розвитку стартапів. Однак ми також помітили, що стартапи в Україні стикаються з викликами, такими як обмежений доступ до фінансування та великий рівень ризику.

Під час нашого аналізу ми звернули увагу на те, що на ринку стартапів в Україні спостерігається зростаючий інтерес до технологічних інновацій та цифрової трансформації. Це свідчить про потенціал для залучення інвестицій в ці області. Ми також підкреслили важливість створення сприятливого інвестиційного клімату, який сприяє залученню як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

У нашому дослідженні виокремлюється висновок, що хоча є певні позитивні моменти у фінансуванні стартапів, існує значний потенціал для поліпшення. Інвестиційні стратегії, спрямовані на підтримку інновацій та технологічного

розвитку, можуть значно підвищити шанси стартапів в Україні на досягнення довгострокового успіху.

У сучасній Україні інноваційні підприємства та стартапи відіграють вирішальну роль у розвитку економіки та суспільства. З кожним роком кількість стартапів зростає, підкреслюючи їх значення в багатовимірному інноваційному просторі. Однак, успіх цих ініціатив значною мірою залежить від доступу до фінансування, яке залишається складним та критичним аспектом.

Основою цього розділу є аналіз стану стартап-екосистеми в Україні, з акцентом на джерела фінансування та їх вплив на розвиток інноваційних підприємств. Значення такого дослідження полягає у виявленні тенденцій та факторів, які формують фінансове середовище для стартапів, відіграючи важливу роль у їх успіху та внеску в економіку.

На прикладі рейтингу Global Startup Ecosystem Ranking від StartupBlink можна відстежити позицію України на глобальному рівні. Згідно з цим рейтингом, Україна увійшла до ТОП-50 країн за сприятливістю стартап-екосистеми, що свідчить про високий потенціал та міжнародне визнання. Особливо важливими факторами успіху є кваліфікація розробників та створення глобальних технологій. Проте вплив війни на території країни зумовив певний спад у рейтингу, хоча незначне підвищення позиції в 2023 році свідчить про поступове відновлення і адаптацію стартап-екосистеми до нових умов.

Аналізуючи Global Innovation Index, можна виявити аналогічні тренди щодо інноваційної активності та потенціалу країни на міжнародному рівні. Окремі складові цього індексу дозволяють оцінити сфери, де Україна має найбільший потенціал для росту, а також визначити аспекти, які потребують покращення.

В контексті розвитку стартапів, джерела фінансування відіграють ключову роль. Власне фінансування, підтримка з боку держави, ангельські інвестиції та венчурний капітал є основними механізмами, які сприяють розвитку нових

підприємств. Адаптація цих механізмів до специфіки українського ринку може значно підвищити їх ефективність.

Цей розділ підкреслює необхідність глибшого розуміння фінансового середовища для стартапів в Україні, акцентуючи на важливості розробки інноваційних фінансових інструментів, які враховують місцеві умови та потреби підприємців. Такий підхід сприятиме створенню сприятливих умов для розвитку стартапів, їхнього зростання та внеску в інноваційний розвиток країни.

Переходячи до наступного розділу, де ми глибоко проаналізуємо фінансування Українського фонду стартапів та його динаміку. Цей аналіз надасть нам можливість краще зрозуміти, як можна оптимізувати фінансові стратегії для підтримки стартапів, сприяючи їхньому зростанню та інноваційному розвитку.

2.2 Огляд фінансування українського фонду стартапів та його динаміка

Український фонд стартапів (Фонд Розвитку Інновацій) – це державна інституція, без перебільшення, найбільший «промоутер» українських стартапів, головною метою якого є сприяння розвитку інноваційних та технологічних стартапів шляхом надання фінансової підтримки на початкових етапах, створення умов для зростання стартап-екосистеми та підвищення інвестиційної привабливості стартап індустрії України на міжнародному ринку.

Фонд створений у 2018 році Міністерством фінансів за ініціативою Прем'єр-міністра України. Офіційна презентація Українського фонду стартапів (УФС) та його наглядової ради відбулася 11 липня 2019 року. З 1 січня 2023 року УФС перейшов у сферу управління Міністерства цифрової трансформації.

До основних завдань Українського фонду стартапів відносяться:

- Надання на конкурсних засадах безповоротної фінансової підтримки суб'єктам господарювання приватного сектору економіки країни, що провадять інноваційну діяльність з метою комерціалізації її результатів,

або фінансування на конкурсних засадах інноваційних проектів, що демонструють високий потенціал комерційного успіху.

- Залучення фінансування у сферу інновацій від українських недержавних організацій, підприємств та установ, міжнародних та іноземних урядових та неурядових фінансових та нефінансових організацій, приватних осіб.
- Організація та проведення конкурсних відборів інноваційних проектів з метою надання фінансової підтримки та/або технічної допомоги для їх реалізації.
- Поширення інноваційних розробок підприємств приватного сектору економіки серед можливих споживачів та покупців в Україні та за кордоном.
- Супровід інноваційних проектів та ведення моніторингу для забезпечення їх ефективної реалізації та цільового використання надання фінансових ресурсів.

УФС використовує корпоративну систему управління та прозору систему відбору стартапів. Навіть при тому, що фонд є державним, рішення приймаються децентралізовано завдяки незалежним експертам. Процес відбору дотримується послідовності та етапів, які, з одного боку, взаємодоповнюють один одного, а з іншого - кожен етап дозволяє перевірити попередній, що сприяє зменшенню ризиків упередженості чи суб'єктивності.

Модель УФС представляє собою нетиповий підхід для українського державного сектору. Наприклад, усі процеси, пов'язані із заявками стартапів, повністю цифрові та відбуваються на спеціалізованому веб-порталі Фонду, де використовуються електронні підписи. Це є результатом успішної імплементації вже перевірених аналогічних моделей з урахуванням міжнародних практик, адаптованих під особливості національного законодавства та української стартап-екосистеми. Крім того, на будь-якому етапі відбору стартапів не залучені державні службовці чи інші посадові особи, оскільки цей процес визначає ринок (за винятком програми подвійного призначення, яка була запущена після 24 лютого).

В операційній схемі Фонду активно використовуються партнерства та колаборації, що сприяє швидкому формуванню нових ініціатив та напрямків. Так, УФС співпрацює з багатьма українськими компаніями, венчурними фондами та акселераторами, індустріальним парком та бізнес-інкубаторами, міжнародними фондами, а також, має партнерські домовленості з деякими українськими вищими навчальними закладами. Навіть при невеликій команді Фонду вдалося реалізувати значну кількість проектів завдяки гнучкості та широкій мережі партнерів, яка залишає Фонд відкритою платформою можливостей для українських стартапів та інноваторів. Кожен учасник екосистеми може ввести пропозицію щодо певного напрямку діяльності Фонду, і при відповідності стандартам та вимогам, така ініціатива може бути спільно реалізована з Фондом.

Український фонд стартапів не займається фінансуванням нижче перелічених категорії заяв:

- зобов'язання, що мали місце до отримання грантового фінансування;
- оплата відсотків чи інші виплати за борговими зобов'язаннями;
- резервування майбутніх втрат або боргів;
- витрати, фінансовані через інвестиції, державну допомогу чи інші програми;
- витрати, пов'язані із змінами в обмінному курсі, а також штрафи, пені, відшкодування збитків;
- розважальні та представницькі витрати, за винятком участі в виставках та конференціях;
- витрати на підбір персоналу та пов'язані із зміною місця роботи чи офісу;
- придбання земельних ділянок, будівель або приміщень, включаючи декорування та ремонтні роботи;
- готівкові витрати;
- передоплата за товари та послуги, які не відповідають вимогам Положення про Грантову програму.

За період свого існування, Український фонд стартапів став справжнім феноменом. Так, у 2020 році УФС визнано переможцем у категорії "Вплив року" на Ukrainian IT Awards, найбільшій українській IT-премії. В 2021 році Фонд отримав перемогу в номінації "Найкращий фонд посівного фінансування у сфері фінтеху 2021" від UAFIC. Також, в 2022 році Фонд організував розгорнутий пітчінг для стартапів, в якому взяли участь понад 122 команди, встановивши офіційний національний рекорд як наймасовіший пітчінг стартапів. Також варто відмітити, що свій період функціонування, УФС став найбільшим ангельським інвестором в Україні та Східній Європі, побудувавши найбільшу базу українських стартапів на етапах pre-seed та seed [33].

В цілому, до початку повномасштабного вторгнення на територію країни, Фонд надав гранти понад 250 стартапам на суму понад 6.4 млн дол [31]. За статистикою Фонду, станом на кінець 2021 року, найбільше стартапів профінансовано у сфері способу життя та штучного інтелекту. До ТОП-5 напрямків також входять стартапи направлені на розвиток напрямку Big Data, освітніх технологій та роздрібної торгівлі – рис. 2.9 [37, с.5].

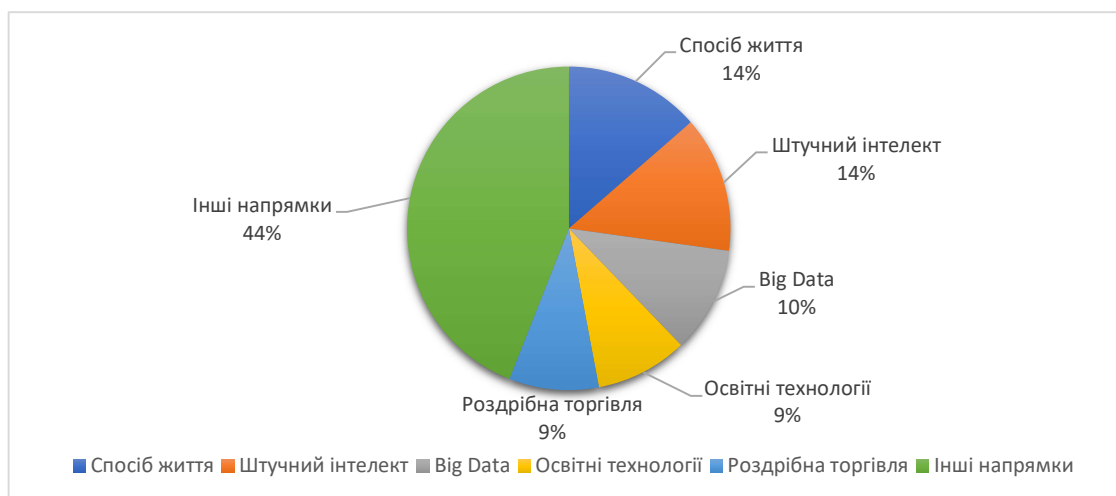


Рисунок 2.9 - Основні напрямки профінансованих стартап проектів станом на кінець 2021 року, %

Джерело: розроблено автором на основі [28]

Станом на липень 2023 року УФС профінансував 352 команди надавши гранти на загальну суму в понад 8.2 млн дол. [32, с.9-10].

