

**Вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ»**

**Факультет економіки та інформаційних технологій**

# **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)  
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

**на тему  
«ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ В СТАРТАПИ В УКРАЇНІ»**

**Здобувача** вищої освіти денної форми  
навчання

Сидорець Наталя Володимирівна  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

**Науковий керівник**

кандидат економічних наук, доцент  
(вчений ступінь, наукове звання (доцент, професор))

Костюк Валентин Романович  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

**Завідувач кафедри фінансів, обліку та  
фундаментальних економічних  
дисциплін**

кандидат економічних наук, доцент  
(вчений ступінь (к.е.н., д.е.н.), наукове звання)

Сугак Тетяна Михайлівна  
(підпис) (прізвище, ім'я, по батькові)

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАРТАПІВ ТА ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ</b> .....	6
1.1. Категорія «стартапи» та «інвестиції». Тенденції розвитку світових та вітчизняних стартапів.....	6
1.2. Інвестиції, як економічна категорія. Венчурні інвестиції. Тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні та у світі.....	13
1.3. Система підтримки стартапів в Україні та в світі.....	22
Висновки до розділу 1.....	33
<b>РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ</b> .....	36
2.1. Аналіз української екосистеми розвитку, фінансування та підтримки стартапів.....	36
2.2. Аналіз умов для ведення бізнесу в Україні та у світі.....	45
2.3. Аналіз українських стартап компаній.....	55
Висновки до розділу 2.....	59
<b>РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ В УКРАЇНІ</b>	61
3.1. Стратегії вирішення проблем залучення інвестицій в стартапи в Україні на макрорівні.....	61
3.2. Стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на мікрорівні компаній та підприємців.....	69
3.3.Прогноз економічного зростання країни при впровадженні дій з вирішення проблем інвестування у стартапи в Україні.....	75
Висновки до розділу 3.....	76
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	78
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	81

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** При вивченні досвіду провідних країн світу з розвинутою ринковою економікою, можна побачити такі тенденції – адаптування до потреб ринку, інвестування у новітні та високотехнологічні напрями, активна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу. Останнім часом, одним з провідних напрямів, який включає до себе вищезазначені фактори є розвиток стартапів. Для економіки України зараз так як ніколи актуально залучати успішний досвід інших країн у розвитку інновацій, бізнесу та стартапів. Економічна криза, викликана пандемією COVID-19 та загальне відставання у розвитку від інших країн, потребують від України рішучих дій та нестандартних рішень для розвитку економіки.

**Аналіз останніх публікацій і досліджень.** Особливості створення стартапів, їх розвиток, залучення інвестицій, капіталізація та багато інших факторів, пов'язаних зі стартапами вивчають багато зарубіжних вчених, підприємців та дослідників, таких як С.Бланк [1], Дорф Б. [1], Тіль П. [2], Грем П. [3], Лалу Ф. [4] та інші.

Щодо вітчизняних дослідників, то це Івашова Н.В. [5], Жалдак Г.П [6], Верещагіна Г.В.[7], Плеханова Т.Є. [7], Касич А.О. [8], Джура А.М. [8], Курченко О.О. [9]. Українські вчені вивчають та намагаються адаптувати іноземний досвід до українських реалій, аналізують наявні проблеми на українському ринку, пропонують варіанти їх вирішення.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є - пошук шляхів та формулювання стратегій вирішення проблем залучення інвестицій в стартапи в Україні.

Для досягнення поставленої мети поставлено і вирішено **завдання**, які розкривають логічну послідовність дослідження:

- дати визначення та розкрити сутність поняття – стартап, його особливості, відмінні риси та стадії розвитку, визначити тенденції розвитку світових та вітчизняних стартапів;
- охарактеризувати поняття інвестицій, венчурних інвестицій та

розкрити тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні та у світі;

- проаналізувати систему підтримки стартапів в Україні та в світі;
- визначити основні проблеми розвитку та залучення інвестицій в стартапи в Україні;
- дослідити діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів та венчурних фондів в Україні, державних фондів підтримки стартап руху;
- проаналізувати умови ведення бізнесу в Україні та охарактеризувати основні проблеми щодо реєстрації та розвитку бізнесу в Україні;
- запропонувати стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на макрорівні – законодавчому та фіскальному;
- розробити концепцію створення єдиної державної установи з підтримки інноваційно-технологічного розвитку та стартапів;
- створити стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на мікрорівні компаній та підприємців та надати поради підприємцям щодо започаткування та розвитку успішного стартапу та залучення інвестицій у свій стартап.

