

3.Перспективи банківського інвестиційного кредитування в Україні
[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.

УДК 336:330:061.5

А. В. Солов'янчик
к. е. н., асистент кафедри економіки підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Запорукою успішного розвитку будь-якої держави є наявність інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. Щороку в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї. За оцінкою Д. Довгополого – керівника бізнес-інкубатора GrowthUP, в Україні налічується від 500 до 1000 стартапів, і частина з них заслуговує на успіх [1]. Деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад, Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо) [2].

Класичним визначенням поняття стартап прийнято вважати те, яке сформулював успішний американський стартапер Стівен Бланк, а саме: «Стартап – це тимчасова структура, яка спрямована на пошук і реалізацію масштабованої бізнес-ідеї». Стартап – це ідея, для реалізації якої потрібні кошти, тому постає закономірне запитання, де взяти інвестиції. Існують різні способи залучення інвестицій до фінансування стартапів. Серед основних моделей фінансування стартапів виділяють [3,5]: франшизу; венчурні фонди; бізнес-ангели; конкурси; бізнес-акселератори; краудфандинг; Smart money (розумні гроші); модель «3Д»: домашні, друзі, дурні; стратегічні інвестори; субсидії держави; IPO. У таблиці 1 описано, що необхідно для кожного етапу розвитку стартапу, а також які джерела фінансування краще використати.

Україна має високий талановитий людський капітал і досить багато проектів починають свій розвиток в Україні, проте швидко виїжджають закордон.

Таблиця 1

Джерела фінансування стартапів залежно від етапу його розвитку [3, 5]

Етап	Що є?	Що необхідно?	Джерела фінансування
Зародження (передпосівної/pre-seed)	Сформульована ідея, розробники, команда однодумців.	Складання плану розвитку, тестування продукту, пошук інвесторів.	Мінімальний рівень використання особистих фінансів, залучення родини, друзів; бізнес-інкубатор.
Становлення (посівний/seed)	Робоча версія (прототип) продукту, діюча команда, детальний маркетинговий план розвитку.	Впровадження продукту на ринок/залучення користувачів, реклама, пошук великих інвесторів.	Середній рівень, сторонні інвестори, бізнес-ангели, краудфандінг.
Ранній розвиток (А-версія)	Діюча компанія, прибуток, помітне місце на ринку/популярність серед користувачів.	Доробка робочої версії, виправлення дефектів, просування продукту на ринок.	Високий рівень: венчурні фонди, інвестиційні компанії, приватні інвестори, бізнес-акселератор.
Розширення (закрита В-версія)	Закінчений функціональний продукт, стабільний прибуток, серйозний менеджмент, реклама.	Укладення довгострокових договорів з партнерами, розширення мережі, збільшення кількості користувачів.	Розподіл часток між засновниками і інвесторами, пошук великого інвестора.
Зрілість (відкрита В-версія)	Лідуюче місце на ринку, налагоджена робота, висока рентабельність.	Випуск акцій, пошук покупця готового бізнесу.	Повна самоокупність компанії.

На це є ряд причин. Українська асоціація венчурного капіталу та прямих інвестицій виділяє 7 перепон, які заважають Україні розвивати стартапи [4].

1. Українські техно-стартапи перебувають поза юрисдикцією України.
2. Україна недооцінена як пілотний майданчик для стартапів.
3. Ми боїмося невдач.
4. Україна втрачає шанс стати центром реєстрації світових ICO-стартапів.
5. Традиційні бізнесмени бояться інвестувати в стартапи.
6. Гроші для стартапів є, але їх мало.

7. Бренд «Україна» поганий і ми мусимо це змінити.

Підсумовуючи, відзначимо, для ефективного розвитку стартапів слід створити належне правове поле для діяльності стартапів: розробити уніфікований законопроект, внести зміни до діючих нормативно-правових актів стосовно мотивації діяльності стартапів в Україні. Слід привести законодавство до тих форм, які будуть зрозумілі усім учасникам ринку.

Інвестори бояться вкладати кошти в стартапи, адже вони високо ризикові. Тому нові механізми інвестування – бізнес-інкубатори, акселераторів, краудфандінг, венчурні фонди тощо, допоможуть вирішити дану проблему, а від держави потрібна підтримка для їх розвитку.

Важливо на загальнодержавному рівні вживати заходів до поліпшення бренду «Україна», щоб вислів: «Український стартап – Українська економіка» став реальністю, не тільки в національній економічній сфері, а й на міжнародній арені.

Список літератури:

1. Рінгіс А. Первый раунд. Стартапы и бизнес-инкубаторы – как они находят друг друга в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/praktika/pervyj-raund.-startapy-i-biznes-inkubatory-kak-oni-nahodjat-drug-druga-v-ukraine-164157/>.

2. Мишко С. Як підштовхнути розвиток ІТ-галузі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/business/1367929-yak-pidshtovhnuti-rozvitok-it-galuzi-v-ukrayini/1367934>.

3. Стартап — що це таке: визначення та значення терміна, етапи розвитку Startup-проекту + ТОП-10 кращих ідей для стартапу з мінімальними вкладеннями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itstatti.in.ua/zarobitok-v-interneti/161-startap-shcho-tse-take.html>.

4. 7 перепон на шляху України до звання «стартап-нація» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/10/19/630232/>.

5. 10 способів знайти інвестора для свого стартапу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eduget.com/news/10_sposobiv_znajti_investora_dlya_svogo_startapu-1603.

6. Стартап: Інтелектуалізація економічного розвитку в Україні. Формування економічних та правових регуляторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.businesslaw.org.ua/startup-intelectualizaciya-economiky/>

УДК 330.322:336.7

В. Г. Сословський
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»,

І. О. Косовський
аспірант, ДВНЗ «Університет банківської справи»

НОВІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Інвестиційний процес (ІП) незалежно від об'єкта інвестування охоплює стадію фінансування інвестиційного проекту. Одним із векторів, за якими спостерігається найміцніший зв'язок у дослідженнях ІП у фінансовій науці, є фінансове забезпечення [1], що включає формування необхідних фінансових ресурсів (власних, позикових, залучених). Традиційними фінансовими інструментами, що використовуються для формування цих ресурсів, є акції, облігації, векселі, кредитні угоди тощо. Проте, зважаючи на розвиток наукового прогресу та актуальні проблеми реалізації інвестиційного процесу, особливої уваги заслуговують результати розвитку інформаційних технологій та формування цифрової економіки.

Результатом роботи спеціалістів з інформаційних технологій протягом останніх трьох десятиліть стало виникнення нових інструментів, які доцільно