Наразі, основними напрямками діяльності є розвиток стартап-екосистеми, грантова програма Фонду (надання грантів pre-seed стартапам у розмірі \$25k та seed – \$50k), програма інноваційних ваучерів (можливість отримати до \$10k на закриття витрат на міжнародні події або як приз за перемогу у змаганнях стартапів), акселераційна програма (надання грантів у розмірі до \$10k) та Грантова програма проектів подвійного призначення (надання грантів проектам в розмірі до \$35k) [32,33,34].

Розвиток стартап-екосистеми. Даний напрямок характеризується популяризацією наша всередині країни, підняття навчально-теоретичної бази та обмін досвідом за рахунок проведення спеціалізованих заходів. Так, за чотири роки існування, було проведено понад 330 заходів (освітні лекції, хакатони, буткемпи, менторські сесії тощо). Також, 119 стартапів відвідали 23 найбільші технологічні події світу.

Грантова програма Фонду. З самого початку реалізації грантової програми УФС, кількість поданих стартапами заявок була рекордною. Ці проекти інноваційні та охоплюють різні регіони України та широкий спектр категорій, таких як штучний інтелект, доповнена реальність, великі дані (Big Data), блокчейн-технології, охорона здоров'я, лайфстайл, фінансові, освітні, аграрні технології, а також проекти у сферах медіа, реклами, промисловості, біотехнологій і т.д. Згідно зі статистикою, УФС відбирає для фінансування приблизно кожен 27-му заявку. Це свідчить про високий рівень відбору проектів, які, після отримання грантів від Фонду, привернули загалом понад 40 мільйонів доларів інвестицій та понад 30 мільйонів доларів супутніх послуг.

Численні українські стартапи, що отримали гранти від Фонду, вже розширили свою діяльність на глобальні ринки та стали визнаними у всьому світі (наприклад, Upswot, Awesomic, Esper Bionics, Djooky). До числа найвидатніших успіхів Фонду входить, наприклад, Awesomic, який пройшов програму Y Combinator та залучив \$2 млн інвестицій. Ще одним прикладом є Upswot, яку підтримують понад сто міжнародних інвесторів, провідних ангелів та консультантів у галузі фінансових технологій. Серед них такі впливові постаті, як

CDO Microsoft, COO Klarna, колишній президент Western Union, віцепрезидент групи Oracle, голова ради директорів Revolut та інші. Команда вже залучила \$5 млн інвестицій і отримала оцінку вартості від \$20 до \$25 млн. Навіть у складних обставинах, будь то в умовах пандемії COVID-19 або в період воєнного конфлікту, стійкість і винахідливість українських підприємців дійсно вражає.

Програма інноваційних ваучерів. Наприкінці літа 2021 року УФС розширив свої підтримуючі механізми для стартапів, ініціюючи Програму інноваційних ваучерів (промо і призових ваучерів). Ця програма продовжує забезпечувати українським стартапам можливість брати участь у найпрестижніших технологічних подіях світу. Обрані конкурсним шляхом делегації українських стартапів (понад 100 команд) вже скористалися можливістю презентувати свої проекти на масштабних технологічних подіях. Навіть при призупиненні фінансування, Фонд продовжив операційно організовувати делегації українських стартапів за фінансовою підтримкою партнерів (WNISEF, USAID, GIST, CRDF).

У 2022 році також відбулися презентації на Viva Technology у Франції, Collision у Канаді, TechBBQ у Данії, Slush у Фінляндії, SaaSStock в Ірландії, Tech Crunch Disrupt у США. Українські павільйони на цих заходах завжди залучають підвищений інтерес відвідувачів, а представлені стартапи розширюють свої можливості, зокрема, отримуючи доступ до нових ринків, стейкхолдерів, клієнтів та потенційних інвесторів. Серед останніх досягнень українських стартапів можна стартап Esper Bionics, який брав участь у виставці CES 2022, став одним із 200 найкращих винаходів 2022 року та потрапив на обкладинку журналу TIME. Конференція WebSummit 2022, вперше зібравши найбільшу в історії делегацію українських стартапів, представила 24 команди унікальних проектів на міжнародному рівні. Зокрема, в Лісабоні, під час відкриття українського стенда, був презентований документальний фільм про Tech-екосистему України під час воєнних подій – "Made with Bravery: The Story of Ukrainian Startup", що був створений за ініціативою команди Фонду.

Акселераційна програма. У лютому 2021 року Фонд відкрив можливість перспективним стартапам отримати фінансування для участі в навчальних

програмах відомих українських та міжнародних акселераторів, таких як Demium, 500 Global (один із топ-2 акселераторів у світі), Baltic Sandbox, of Business Incubators, Startup Wise Guys (один із топ-3 акселераторів в Європі), 1991 Accelerator та інші. За три роки функціонування USF взяли участь у цій програмі понад 80 стартап-команд.

Грантова програма проєктів подвійного призначення. Улітку 2022 року була розпочата нова програма грантової підтримки для проєктів подвійного призначення, спрямована на підвищення обороноздатності та відновлення післявоєнної ситуації в Україні. Учасники отримують можливість отримати безповоротною фінансову допомогу від держави (до 35 тис. доларів) для реалізації проєктів у критично важливих сферах, таких як оборона, кібербезпека, охорона здоров'я, освіта та інфраструктурна відбудова. З моменту запуску програми, Фонд отримав 272 заявки, зокрема, у топ-3 індустрій - інфраструктурна відбудова, оборона та охорона здоров'я. Представники профільних міністерств та галузевих підприємств, таких як Державний концерн "Укроборонпром" та Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України, долучилися до програми співпраці з Фондом.

З початком війни, Український фонд стартапів надає пріоритетну підтримку стартапам у п'яти ключових галузях, пов'язаних з війною та післявоєнним відновленням: Defensetech, Cybertech, Edtech, Healthtech та інфраструктура. У 2022 році фонд отримав понад 200 заявок та підтримав майже 30 стартапів у цих галузях, починаючи від дронів-саперів і закінчуючи освітніми VR-платформами для солдатів.

Галузь Deep Tech також розвивається завдяки доступу до програм фінансування та підтримки ЄС. Багато європейських інституцій співпрацюють з українськими (EIT, EIC, COST та інші) та інтегрують їх у технологічну екосистему ЄС. Був спеціальний конкурс EIC на підтримку українських стартапів на суму 20 млн євро, який стимулював створення та формалізацію стартапів у сфері Deep Tech, а також відповідних організацій, що їх підтримують. У травні 2023 року EIC оголосив про створення загальноєвропейської мережі, яка реалізовуватиме

програму підтримки інноваційної спільноти України на суму 20 мільйонів євро під назвою Seeds of Bravery ("Насіння хоробрості").

Не дивлячись на складнощі сьогодення, стартапи продовжують процвітати. Так, Zeely потрапив до списку Forbes "30 до 30 років в Європі" в категорії "Медіа та маркетинг", а минулого року увійшов до трійки фіналістів серед 1200 конкурентів на конференції Slush tech у Фінляндії. У квітні 2023 року він також залучив 1 мільйон доларів. Фінтех-стартап Finmap у лютому залучив 1 млн євро, а один із його засновників захищає Україну в лавах Збройних сил. Стартап Releaf Paper розробив унікальну технологію виробництва паперу з опалого листя і виграв програму EIC Accelerator 2022 від Європейської комісії. Команда вийшла на французький ринок і має намір побудувати власну фабрику вартістю 3,5 млн євро, з яких 2,5 млн євро буде профінансовано за рахунок гранту Єврокомісії.

Український фонд стартапів проводить кілька регулярних ініціатив екосистемної спільноти, включаючи Ecosystem Meetup (щомісячні офлайн-зустрічі для узгодження діяльності ключових стейкхолдерів), комунікаційну онлайн-платформу та багато різних заходів. Український фонд стартапів став точкою входу та зв'язку для української екосистеми, де можна знайти майже все, що потрібно, або принаймні інформацію про все, що потрібно. Також, фонд планує запустити Tech Rammstein - комунікаційну платформу, яка об'єднає глобальні стартап-агенції та інвесторів з ключовою метою - допомогти українським стартапам [23, 24].

Український стартап Grammarly, що спеціалізується на розробці і штучному інтелекту, є відмінним прикладом успішної навігації складними водами стартап-фінансування. Ця компанія відзначається не лише високоякісними продуктами, але і вдалою стратегією залучення капіталу для досягнення свого амбітного росту. У цьому розділі ми розглянемо основні аспекти фінансування Grammarly та досягнуті успіхи, зосереджуючись саме на фінансовому аспекті її історії.

Заснована українськими підприємцями, Grammarly швидко відзначилася своєю інноваційною технологією у сфері обробки природної мови та машинного навчання. За роки свого існування компанія вивчила ідеальний баланс між внутрішнім фінансуванням та залученням зовнішніх інвестицій, щоб прискорити

свій розвиток і експансію на світовий ринок. Розділ "Фінансування" дозволить нам розглянути ключові етапи залучення капіталу, інвесторів, їхню роль у створенні успіху Grammarly та вклад в технологічний розвиток компанії.

Таким чином, вона виступає як цікавий приклад компанії з точки зору саме фінансування стартапів. Отож, розглянемо інвестиційні раунди, обсяги фінансування, оцінку компанії, а також спрямованість витрат цих коштів, щоб розкрити стратегічний підхід Grammarly до фінансування і підтримки свого інноваційного росту.

Український стартап Grammarly, спеціалізуючись на розробці і штучному інтелекту, представляє собою феноменальний приклад успішної навігації у складних водах стартап-фінансування. В даному дослідженні ми детально розглядаємо фінансовий аспект історії компанії Grammarly, зокрема вивчаючи основні моменти її фінансування, внутрішні та зовнішні джерела капіталу, а також їх вплив на подальший розвиток компанії.

Заснування та Початкова Концепція (2009). У липні 2009 року, Олекс Шевченко, Макс Литвин та Дмитро Лідер заснували компанію Grammarly з основною метою створення освітнього інструмента для поліпшення англійських навичок університетських студентів. Спочатку Grammarly була платним продуктом на підписку та онлайн-редактором, спрямованим на навчання основ англійської мови.