**Об’єкт дослідження.** Об’єктом дослідження є сукупність економічних відносин у підприємницькій та стартап діяльності.

**Предмет дослідження.** Предметом дослідження є проблеми залучення інвестицій в стартапи в Україні та шляхи їх вирішення.

**Методи дослідження.** У роботі використано різні методи, що базуються на системному, структурно-функціональному та науково-абстрактному підходах, зокрема історичний та логічний, методи аналізу та синтезу, класифікації та систематизації, порівняльний та графічний. Теоретико-методологічною основою роботи виступають фундаментальні положення економічної теорії

**Інформаційну базу** кваліфікаційної роботи склади законодавчі, нормативно-правові акти з питань інвестування, статистичні та аналітичні дані світових фондів аналізу венчурного інвестування, дані Світового банку, наукові публікації фахівців з питань підприємницької діяльності, стартапів та залучення венчурного капіталу.

**Елементи наукової новизни одержаних результатів** полягають у тому, що в роботі розкриті шляхи покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на макрорівні та на мікрорівні.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що стратегічні шляхи вирішення проблем інвестування у стартапи в Україні можна застосувати як на макрорівні - рівні держави, на законодавчому, фіскальному задля покращення умов залучення іноземного венчурного капіталу, так і на мікрорівні – рівні окремих компаній та підприємств задля створення конкурентоспроможних стартапів та виходу на міжнародні ринки.

**Публікації.** Основні положення кваліфікаційної роботи були розкриті у статті «Тенденції розвитку стартапів в Україні», яка опублікована у фаховому науковому журналі «Актуальні проблеми економіки».

**Структура кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновку та списку використаної літератури. Повний обсяг роботи становить 86 стор, основний зміст роботи викладено на 75 стор., список використаних джерел включає 69 найменувань на 6 стор. Робота містить в основному тексті 14 таблиць та 8 рисунків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАРТАПІВ ТА ВЕНЧУРНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

#### 1.1. Категорія «стартапи» та «інвестиції». Тенденції розвитку світових та вітчизняних стартапів

Пол Грем [3], американський підприємець, вчений програміст, венчурний інвестор, письменник та засновник компанії Y Combinator, яка є відомим американським акселератором (компанія, що сприяє росту та розвитку стартапів), дає таке визначення стартапа:

«Стартап – це компанія, створена для швидкого зростання. Сам факт, що компанія нова, ще не робить її стартапом. Стартапу не обов'язково працювати з інформаційними технологіями, залучати венчурний капітал або з самого початку продумувати стратегію «виходу». Головна задача стартапа – її зростання. Все, що у нас асоціюється зі стартапом, пов'язано з її зростанням.» [12]. Отже, його визначення тісно пов'язано зі зростанням компанії.

За думкою Стіва Бланка «Стартап це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі» [1]. За його визначенням бізнес-модель не має чітких критеріїв, основна ідея полягає у масштабованості, повторюваності і швидкому зростанні.

Можемо зробити висновок, що першою важливою характеристикою будь-якого стартапа, яка відрізняє його від звичайного бізнесу є його повторюваність та масштабованість. Ідея чи продукт повинні бути адаптовані до виходу на вітчизняні, Європейські чи світові ринки. Таким чином, наприклад, створення кафе, за словами Стівена Бланка [1], не може вважатися стартапом.

По-друге, в основі стартапа, як правило, лежить інноваційна ідея. Ця характеристика нерозривно пов'язана з першою, так як якщо проаналізувати

найбільш відомі та масштабовані стартапи, всі вони базуються на інноваційній ідеї.

Третя відмінна риса стартапів – висока ризикованість. За статистикою всесвітньої аналітичної компанії CB Insights [13], яка займається збором та аналізом даних у сфері стартапів, венчурних інвестицій та розвитку технологій, майже 70% компаній-засновників стартапів закриваються протягом першого року існування, інші 40% протягом наступних років.

Виходячи з попередніх характеристик, четверта невід’ємна риса стартапу – необхідність залучення венчурних інвестицій. Адже без інвестицій неможливе швидке зростання та масштабування продукту. Інвестиції у стартапи вважаються високо ризикованими, але у разі успіху, ще й високодохідними.