Початковий Ріст та Розвиток. На своєму початковому етапі Grammarly акцентувала увагу на допомозі користувачам у вивченні основ англійської мови. Ця рання версія Grammarly була критично важливою для встановлення позиції компанії на ринку покращення письмових навичок. Її успіх на цьому етапі привернув увагу досвідченого бізнесмена Бреда Гувера, який приєднався до компанії як генеральний директор у 2011 році.

Еволюція та Розширення Ринку (2011-2015). Під керівництвом Гувера програма Grammarly була вдосконалена у більш комплексну структуру, що визначило майбутні напрямки розвитку компанії. Протягом цього періоду Grammarly була прибутковою, що свідчить про ефективне використання свого

початкового капіталу та доходу для зростання. Ця фаза, ймовірно, включала внутрішнє фінансування, "бутстрапінг", і можливо ранні інвестиції на ранніх етапах, хоча конкретні деталі щодо ранніх інвесторів або інкубаторів не є доступними.

Введення Браузерного Розширення (2015). Реліз браузерного розширення Grammarly у 2015 році відзначився як значуща точка перелому. Це розширення дозволило Grammarly виправляти базові помилки в написанні та граматиці на різних платформах, що призвело до вибуху кількості щоденних користувачів. Це розширення відіграло критичну роль у підготовці майданчика для подальших раундів фінансування компанії та її швидкого зростання.

Після 2015 року: Розширення та Залучення Фінансування. Після успішного випуску браузерного розширення в 2015 році, Grammarly продовжувала активно розвиватися та залучати фінансову підтримку для подальшого зростання.

Раунд Фінансування Серії А (Травень 2017). У травні 2017 року Grammarly успішно залучила \$110 мільйонів фінансування у рамках раунду серії А. Головним інвестором стала компанія General Catalyst. Отримані кошти були спрямовані на покращення алгоритмів штучного інтелекту Grammarly, розширення команди, а також розширення аудиторії користувачів по всьому світу.

Раунд Фінансування Серії В (Жовтень 2019). У жовтні 2019 року Grammarly збирає \$90 мільйонів в рамках раунду фінансування серії В, що підняло оцінку компанії до понад \$1 мільярда, відзначивши її як "єдинорога". Головним інвестором в цьому раунді залишається General Catalyst, а також до проекту долучаються ІVP та інші інвестори. Отримані кошти спрямовуються на подальший технологічний розвиток, розширення функціоналу продукту та збільшення світової аудиторії користувачів.

Раунд Фінансування Серії С (Листопад 2021). У листопаді 2021 року Grammarly успішно залучила \$200 мільйонів фінансування у рамках раунду серії С, що підняло оцінку компанії до \$13 мільярдів. Новими інвесторами стали Baillie Gifford та фонди, управляються BlackRock, серед інших. Отримані кошти спрямовані на прискорення інновацій у продукті, подальше розширення команди

та подальші інвестиції у штучний інтелект, зокрема в обробку природної мови та машинне навчання.

Ці нові раунди фінансування після 2015 року свідчать про впевнену довіру інвесторів у стратегію та потенціал Grammarly для подальшого зростання. Компанія продовжує активно розширювати свій продуктивний функціонал та залучати фінансові ресурси для реалізації своєї місії покращення письмових навичок користувачів по всьому світу.

В підсумку історія фінансування Grammarly є свідченням про стратегічне та розумне використання капіталу для досягнення феноменального росту. Вона також підкреслює здатність компанії привертати значущий інтерес інвесторів, що свідчить про довіру до її бізнес-моделі та потенціалу зростання. Відсутність докладних фінансових даних на початкових етапах свідчить про те, що Grammarly, ймовірно, підтримувала свій ранній ріст завдяки внутрішньому фінансуванню, в основному покладаючись на власний дохід та заощадження. Цей підхід "бутстрапу" на ранніх стадіях є загальною стратегією серед стартапів до того моменту, коли зовнішнє фінансування стає критичним для масштабування.

Підсумовуючи дослідження в даному розділі, можна відзначити що український фонд стартапів (УФС) відіграє ключову роль у підтримці та розвитку інноваційних підприємств у країні, пропонуючи не тільки фінансову підтримку на початкових етапах, але й створюючи умови для зростання стартап-екосистеми. Створений у 2018 році, Фонд націлений на сприяння комерціалізації інновацій та залучення інвестицій, як від внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Прозорість та децентралізоване прийняття рішень, засноване на оцінці незалежних експертів, забезпечують справедливий відбір проектів для фінансування. Основні напрямки діяльності УФС включають організацію конкурсних відборів, супровід інноваційних проектів, а також популяризацію інновацій серед потенційних споживачів.

Ключовою особливістю Фонду є його відкритість до співпраці з широким колом партнерів, включаючи українські компанії, міжнародні фонди та освітні

заклади. Це дозволяє УФС ефективно реалізувати проекти та ініціативи, які сприяють розвитку інноваційного потенціалу країни.

На відміну від багатьох державних інституцій, УФС активно використовує цифрові технології для оптимізації своїх процесів, що включає електронну подачу заявок та використання електронних підписів. Такий підхід не тільки підвищує ефективність роботи Фонду, але й сприяє залученню інноваційних проектів з усієї країни.

З моменту свого заснування, УФС вже профінансував значну кількість стартапів, демонструючи важливість такої підтримки для розвитку інноваційної економіки України. Фонд активно працює над розширенням своєї діяльності, запроваджуючи нові програми та ініціативи, спрямовані на підтримку стартапів у різних сферах, включаючи технології подвійного призначення, оборону, охорону здоров'я, освіту, та інфраструктурне відновлення.

Історія успіху Grammarly, одного з найвідоміших українських стартапів, підкреслює значення доступу до фінансування та підтримки на ранніх етапах розвитку. Завдяки стратегічному підходу до залучення капіталу та інноваційному розвитку продукту, Grammarly не тільки досягла значного росту на міжнародному ринку, але й стала прикладом успішної реалізації інноваційного потенціалу українських підприємців.

Загалом, діяльність Українського фонду стартапів та історія успіху Grammarly свідчать про значний потенціал України в галузі інновацій та технологій. Вони демонструють важливість державної підтримки та інвестицій у розвиток стартап-екосистеми країни.

2.3 Роль венчурного фінансування у прискоренні росту Start-up-проектів

Венчурний капітал виступає ключовим інструментом фінансування для стартапів на ранніх стадіях їхнього розвитку. Цей вид інвестицій полягає у наданні

фінансової підтримки компаніям, які володіють значним потенціалом зростання та інноваційним підходом до ринку. Венчурні інвестори готові ризикувати, інвестуючи в такі стартапи, сподіваючись отримати високий прибуток у майбутньому.

- *Модель перенесення капіталу* (часткової участі) є однією з основних форм венчурного інвестування. У цій моделі інвестори вкладають кошти у стартап і в обмін отримують певну частку власності чи акцій компанії. Це надає їм право брати участь у прийнятті стратегічних рішень та отримувати прибуток в разі успіху проекту.
- *Модель спільного інвестування* є ще однією важливою формою венчурного фінансування. У цій моделі різні інвестори співпрацюють, щоб об'єднати свої ресурси та знизити ризики. Вони можуть об'єднувати фінансові, технічні та інші ресурси для підтримки стартапу. Цей підхід дозволяє розподілити ризики та забезпечити більш ефективну підтримку компанії.
- *Модель фонду фондів* представляє собою інвестиції через спеціалізовані венчурні фонди. У цьому випадку інвестори вкладають кошти у фонд, який в свою чергу інвестує у різні стартапи. Цей підхід дозволяє диверсифікувати портфель інвестицій та зменшити ризики для інвесторів.

Загалом, моделі венчурного інвестування відіграють важливу роль у розвитку інноваційних стартапів. Вони надають фінансову підтримку, технічні ресурси та стратегічний вказівник, що сприяє зростанню цих компаній та розвитку нових технологій.

Для розуміння сутності ролі венчурного фінансування у прискоренні росту стартап-проектів, слід розглянути актуальні тенденції та особливості цього процесу.

За 2021 рік венчурне фінансування значно зросло, перевищивши позначку в \$612 мільярдів, завдяки кільком ключовим чинникам. Зокрема, після стримування економічної активності у зв'язку з пандемією COVID-19 у 2020 році, багато країн

розпочали активне відновлення, що призвело до збільшення інвестицій. Особливо стартапи у сферах цифрових технологій та охорони здоров'я відіграли ключову роль у цьому процесі. Збільшення ліквідності на фінансових ринках, викликане стимулюючими заходами від урядів і центральних банків, сприяло залученню значних сум капіталу венчурними фондами. На регіональному рівні, Північна Америка і Європа відзначилися подвійним зростанням інвестицій порівняно з попереднім роком. На секторальному рівні варто відзначити вражаючий ріст у галузі цифрових технологій, зокрема в сегментах SaaS, AI, FinTech та HealthTech.

Таблиця 2.4 - Top Venture Capital Investors in 2021

Інвестор	Разом варітсть фінансування (Млн. \$)	Першість в раундах	Кількість раундів участі
Tiger Global Management LLC (Private Equity)	58,368.46	226	344
SB Investment Advisers (UK) Ltd.	44,372.29	133	202
Coatue Management LLC (Private Equity)	40,033.92	84	165
AH Capital Management LLC	26,176.88	134	246
Dragoneer Investment Group LLC	25,410.24	20	72
D1 Capital Partners LLC	24,898.61	39	66
Insight Venture Management LLC	24,280.25	163	233
FMR LLC	22,904.51	27	63
Sequoia Capital	22,488.83	62	149

Джерело: розроблено автором на основі [50]

Також варто зазначити, що пандемія COVID-19 підсилила інвестиції в сферу охорони здоров'я та біотехнології, зокрема у розробку вакцин та терапій. Цей період зростання венчурного фінансування відзначився багатьма позитивними результатами, включаючи збільшення кількості стартапів, що досягли статусу єдинорога, розвиток ключових інноваційних секторів та створення нових робочих місць, сприяючи загальному економічному розвитку.

Цікавою тенденцією є той факт, що у 2024 році спостерігається масове закриття стартапів, але на противагу цьому можна відзначити, що цей процес підсилює вплив венчурних фондів на ринок.

А також варто зазначити, що затишшя на ринку IPO спонукає стартапи до пошуку альтернативних шляхів фінансування. Проте, ця ситуація може стати сприятливою для венчурних інвесторів, які знову ж таки готові підтримати ці проекти.

Підсилюючи попередні тези, складність фінансування для стартапів підсилює їхню потребу в ефективних стратегіях залучення інвестицій. Венчурні капіталісти стають ключовими гравцями у наданні фінансової підтримки та консультацій.

На противагу усім викликам, 2024 рік може стати найкращим для інвестицій в стартапи. Раціональні інвестори, які розпізнають інноваційні можливості, зможуть забезпечити підтримку інтересним проектам та сприяти їхньому успіху.

Акцентуючи нашу увагу на нашому ринку, є цікаві новини Український венчурний фонд Нурга, який планує вкласти \$30 млн у стартапи у 2024 році, стане одним з прикладів активного венчурного фінансування. Цей фонд може виступити як ключовий гравець у підтримці та розвитку стартапів, сприяючи їхньому росту та конкурентоспроможності на ринку.

Венчурне фінансування залишається важливою силою у стимулюванні інновацій та розвитку стартапів у 2024 році. [51, с.10-12].

Узагальнюючи вище проведено дослідження, важливість Венчурного фінансування продовжує відігравати вирішальну роль у розвитку та зростанні стартапів, надаючи необхідний капітал для інноваційних компаній з великим потенціалом. Різноманітні моделі венчурного інвестування, такі як модель перенесення капіталу, модель спільного інвестування та модель фонду фондів, демонструють гнучкість та адаптивність венчурного капіталу до різних потреб стартапів. Ці моделі не тільки сприяють залученню фінансування, але й дозволяють диверсифікувати ризики та максимізувати можливості для інвесторів та підприємців.

Актуальні тенденції венчурного фінансування, зокрема значне зростання інвестицій у 2021 році та активізація інвестицій у ключові сектори, такі як цифрові технології, охорона здоров'я, FinTech та HealthTech, вказують на стійкий інтерес до

інноваційних проєктів. Збільшення ліквідності на ринках, стимулювання економічної активності та розширення міжнародного співробітництва мають позитивний вплив на венчурне інвестування.

На регіональному рівні, активне венчурне фінансування в Північній Америці та Європі, а також ініціативи, такі як створення українського венчурного фонду Нурга, який планує інвестувати значні кошти в стартапи, вказують на потенціал для зростання та розвитку інноваційних підприємств на міжнародному рівні.

Втім, затишшя на ринку IPO та складності залучення фінансування ставлять перед стартапами нові виклики, які потребують адаптивних стратегій та пошуку альтернативних джерел капіталу. В цьому контексті, венчурний капітал залишається ключовим інструментом, здатним підтримати інноваційні проєкти та сприяти їхньому успіху.

Венчурне фінансування продовжує бути важливим двигуном інноваційного розвитку, надаючи стартапам необхідний ресурс для реалізації амбітних проєктів та зміцнення їхніх позицій на глобальному ринку. Успіх і стійкість стартапів в умовах змінного економічного ландшафту будуть залежати від їх здатності ефективно використовувати можливості венчурного фінансування та адаптуватися до нових ринкових умов.

РОЗДІЛ 3.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ START-UP-ПРОЕКТІВ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ В УКРАЇНІ

3.1 Фінансування Start-up-проектів з використанням фін-тех технологій

Тема фінансування стартапів завжди залишалася актуальною в глобальному бізнес-середовищі. Завдяки розвитку фінансових технологій (фін-тех), цей процес став ще більш захоплюючим та швидким. У цьому розділі ми розглянемо різні аспекти фінансування стартапів, використовуючи досвід з Тайбея, Гонконгу, а також інноваційні підходи, такі як використання блокчейну та шариат-сумісного краудфандингу, з огляду на їхню можливу адаптацію в українському контексті.

Цікавим аспектом є ідея : стратегічного залучення Фін-Тех Стартапів у Тайбеї: дослідження Ченг-Ї Ліна (2022) у Тайбеї показує, що фін-тех стартапи здійснюють стратегічне залучення, працюючи з різними просторовими аспектами для взаємодії з чотирма формами інституційних змін. Вони використовують двосторонню стратегію: з одного боку, вони відповідають державно-фінансовим режимам для забезпечення легітимності в фін-тех просторі, з іншого боку – розвивають місцеві та транс місцеві проектні мережі. Це важливо для зміни існуючих фінансових служб, ринків та регулювань в контексті міста, яке не є лідером у цій сфері. [54, с.9]

На мою думку, цей підхід є дуже цікавим та має потенціал для адаптації в українському контексті, особливо з огляду на зростання місцевого фін-тех сектору.

Також з поглядом на останнє десятиліття розвитку блокчейн систем та криптовалют Потенційно результативним є використання Блокчейну в Інноваційному Фінансуванні Стартапів Згідно з дослідженнями, технологія блокчейну все частіше використовується у фінансових кампаніях стартапів, пропонуючи інноваційні структури інвестицій, які перетворюють ландшафт

фінансування в Фін-Тех. Блокчейн може вирішити багато існуючих проблем, зокрема в міжнародних платежах та торговому фінансуванні, зменшуючи кількість необхідних посередників та будучи географічно незалежним. Також ця технологія може сприяти заощадженню у після торговому врегулюванні на ринках капіталу та в регуляторній звітності. Блокчейн поступово переходить від ролі засобу зниження витрат до можливості створення зовсім нових бізнес-моделей та джерел доходу, особливо у сфері цифрової ідентичності та пов'язаних з нею послуг. Однак, попри значний потенціал, застосування блокчейну на практиці все ще має певні обмеження через недостатню зрілість технології та відсутність єдиних стандартів та регулювань

На мою думку, впровадження технології блокчейн у фінансуванні стартапів є дуже перспективним, особливо в українському контексті, де цифровізація та інновації активно розвиваються. Це може стати ключем до створення більш прозорих, ефективних та безпечних фінансових механізмів. Беручи аспект цифровізація країни в останні роки, потенціал поєднання блокчейн систем та цифрових інструментів які створила держава має великий потенціал до надання послуг споживачам, як ідея якогось стартапу.

При проведенні дослідження, було також ідентифікована цікаві східні ідеї: наприклад Шаріат-Сумісне Краудфандингове Фінансування та Фін-Тех Дослідження Бьянконе, Секінаро та Камала (2019) фокусується на шаріат-сумісному бізнес-моделі в сфері краудфандингу та фін-тех. Це дослідження підкреслює, що основними принципами ісламських фінансів є зосередженість на конкретному проекті, поділ результатів та обмеження ризиків, які є також ключовими аспектами краудфандингу. Ця форма фінансування відрізняється відсутністю відсотків та інтеграцією з сучасними технологіями, зокрема з електронними валютами, як-от біткоїн.

Цей підхід може сприяти диверсифікації мусульманської екосистеми краудфандингу, від простих соціальних позик до більш складних фінансових моделей. На мою думку, використання шаріат-сумісних принципів у фін-тех вже відносно впроваджено в Україні, особливо у контексті зростаючого інтересу до

інноваційних і інклюзивних фінансових рішень наша країна вже дуже просунулася в цифрових варіантах фінансування через різні платформи та краудфандингові методи.

Випадок Фін-Тех Стартапу в Гонконзі Дослідження, проведене Лі та Харкіолакисом (2020), вивчало успішні фактори фін-тех стартапів у Гонконгу та Шеньчжені. Виявлено, що переважно фін-тех стартапи створюються трьома засновниками, які доповнюють один одного експертизою в ІТ та фінансовій сфері. Середній початковий капітал стартапів складає близько 500,000 до 1 мільйона доларів США. Також важливою є підтримка уряду, наприклад, у вигляді безкоштовної оренди приміщень та податкових пільг на початкових етапах. Дослідження вказує на значну роль урядової політики та різноманітності джерел фінансування для розвитку фін-тех стартапів у цьому регіоні. На мою думку, вивчення такого досвіду Гонконгу може бути дуже корисним для України, особливо у плані створення сприятливого регуляторного середовища та підтримки інноваційних фінансових технологій.

Підсумовуючи вище сказане, хочеться підсумувати мою думку: український фінансовий сектор продовжує розвиватися, незважаючи на внутрішні виклики. З огляду на досвід інших країн, таких як Тайбей, Гонконг та застосування інноваційних фінансових технологій, Україна має потенціал для адаптації та впровадження подібних моделей. Покращення інфраструктури та створення сприятливого регуляторного середовища для залучення інвестицій та розвитку фін-тех компаній - це важливі кроки в цьому напрямку. Крім того, активний розвиток місцевого фін-тех сектору та можливість виходу на міжнародний ринок відкривають нові горизонти для України та підвищують її конкурентоспроможність на світовій арені. За вірним підходом та використанням досвіду зарубіжних колег, Україна може побудувати ще міцнішу основу для подальшого технологічного розвитку та інновацій у фінансовій сфері.

Узагальнюючи вищевикладені аспекти, важливо підкреслити контекст глобального розвитку фінансових технологій, адаптація інноваційних підходів до фінансування стартапів в Україні може принести значні переваги для місцевого

фін-тех сектора. Досвід Тайбея та Гонконгу, зокрема стратегічне залучення фін-тех стартапів і взаємодія з різними формами інституційних змін, вказує на важливість адаптивності та інноваційної кооперації у розвитку фінансових послуг. Використання технології блокчейну та шариат-сумісного краудфандингу відкриває нові перспективи для створення ефективних, прозорих та безпечних фінансових механізмів. Ці інноваційні підходи, з їхнім потенціалом для адаптації в українському контексті, підкреслюють необхідність покращення інфраструктури, створення сприятливого регуляторного середовища та підтримки місцевих фін-тех ініціатив. За умови правильного підходу та використання міжнародного досвіду, Україна має всі шанси на успішний розвиток свого фін-тех сектору та виходу на міжнародний ринок, що значно підвищить її конкурентоспроможність та інноваційний потенціал.

3.2 Аналіз зарубіжних практик фінансування Start-up-проектів

В сучасному світі стартап-проекти відіграють важливу роль у розвитку економіки та інноваційних технологій. Однак однією з основних перешкод для їх успішного розвитку є питання фінансування. У цьому контексті аналіз зарубіжних практик фінансування стартапів має велике значення для України, яка намагається розвинути свій власний стартап-екосистему.

Проаналізуємо декілька ключових аспектів фінансування стартапів на основі зарубіжних досліджень та практик, щоб зрозуміти, які можливості та виклики стоять перед українськими стартапами та які підходи можуть бути корисними для їх розвитку.

Деякі речі залишаються актуальними і до нашого наприклад на основі дослідження "Start-Up Financing in the Age of Globalization" авторів Юлії Коростелевої та Томаша Міцкевича (2011), можна визначити кілька ключових аспектів, які впливають на фінансування стартапів у різних країнах.

Починаючи від фінансова Лібералізації: Фінансова лібералізація збільшує загальний фінансовий обсяг індивідуального підприємницького проекту стартапу, збільшуючи як використання зовнішніх, так і власних коштів. Продовжуючи міжнародними капіталовими потоками, де обсяг фінансування стартапів позитивно реагує на міжнародні капіталові потоки, представлені позиками від нерезидентів та переказами коштів.

Також цікавими є дослідження впливу грошових переказів, де позитивний вплив грошових переказів на загальний обсяг фінансування стартапів здійснюється через фінансування підприємцем. Це дослідження вказує на важливість міжнародних фінансових зв'язків і ринкових реформ для підтримки стартапів.

Україна може використовувати ці висновки для розвитку власного фінтех-сектору, адаптуючи міжнародний досвід до місцевих умов

На основі дослідження "Does Information Asymmetry Influence Hi-tech Entrepreneurial Financing?" автора Ентоні Лю (2021), можна визначити важливі аспекти, які впливають на фінансування високотехнологічних стартапів.

Вплив Асиметрії Інформації: Високотехнологічні стартапи, які зменшують асиметрію інформації шляхом розкриття інтелектуальної власності, значно збільшують перевагу зовнішнього фінансування. Це можна пояснити зниженням агентських витрат боргів. [56]

Через зменшення асиметрії інформації може скоротити життєвий цикл фінансування стартапу відповідно до гіпотези "ланцюга фінансування". Це дослідження наголошує на важливості відкритості та прозорості інформації для залучення зовнішнього фінансування, особливо у високотехнологічних галузях. Українські стартапи можуть застосовувати ці висновки для приваблення інвестицій, особливо в контексті глобалізації та міжнародного співробітництва.

Дослідження "Government Policy and Financing Options for Solar Energy: World Prospects" авторів Аделя Ахмеда та інших (2019) розглядає виклики, пов'язані з фінансуванням сонячної енергетики, включаючи високі витрати та невизначений життєвий цикл сонячних панелей. Особливий акцент робиться на ролі урядової політики в країнах, які вже впровадили масштабні проекти у цій

сфері, таких як США, Китай, Індія та країни ЄС, а також у країнах, що лише починають використовувати цю альтернативну енергію (наприклад у Казахстані). Це дослідження має універсальний характер і може бути застосоване як у місцевій, так і у міжнародній практиці керування енергетичним бізнесом, особливо в альтернативній енергетиці. Дослідження підкреслює важливість урядової політики та інноваційних фінансових моделей у розвитку альтернативної енергетики. Україна може використовувати ці підходи для розвитку власного сектору альтернативної енергетики, зокрема сонячної енергетики, адаптуючи міжнародний досвід до своїх потреб.

За результатами аналізу зарубіжних практик фінансування Start-Up-проектів з можливостями застосування до України.

Роль Українського Стартап-Фонду в Розвитку Інновацій Український стартап-фонд (USF) відіграє ключову роль у підтримці інноваційних стартапів, деякі з яких вже масштабувалися на глобальні ринки. Наприклад, стартап Awesomic пройшов програму Y Combinator та залучив \$2 мільйони інвестицій, а Upswot залучив \$5 мільйонів інвестицій і досяг оцінки в \$20-25 мільйонів. Незважаючи на виклики, українські стартапи продовжують розвиватися, вступаючи на нові ринки та демонструючи значне зростання. USF фінансував сотні стартапів у різних сферах, використовуючи кращі світові практики та досвід провідних країн у міжнародній стартап-екосистемі.[57-59]

Фінансування Українських Стартапів Під Час Війни. Під час війни USF зосередив увагу на підтримці проектів з подвійним використанням для покращення обороноздатності країни та відновлення після війни. Спеціальна програма підтримки передбачає гранти у розмірі \$35,000 для стартапів у галузях оборони, будівництва, кібербезпеки, медицини, психічного здоров'я та освіти. На початку війни найпопулярнішими галузями серед стартапів були SaaS, медичні технології та охорона здоров'я, ШІ, енергетика та агропромисловість. В Україні було створено програму “eRobota”, яка надавала безповоротні гранти до UAH 250,000 (близько \$6500) для нових бізнес-проектів.

Українська Стартап-Екосистема: Виклики та Можливості Згідно з доповіддю "UKRAINIAN STARTUP ECOSYSTEM: Facing the challenges, seizing the opportunities", більшість українських стартапів працюють не більше ніж 3 роки, і понад половина з них розташована у Києві. Більшість стартапів заявили про проблеми з залученням зовнішнього фінансування, а також про труднощі з пошуком клієнтів та бізнес-партнерів для співпраці. Більше половини опитаних стартапів відчують труднощі у найманні нових працівників з належними кваліфікаціями. [60, с.4]

У цьому розділі ми розглянули ключові аспекти фінансування стартапів, використовуючи міжнародний досвід та зарубіжні практики, щоб визначити можливості та виклики для українських інноваційних проєктів. Фінансова лібералізація, міжнародні капіталові потоки та грошові перекази відіграють значну роль у збільшенні обсягу фінансування стартапів, підкреслюючи важливість глобальних фінансових зв'язків та ринкових реформ. Асиметрія інформації та її вплив на залучення зовнішнього фінансування вказує на необхідність прозорості і відкритості для високотехнологічних стартапів. Аналіз урядової політики в контексті альтернативної енергетики, зокрема сонячної, підкреслює роль державної підтримки та інноваційних фінансових моделей у розвитку нових галузей.

Український стартап-фонд (USF) виступає як ключовий інструмент у підтримці інноваційних проєктів, демонструючи успішні приклади масштабування стартапів на міжнародні ринки. Спеціальна увага до проєктів з подвійним використанням під час війни підкреслює адаптивність та гнучкість української стартап-екосистеми у вирішенні актуальних викликів. Проте, виклики з фінансуванням, пошуком клієнтів та кваліфікованими кадрами залишаються актуальними для більшості українських стартапів.

За результатами аналізу, можна зробити висновок, що попри численні виклики, українські стартапи мають значний потенціал для розвитку та міжнародного масштабування. Урядова підтримка, міжнародне співробітництво та

адаптація кращих світових практик є ключовими елементами для стимулювання інновацій та розвитку стартап-екосистеми в Україні.

3.3 Шляхи розвитку фінансування Start-up-проектів в Україні

У попередніх розділах ми вивчили глобальні тенденції та практики фінансування стартапів, акцентуючи увагу на аспектах, що мають важливе значення для України. Враховуючи ці знання, в цьому розділі розглядаються потенційні шляхи розвитку фінансування стартап-проектів в Україні.

Міжнародні фінансові партнерства можуть відіграти ключову роль у забезпеченні доступу українських стартапів до зовнішнього капіталу. Українські стартапи можуть інтенсифікувати співпрацю з міжнародними інвестиційними фондами, акселераторами та інкубаторами. Це може включати участь у міжнародних стартап-програмах, таких як Y Combinator, Techstars, а також участь у спільних проектах з іноземними університетами та науково-дослідницькими інститутами. До основних переваг віднесемо наступні:

- *Розширення фінансових можливостей:* участь у міжнародних акселераторах і програмах забезпечує доступ до значного обсягу інвестицій, який може бути недоступним на внутрішньому ринку.
- *Здобуття глобального досвіду та знань:* співпраця з міжнародними експертами, інвесторами та підприємцями збагачує стартапи новими ідеями та стратегіями, що може бути вирішальним для їх успіху.
- *Вихід на міжнародні ринки:* співпраця з міжнародними партнерами відкриває двері для глобального розширення, забезпечуючи доступ до нових ринків та клієнтів.

Та не зважаючи на вище перелічені переваги, має місце ряд можливих проблем:

- *Культурні та операційні виклики:* робота з міжнародними партнерами вимагає розуміння різних бізнес-культур та операційних норм, що може бути складним для стартапів.
- *Юридичні та регуляторні питання:* міжнародне фінансування може включати складні юридичні та податкові питання, які потребують спеціалізованих знань та ресурсів.
- *Залежність від зовнішніх ринків:* існує ризик надмірної залежності від міжнародних ринків та інвесторів, що може підвищити вразливість стартапу до глобальних економічних коливань.

Зважаючи на ці переваги та можливі проблеми, українським стартапам потрібно розробити стратегії, які дозволяють ефективно використовувати міжнародні партнерства, мінімізуючи при цьому потенційні ризики. Важливою складовою цих стратегій є розробка гнучких бізнес-моделей, які можуть адаптуватися до різних ринкових умов, а також залучення юридичних та фінансових радників для навігації у міжнародному правовому просторі.

Фінансова лібералізація в Україні може відіграти ключову роль у поліпшенні умов для стартапів. Це включає реформування регуляторного середовища для полегшення доступу до капіталу, зниження бар'єрів для входу іноземних інвесторів, та підтримку розвитку внутрішнього фінансового ринку. До основних переваг віднесемо:

- *Залучення іноземних інвестицій:* спрощення процесу інвестування в українські стартапи для іноземних інвесторів може значно збільшити потік капіталу в економіку.
- *Стимулювання інновацій:* лібералізація фінансового ринку може сприяти зростанню інновацій та розвитку стартап-екосистеми.
- *Підвищення конкурентоспроможності:* відкрите фінансове середовище може допомогти стартапам стати більш конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Серед можливих проблем:

- *Ризик фінансової нестабільності:* занадто швидка лібералізація без належних регуляторних механізмів може призвести до фінансової нестабільності.
- *Нерівномірний розподіл капіталу:* існує ризик, що лише деякі сектори або регіони зможуть скористатися перевагами лібералізації, залишаючи інші позаду.
- *Відповідність міжнародним стандартам:* необхідності адаптувати місцеві фінансові правила до міжнародних стандартів, щоб залучити іноземні інвестиції.

Для забезпечення ефективної фінансової лібералізації, Україні потрібно розробити збалансовану стратегію, яка враховує потреби місцевих стартапів та інтереси іноземних інвесторів, водночас забезпечуючи фінансову стабільність та відповідність міжнародним стандартам.

Зміцнення венчурного капіталу в Україні є фундаментальним для підтримки інноваційних стартапів. Створення венчурних фондів, які інвестують у ранні стадії розвитку стартапів, може надати необхідні ресурси та підтримку для їх зростання. Серед переваг мають місце наступні:

- *Надання раннього етапу фінансування:* венчурні фонди можуть заповнити прогалину у фінансуванні стартапів, особливо на ранніх етапах, коли традиційні фінансові інституції не готові ризикувати.
- *Менторська підтримка та мережа контактів:* венчурні інвестори часто надають не тільки капітал, але й цінні знання, досвід та доступ до своєї мережі контактів.
- *Стимулювання інноваційного розвитку:* венчурне фінансування може стимулювати розвиток інноваційних проєктів, що сприяє загальному технологічному прогресу в країні.

До потенційних проблем віднесемо:

- *Високий рівень ризику:* венчурне інвестування має високий рівень ризику, що може призвести до великих фінансових втрат.

- *Можливість втрати контролю над бізнесом:* стартапи можуть втратити частину контролю над своїм бізнесом після залучення венчурного капіталу.
- *Обмежений доступ для деяких секторів:* не всі сектори однаково привабливі для венчурних інвесторів, що може обмежувати можливості фінансування для деяких типів бізнесу.

Українському уряду та приватному сектору необхідно працювати разом для створення сприятливих умов для розвитку венчурного капіталу, включаючи податкові стимули для інвесторів та заходи, що знижують ризик. Це може включати розвиток правових рамок, що захищають права інвесторів та забезпечують прозорість умов інвестування.[65, с.6]

Застосування цифрових інструментів у фінансуванні стартапів, включаючи використання цифрових фінансових інструментів, таких як краудфандинг, блокчейн та цифрові валюти, може відкрити нові можливості для українських стартапів. Ці інструменти надають інноваційні способи залучення капіталу та розширюють доступ до фінансування. Серед переваг:

- *Доступ до широкої аудиторії інвесторів:* цифрові платформи дозволяють стартапам залучати кошти від великої кількості інвесторів з усього світу.
- *Низькі витрати на залучення капіталу:* цифрові інструменти часто мають нижчі витрати порівняно з традиційними способами залучення фінансування.
- *Прозорість та ефективність:* технології блокчейна забезпечують високий рівень прозорості та безпеки транзакцій.

Враховуючи всі вище перелічені переваги, основними проблемами є наступні:

- *Регуляторні виклики:* цифрові фінансові інструменти можуть стикатися з регуляторними обмеженнями та невизначеністю.

- *Ризик махінацій*: високий рівень анонімності та відсутність регуляції можуть збільшити ризики махінацій та шахрайства.
- *Технологічні бар'єри*: Для ефективного використання цифрових інструментів необхідна висока технологічна грамотність та доступ до відповідних технологій.

Для подолання цих викликів, Україні потрібно активно працювати над розвитком регуляторних рамок для цифрових фінансових інструментів, забезпечуючи баланс між інноваціями та захистом прав інвесторів та підприємців. Одночасно, важливо інвестувати у розвиток технологічної інфраструктури та освіти, щоб забезпечити широкий доступ до цих інструментів.

Урядова підтримка стартапів в Україні є потенціалом розвитку, а саме Урядова підтримка є важливою для створення сприятливого середовища для розвитку стартапів. Це може включати фінансові ініціативи, такі як гранти та податкові пільги, а також програми підтримки конкретних галузей і технологій. Основні переваги:

- *Забезпечення початкового капіталу*: урядові гранти та фінансові стимули можуть забезпечити критично необхідний початковий капітал для розвитку стартапів.
- *Стимулювання інновацій та технологічного розвитку*: цільові урядові програми можуть сприяти розвитку певних технологічних секторів, наприклад, чистих технологій або фінтеху.
- *Зниження ризиків для інвесторів*: урядова підтримка може знизити ризики для приватних інвесторів, стимулюючи їх участь у фінансуванні стартапів.

Можливі Проблеми:

- *Бюрократія та повільність процесів*: урядові програми часто супроводжуються складними процедурами та затримками у фінансуванні.

- *Обмежена доступність ресурсів*: обмежений бюджет та конкуренція за урядові ресурси можуть обмежувати доступність підтримки для багатьох стартапів.
- *Ризик політичної залежності*: залежність від урядового фінансування може впливати на незалежність та інновації стартапів.

Ефективна урядова підтримка повинна включати прозорі та гнучкі механізми фінансування, а також враховувати потреби та особливості різних секторів стартап-екосистеми. Важливо також забезпечити належний баланс між урядовою підтримкою та стимулюванням приватних інвестицій.

Співпраця з університетами та науково-дослідницькими інститутами полягає в залучення академічних ресурсів до розвитку стартапів.

Тобто, Тісна співпраця між стартапами, університетами та науково-дослідницькими інститутами може стати каталізатором інновацій та комерціалізації технологій. Це сприяє переносу знань від академічного світу до практичного застосування в бізнесі. Основні переваги:

- *Комерціалізація наукових досліджень*: співпраця з університетами може допомогти стартапам у комерціалізації наукових розробок та технологій.
- *Доступ до талантів та ресурсів*: університети можуть забезпечити стартапи висококваліфікованими кадрами та науковими ресурсами.
- *Співпраця в грантових програмах*: участь у спільних дослідницьких грантах та проектах може забезпечити додаткове фінансування для розвитку стартапів.

Можливі проблеми:

- *Інтелектуальна власність та конфлікт інтересів*: питання інтелектуальної власності та конфлікти інтересів можуть бути складними при співпраці між стартапами та академічними установами.

- *Культурні та операційні розбіжності*: різниця у цілях та робочих процесах між академічними установами та комерційними стартапами може створювати виклики у співпраці.
- *Обмеженість ресурсів університетів*: університети можуть мати обмежені ресурси для підтримки комерціалізації проектів або надання бізнес-консультацій.

Щоб подолати ці виклики, потрібно розробити чіткі угоди щодо інтелектуальної власності, встановити ефективні механізми співпраці, та забезпечити адекватне фінансування та ресурси для реалізації спільних проектів. Також важливо стимулювати культуру підприємництва серед студентів та науковців, щоб залучити їх до участі в стартапах.

Стартап-інкубатори та акселератори в Україні можуть зіграти важливу роль у підтримці молодих компаній, надаючи не тільки фінансову підтримку, але й менторство, доступ до мережі контактів та допомогу в розвитку бізнесу. Основні переваги:

- *Комплексна підтримка стартапів*: інкубатори та акселератори забезпечують стартапи не тільки капіталом, але й цінними порадами, тренінгами та доступом до мережі потенційних клієнтів та партнерів.
- *Зменшення ризиків на ранніх етапах*: ці програми допомагають мінімізувати ризики, пов'язані з запуском та розвитком нового бізнесу.
- *Розвиток підприємницьких навичок*: Учасники інкубаторів та акселераторів отримують доступ до знань та інструментів, які необхідні для успішного керування стартапом.

До основних проблем віднесемо:

- *Обмежений доступ до програм*: часто існує велика конкуренція за участь у цих програмах, що обмежує доступ для багатьох стартапів.
- *Можливість залежності від програми*: стартапи можуть стати залежними від ресурсів та підтримки, яку надають інкубатори та

акселератори, замість розвитку власних стратегій та каналів фінансування.

- *Різноманітність підходів та якість програм*: якість та ефективність різних інкубаторів та акселераторів може значно варіюватися.

Для оптимізації впливу стартап-інкубаторів та акселераторів, необхідно забезпечити високий рівень якості програм, впровадити механізми для забезпечення рівного доступу для різних стартапів, та стимулювати розвиток самодостатності учасників. Крім того, важливо залучати досвідчених менторів та експертів, які можуть надати цінні поради та підтримку стартапам.

У підсумку, вивчення глобальних тенденцій та потенційних шляхів розвитку фінансування стартапів в Україні виявило різноманітні можливості та перспективи для інноваційного сектору країни. Забезпечення доступу до зовнішнього капіталу через міжнародні партнерства, створення сприятливого регуляторного середовища, розвиток венчурного капіталу та використання цифрових інструментів виявилися ключовими факторами у зміцненні стартап-екосистеми.

Важливо враховувати специфіку українського контексту, пристосовуючи світові практики до місцевих умов та потреб. Розвиток урядової підтримки, співпраця з університетами та активна участь у міжнародних програмах допоможуть українським стартапам максимально використовувати можливості глобального інноваційного ринку. Заходи з фінансової лібералізації та стимулювання інвестицій важливі для підтримки інновацій та створення умов для стабільного росту стартапів.

Розвиток стартап-екосистеми є завданням, яке вимагає комплексного підходу та активної взаємодії всіх зацікавлених сторін – від уряду та бізнесу до академічного середовища.

ВИСНОВКИ

Дани висновки, сформульовані на основі проведеного дослідження фінансування стартап-проектів в Україні та за її межами, розкривають ключові аспекти, що впливають на успішність та розвиток інноваційного сектору. Аналізуючи динаміку розвитку стартапів, їх внесок у формування новаторської економіки, а також фактори, що визначають ефективність їх фінансування, можна зробити наступні висновки та пропозиції:

У рамках цього дослідження ми здійснили глибокий аналіз світового досвіду у фінансуванні стартап-проектів та розглянули його потенційну адаптацію до українського контексту. Основна увага була зосереджена на міжнародних практиках і стратегіях, які стартапи використовують для залучення інвестицій, що дозволило нам виявити ключові напрямки для розвитку українського інноваційного сектору. Акцент робиться на важливості механізмів венчурного фінансування, цифрових інструментів, урядової підтримки, міжнародної інтеграції та співпраці, розглядаючи їх через призму українського досвіду та потенціалу.

1. Стартап проекти розглянуті, як інноваційні проекти з великим потенціалом зростання, що потребують адаптивних моделей фінансування для реалізації їх інноваційного потенціалу. Було розкрито різноманітність джерел фінансування, включаючи венчурний капітал, ангельські інвестиції, краудфандинг, державну підтримку, що відкриває широкі можливості для залучення коштів на різних стадіях розвитку стартапу.
2. Міжнародні фінансові партнерства відіграють вирішальну роль у залученні капіталу для українських стартапів, відкриваючи перед ними нові можливості для розвитку та інтеграції у глобальні мережі. Така співпраця не тільки надає доступ до фінансів, але й до цінних знань, ринків та технологій. Одночасно, процес фінансової лібералізації в Україні може сприяти створенню більш сприятливих умов для іноземних інвесторів, усуненню бюрократичних перешкод та розвитку внутрішнього

фінансового ринку, тим самим підвищуючи інвестиційну привабливість країни.

3. Послідовно, зміцнення венчурного капіталу в Україні відкриває нові перспективи для підтримки інноваційних проєктів. Розвиток спеціалізованих венчурних фондів може забезпечити стартапам необхідні ресурси для їх розвитку. Водночас, застосування цифрових інструментів, як-от краудфандинг, блокчейн та цифрові валюти, розширює можливості для залучення фінансування, зменшуючи витрати та спрощуючи доступ до глобальних інвестицій. За даними SCORE, неприбуткової організації, що займається підтримкою малого бізнесу, приблизно 38% власників малих компаній отримали капітал від родини та друзів. Згідно з іншим звітом «Startup Genome», приблизно 16% стартапів на ранніх стадіях свого розвитку звертаються за фінансуванням до друзів та родичів, що часто називають "фінансуванням від друзів та родини", і це поширений спосіб залучення коштів для підприємців, які бажають розпочати свій бізнес з нуля.
4. Урядова підтримка та академічна співпраця є ключовими для стимулювання розвитку стартап-екосистеми. Фінансові ініціативи, спеціальні програми підтримки та оптимізація регуляторного середовища можуть значно полегшити шлях для нових інноваційних проєктів. Тісна взаємодія з університетами та науковими установами відіграє важливу роль у забезпеченні доступу до новітніх досліджень, кваліфікованих кадрів та технологічних розробок.
5. Український стартап-фонд (USF), як було зазначено, зіграв важливу роль у фінансуванні інноваційних проєктів, інвестувавши у сотні стартапів у різних сферах. Наприклад, стартапи, як Awesomic та Upswot, не тільки пройшли програму Y Combinator, але й залучили відповідно \$2 мільйони та \$5 мільйонів інвестицій, демонструючи значний потенціал українського інноваційного сектору на міжнародній арені. В Global Startup

Ecosystem Ranking, відзначено що Україна вже починаючи з 2020 року входить до ТОП-50 країн з найбільш сприятливою стартап-екосистемою.

6. Стартап-інкубатори та акселератори продовжують надавати важливу підтримку на ранніх стадіях розвитку стартапів, пропонуючи капітал, бізнес-консультації, менторство та доступ до великої мережі потенційних інвесторів та партнерів. Вони відіграють ключову роль у зниженні бар'єрів для входу на ринок та сприяють прискореному зростанню та розвитку стартапів, роблячи інноваційний сектор більш доступним та різноманітним. Програма “eRobota”, запущена в Україні під час війни, надала безповоротні гранти до УАН 250,000 (близько \$6500) для підтримки нових бізнес-проектів, спрямованих на вирішення актуальних проблем та відновлення економіки.
7. Інтеграція інфраструктури з фінансовими потребами стартапів, Інфраструктура також може бути інтегрована з фінансовими потребами стартапів. Вона може сприяти залученню фінансування через організацію пітчінг-сесій, демо-днів та інших подій, які привертають інвесторів. Доступ до інвестиційного екосистеми, яка зазвичай існує в інфраструктурних центрах, може збільшити шанси стартапу на отримання фінансової підтримки. Загалом, інфраструктура для стартапів відіграє важливу роль у створенні сприятливого середовища для їхнього успішного розвитку. У цьому році стартапи матимуть змогу отримати фінансування від такого гіганта, як Український венчурний фонд Нурга, який планує вкласти \$30 млн у стартапи у 2024 році, стане одним з прикладів активного венчурного фінансування. Зважаючи на статистичні дані, які підкреслюють активну роль Українського стартап-фонду у фінансуванні інноваційних проектів та успіхи українських стартапів на міжнародній арені, а також ініціативи, спрямовані на вирішення актуальних проблем, стає очевидним значний потенціал українського інноваційного сектору. Навіть з огляду на статистику краудфандингових платформ, можна відчувати суттєві переваги для багатьох українських

стартапів, а саме Найбільша частка профінансованих стартапів припадає на дизайн (58%), мистецтво (56%) та ігри (53%).

8. Аналіз зарубіжних практик підкреслив важливість глобальної інтеграції та адаптації кращих світових практик для стимулювання розвитку стартапів в Україні.
9. Підсумовуючи, Україна має всі передумови для того, аби стати значущим гравцем на світовому ринку інновацій та стартапів. Втім, для досягнення цього потенціалу необхідно скоординувати зусилля уряду, приватного сектору, академічної спільноти та самих стартапів. Подальше залучення до глобальної інноваційної екосистеми та зміцнення внутрішніх механізмів підтримки відкриють нові можливості для розвитку країни та її економіки на міжнародному рівні.

Вцілому ця робота відображає комплексний аналіз екосистеми стартапів в Україні, виділяючи основні виклики та можливості для їх фінансування та розвитку. Враховуючи глобальні тенденції та місцеві умови, робота надає цінні інсайти для зацікавлених сторін та вказує на стратегічні напрями для підтримки та стимулювання інноваційної активності в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Samko.M. “Що таке стартап (startup)?”. *Lemon school – XXI*. 2023. № 5. Р. 1–3.
2. Принципові відмінності стартапу від звичного запуску нового бізнесу. - Nikareklama. *Marketing and zbyt*. URL: <http://nikareklama.com.ua/printsipovi-vidminnosti-startapu-vid-zvichnogo-zapusku-novogo-biznesu/> (дата звернення: 05.01.2024).
3. Nesterenko, S., Kutlina, I., & Montrin, I.. Start-up Projects in the Development of Small Business in Ukraine. (2017). P.155-160
4. Marzett M. 10 Differences between Startups and Small Business. *Technology industry trends*. URL: <https://apiumhub.com/tech-blog-barcelona/differences-startups-small-business/> (accessed: 05.01.2024)
5. Nichols A. What is a startup? 6 essential features of startups | Firmbee. *Business*. URL: <https://firmbee.com/what-is-a-startup> (accessed: 15.12.2023).
6. VISION. *European Startup Network*. 10p URL: <https://europeanstartupnetwork.eu/vision/> (accessed: 14.12.2023)..
7. Dorf B., Blank S. Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. Wiley & Sons, Limited, John, 2020. 608 p.
8. Баб'ячок Р., Кульчицький І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості - Громадська синергія. *Громадська синергія*. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/analytics/osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-ukrayini-problemy-pereshkody-i-mozhlyvosti/> (дата звернення: 22.12.2023).
9. Карбовська К. А. Окремі питання правового забезпечення функціонування стартапів. *Право та інновації*. 2018. № 4 (24). С. 7–13с.
10. Закон України № 698-ХІІ "Про підприємництво" від 7 лютого 1991 року. Редакція від 11 лютого 2022 року, підстава - закон № 1953-ІХ. (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 14, ст.168).
11. Закон України № 1560-ХІІ "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст.646).
12. Закон України № 40-ІV "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 року. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 36, ст.266)
13. Закон України № 93/96-ВР "Про режим іноземного інвестування" від 19 березня 1996 року. (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 19, ст. 80).
14. Закон України від 15.12.1993 № 3687-ХІІ "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, № 7, ст. 32.

15. Закон України від 15.12.1993 № 3689-XII "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1994, № 7, ст. 36.
16. Закон України від 01.06.2010 № 2297-VI "Про захист персональних даних" // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 34, ст. 481.
17. Закон України від 25.06.2009 № 1563-VI "Про наукові парки" // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, № 51, ст. 757.
18. Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28 "Про надання фінансової державної підтримки" [Назва Постанови в редакції Постанови КМ № 63 від 27.01.2021].
19. Чернявська О. В., Гнипа-Черневецька Л. В., Чжицеюнь В. стартап як об'єкт інвестиційного процесу: сутність та життєвий цикл існування. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2017. Т. 5, № 84. С. 119–125.
20. What are the 4 types of innovation? - Agorize Blog. *Agorize*. URL: <https://get.agorize.com/en/resources/what-are-the-4-types-of-innovation/> (accessed: 21.01.2024).
21. Менеджмент стартапів: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти денної та заочної форми навчання / Упорядник: С.О. Заїка – Харків: ДБТУ [б. в.], 2023 – 121 с.
22. Kartashov P., Markevych I., Veremeeva N. Startup Genome. *Startup Genome*. URL: <https://startupgenome.com/article/adaptation-and-resilience-first-hand-insights-into-the-ukrainian-startup-ecosystem> (accessed: 02.01.2024).
23. 4 роки діяльності Фонду: ключові результати. *Український Фонд Стартапів*. URL: <https://usf.com.ua/4-roki-diyalnosti-usf/> (дата звернення: 03.01.2024).
24. Global Innovation Index 2023. WIPO. URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023/ua.pdf> (accessed 19.01.2024)
25. Startup Ecosystem Report 2023. *StartupBlink*. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport> (accessed: 19.01.2024).
26. Startup ranking, TOP – Ukraine startups URL. <https://www.startupranking.com/top/ukraine>(accessed: 19.01.2024).
27. Startup Ecosystem Overview (Ukraine). *StartupBlink*. URL: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/ukraine?industry=10> (accessed: 19.01.2024).
28. Інституції, що забезпечують підтримку інноваційної діяльності | Міністерство економіки України. *Міністерство економіки України*. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9e09cb5a-4c6e-4bc2-8445-4a4e1ebdbd76&title=Institutsii-SchoZabezpechuiutPidtrimkuInnovatsiinoiDiialnosti> (дата звернення: 23.01.2024).

29. Ткач Ю. Мінцифри, TA Ventures та USF визначили пріоритетні напрями стартапів, які допоможуть відбудувати Україну. *Новини*. URL: <https://vctr.media/ua/military-tech-security-deep-tech-golovne-iz-doslidzhennya-minczyfry-ta-ventures-ta-ukrayinskogo-fondu-rynku-startapiv-162322/> (дата звернення: 23.01.2024).
30. Український фонд стартапів отримав нагороду “Найкращий seed фонд для фінтеху”. *УФС - Український фонд стартапів*. URL: <https://usf.com.ua/ukrainskij-fond-startapiv-otrimav-nagorodu-najkrashhij-seed-fond-dlya-fintehu> (дата звернення: 17.01.2024).
31. 4 роки діяльності Фонду: ключові результати. *УФС - Український фонд стартапів*. URL: <https://usf.com.ua/4-roki-diyalnosti-usf/> (дата звернення: 17.01.2024).
32. Драйвер інновацій: Як Український фонд стартапів будує інноваційну Україну. *УФС - Український фонд стартапів*. URL: <https://usf.com.ua/drajver-innovacij-yak-ukrainskij-fond-startapiv-buduie-innovacijnu-ukrainu-oglyad-naperedodni-tretoi-richnici-diyalnosti-fondu/> (дата звернення: 11.01.2024).
33. Supruniuk I. Driver of Innovation: How the Ukrainian Startup Fund is building an innovative Ukraine · TechUkraine. *Tech Ukraine*. URL: <https://techukraine.org/2022/12/16/driver-of-innovation-how-the-ukrainian-startup-fund-is-building-an-innovative-ukraine/> (accessed: 19.01.2024).
34. Грант від USF. Київ : УСФ, 2022. 5 с. URL: <https://api.usf.com.ua/uploads/1606236343-xrh0nzva25so.pdf> (дата звернення: 17.01.2024).
35. Wawak Ł. UKRAINIAN STARTUP ECOSYSTEM. Warszawa : COFUND, 2022. 36 p. URL: https://www.startupbridge.eu/wp-content/uploads/2022/01/PUSB_REPORT_UKRAINIAN_STARTUP_ECOSYSTEM_2022.pdf (accessed: 05.01.2024).
36. The results of the second anniversary of the Ukrainian Startup Fund. Kiev, 2021. URL: <https://usf.com.ua/en/pidsumki-drugoi-richnici-ukrayinskogo-fondu-startapiv/> (accessed: 03.01.2024).
37. Newest Startups in Ukraine. *Kickstarter*. URL: https://www.kickstarter.com/discover/advanced?woe_id=23424976&sort=newest&seed=2739266&next_page_cursor=&page=1 (accessed: 03.01.2024).
38. В Україні запустили першу краудфандингову платформу для воєнних зборів. Як це працює. *Ideї*. URL: <https://varosh.com.ua/idei/v-ukrayini-zapustyly-pershu-kraudfandyngovu-platformu-dlya-voenyh-zboriv-yak-cze-praczuue/> (дата звернення: 04.01.2024). /
39. «Доповідай» – краудфандингова платформа. *Доповідай*. URL: <https://dopovidai.org/projects;status=100> (дата звернення: 12.01.2024).

40. Постанова Кабінету Міністрів України "Про надання фінансової державної підтримки" від 24 січня 2020 р. № 28. Київ.
41. Наказ Мінекономрозвитку України "Про затвердження Положення щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових [...]" від 12 грудня 2018 р. № 1879.
42. Легенчук С. Ф., Пилипчук Г. В. Історичні аспекти виникнення і особливості діяльності стартап-компаній: обліково-економічні аспекти. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2016. № 1. С. 122-144
43. Зеліско А. В., Соломка Т. Стартап-компанії в Україні: правове підґрунтя. Актуальні проблеми вдосконалення чинного законодавства України. 2021. №57. С. 13-25.
44. Харчук С.А. "Перспективи стартап-компаній в Україні як прогресивної форми інноваційного підприємництва". Вінницький навчально-науковий інститут економіки С.75-77
45. Rogers Everett M.. Diffusion of Innovations. Third Edition. Free Press: London, New York.1983. 453 p.
46. Forbes. 30 найкращих стартапів – Forbes.ua. *Forbes.ua | Бізнес, мільяртери, новини, фінанси, інвестиції, компанії*. URL: <https://forbes.ua/ratings/30-luchshikh-startapov-02042021-1251> (дата звернення: 23.01.2024).
47. Sysoyev Y. DealBook of Ukraine: 2023 edition : Analytical overview. Kiev, 2023. 32 p.
48. Global innovation index 2019. GII, 2022. 9 p.
URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019/ua.pdf (accessed: 04.01.2024).
49. Global Innovation index 2020. GII, 2021. 9 p.
URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020/ua.pdf (accessed: 10.01.2024).
50. Bryan H. Venture Capital 2021 Recap–A Record Breaking Year. *FactSet Insight - Commentary and research from our desk to yours*. URL: <https://insight.factset.com/venture-capital-2021-recap-a-record-breaking-year> (accessed: 19.01.2024).
51. Стартапи у 2024 році: 22 тренди розвитку венчурної індустрії. *Інвестиції в Україне - сайт про інвестиції | InVenture*. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/startapi-u-2024-roci:-22-trendi-rozvitku-venchurnoyi-industriyi> (дата звернення: 10.01.2024).
52. Dutta S., Lanvin B. Innovation index 2021. GII, 2022. 226 p.
URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf (accessed: 03.01.2024).

53. Global Innovation Index 2000-2022. GII, 2022. 266 p.
URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf> (accessed: 05.01.2024).
54. Dutta S., Lanvin B. Global Innovation Index 2023. GII, 2023. 260 p.
URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2023-en-main-report-global-innovation-index-2023-16th-edition.pdf> (accessed: 03.01.2024).
55. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальностей 151 – «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» та 152 – «Метрологія та інформаційно-вимірювальна техніка» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові данні (1 файл: X,XX Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 188 с.
56. Менеджмент стартапів: конспект лекцій для здобувачів вищої освіти денної та заочної форми навчання / Упорядник: С.О. Заїка – Харків: ДБТУ [б. в.], 2023 – 121 с.
57. What are the six stages of a startup? - Cemex Ventures. *CEMEX Ventures*.
URL: <https://www.cemexventures.com/startup-stages-phases/> (accessed: 04.01.2024).
58. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108722/103670>.
59. Підодвірна Ю. Як оформити стартап: юридична тяганина. Studway: веб-сайт. URL: <http://studway.com.ua/startup-issue/>.
60. ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ. 2021. Вип. 46. С. 164-174
61. Vukieluch L. Pros And Cons Of Crowdfunding For Business | Bankrate. *Bankrate*.
URL: <https://www.bankrate.com/loans/small-business/crowdfunding-pros-cons/#disadvantages> (accessed: 07.12.2023).
62. Jones T., Recto R. 16 Venture Capital Advantages and Disadvantages. *Financing*.
URL: <https://fitsmallbusiness.com/venture-capital-advantages-and-disadvantages/> (accessed: 06.12.2023).
63. Стартап -інкубатори та бізнес- акселератори в Україні : що і де шукати ? | НОІУПДІ. *NEFESIE | National Education Framework for Enhancing IT Students' Innovation and Entrepreneurship*. URL: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/> (дата звернення: 07.12.2023).
64. Angel Investors: Definition, Advantages and Disadvantages. *Indeed*.
URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/angel-investors> (accessed: 07.12.2023).

65. ТЕМА 7. ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ. ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ: Види фінансування інноваційної діяльності та їх джерела | Навчальний портал НУБіП. Головна | Навчальний портал НУБіП. URL: <https://elearn.nubip.edu.ua/mod/book/view.php?id=357317&chapterid=124471> (дата звернення: 15.12.2023).
66. Аналіз переваг та недоліків джерел фінансування стартапів. *КПІ - Харків*. 2022. Т. 16, № 2. С. 209–210. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/6986dc4f-fed9-4039-9bbd-6a7e0685612d/content> (дата звернення: 05.01.2024).
67. Баб'ячок Р. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості: Аналітичний матеріал. Харків, 2018. 28 с.
68. Shaw S. The Pros and Cons of the Friends and Family Round of Funding. *Pitch Deck Fire*. URL: <https://pitchdeckfire.com/resources/the-pros-and-cons-of-the-friends-and-family-round-of-funding/> (accessed: 02.01.2024).
69. Mareque T. The Pros and Cons of Raising Funds From Friends and Family. - Marquee Equity. *Marquee Equity*. URL: <https://marquee-equity.com/blog/the-pros-and-cons-of-raising-funds-from-friends-and-family/> (accessed: 03.01.2024).
70. Бланк С. Стартап. Настільна книга засновника / Стив Бланк, Боб Дорф; пер. с англ. — М.: Альпіна Паблішер, 2013. — 616 с
71. Тягунова, Злата & Кравчук, Ірина & Томах, Вікторія. (2023). Українські стартапи на міжнародних ринках. *Економіка та суспільство*. 10.32782/2524-0072/2023-49-5.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 - Аналіз інфраструктурних моделей для стартапів

Пункт	Особливості	Переваги	Недоліки	Адаптація
1. Технологічні Кластери (США)	Велика кількість технологічних компаній, інвесторів, інкубаторів та акселераторів.	Сприяє інтенсивному нетворкінгу, доступу до капіталу, взаємодії з великими технологічними гравцями.	Висока конкуренція, високі витрати на життя та розвиток бізнесу.	Міні-кластери з місцевими компаніями та інвесторами.
2. Інкубатори та Акселератори (Ізраїль)	Мережа інкубаторів та акселераторів, що підтримують інноваційні стартапи.	Ефективна підтримка на ранніх етапах, доступ до досвідчених менторів та інвесторів.	Високий рівень конкуренції, обмежене фокусування на певних індустріях.	Локальні інкубатори та акселератори для стартапів.
3. Державна Підтримка (Фінляндія)	Використання державних ресурсів для підтримки стартапів: гранти, податкові пільги, дослідницькі програми.	Стабільне фінансування, підтримка на різних етапах, низький ризик.	Висока залежність від державної політики, бюрократичні перешкоди.	Розвиток державних програм підтримки стартапів.
4. Коворкінги та Спільні Робочі Простори (Глобальний тренд)	Гнучкість у роботі, доступ до спільноти однодумців.	Низькі витрати на інфраструктуру, можливості для нетворкінгу, спільні заходи.	Обмеження у приватності, відволікання від роботи.	Розвиток локальних коворкінгів для стартапів.
5. Китайські Технологічні Парки (Китай)	Велика кількість технологічних парків з комплексною підтримкою стартапів.	Всебічна підтримка, включаючи технологічну, юридичну, і бізнес-консультацію.	Високий рівень конкуренції, залежність від державних ініціатив.	Створення технологічних парків з акцентом на місцеві потреби.
6. Державна Підтримка (Україні)	Розвиток інфраструктури підтримки стартапів з акцентом на державну підтримку.	Зростаюча підтримка уряду, гранти, податкові пільги для ІТ-сектора.	Недостатній рівень державної підтримки та інвестицій порівняно з іншими країнами.	Посилення урядових ініціатив для розвитку стартапів.

Джерело: розроблено автором