Існують декілька класифікацій стадій розвитку стартапів залежно від деталізації кожного етапу. Розкриємо найбільш розповсюджену класифікацію.

1. Seed stage або посівна стадія. Це стадія розробки ідеї, формування бізнес плану. Вона поділяється на менші стадії:

Pre-seed (перед посівна стадія). На цьому етапі визначається проблема споживача, на вирішення якої націлений стартап. Вивчається ринок, створюється ідея, яка задовольнить потреби ринку.

Seed stage – стадія формування команди, створення початкового бізнес плану, варіантів капіталізації. Важливе наявність технічного та економічного обґрунтування проєкту.

Prototype (прототип) – стадія створення робочого проєкту, його апробація та тестування, можливий запуск продукту, збір відгуків від потенційних споживачів, їх аналіз та можливе вдосконалення прототипу продукту.

Також до цієї стадії часто додають наступні підстадії: working prototype - створення робочого прототипу; alpha - альфаверсія продукту; private beta - закрыта бета-версія проєкту або продукту та public beta - публічна бета-версія

продукту. Наявність цих стадій залежить від типу проекту чи продукту, сфери, у якій він створюється та стратегії розвитку продукту засновниками.

Частіш за все, всі стадії, які йдуть за посівною стадією, узагальнюються та називаються Раунд А (Round A).

На цьому етапі необхідні відносно невеликі інвестиції, але все ж таки потрібні. Частіше за все, це власні інвестиції команди. Статистику залучення венчурних інвестицій у різні стадії запуску проекту буде наведено у наступному розділі.

## 2. Startup stage – стадія запуску проекту.

Для успішного запуску необхідно мати гарний протестований продукт, якомога більш деталізований бізнес план, проаналізований ринок для запуску на наявність потенційних клієнтів. Важливе наявність сформованої команди, де кожен учасник несе відповідальність за свою ділянку роботи.

На цій стадії починається активна співпраця з клієнтами. Необхідно отримувати зворотній зв'язок від них, неперервно аналізувати чи є продукт затребуваним на ринку, бути готовим до швидкого реагування на відгуки споживачів, адаптації свого продукту до їх потреб та змін на ринку.

На цьому етапі виникає велика потреба у залученні більших сум інвестицій, адже витрати на запуск продукту, частіше за все, збільшуються. З'являється необхідність вкладати кошти у рекламу з метою залучення клієнтів. Компанія повинна бути юридично зареєстрована, що полегшить пошук інвестора.

## 3. Expansion stage – стадія розширення.

До цієї стадії слід приступати лише тоді, коли продукт є затребуваним на ринку, наявна чітка маркетингова стратегія та проект приносить стабільний прибуток. Можливе розширення послуг або продуктів, які пропонує компанія, їх покращення, вихід на іноземні ринки.

Без залучення венчурних інвестицій компанії може бути складно розширюватися, адже цей етап передбачає збільшення витрат на рекламу, обсягів реалізації продукції (якщо необхідно) та багато інших суміжних



витрат. У разі залучення інвестицій, компанії необхідно визначитися з майбутньою стратегією відносин з інвесторами. Компанія може у подальшому вийти з проєкту (стадія виходу, або exit stage), щоб зосередитися на інших проєктах, або залишити відсоток власних акцій у компанії.

#### 4. Exit stage – стадія виходу.

До цієї стадії доходять, частіш за все, вже компанії, що зросли, що мають своє місце на ринку, високу стабільну окупність, достатню масштабованість. Компанія може застосовувати різноманітні стратегії виходу – випуск акцій, що приносять прибуток засновникам, продаж стартапу, як готового бізнесу та різні варіації участі у долі капіталу компанії.

Отже перед початком заснування стартапу необхідно вивчити основні характерні риси, що відрізняють його від бізнесу, стадії його створення та розвитку. Для успішного залучення інвестицій у стартап треба бути обізнаними про наявні етапи, характеристики та стратегії розвитку стартапу.

Ми проаналізували топ 10 країн- засновників стартапів за даними світового сервісу Startupranking [10], який складає рейтинг стартапів за країнами світу, серед 137 країн світу (табл.1.1).

Таблиця 1.1

#### Топ 10 країн-засновників стартапів на 2019 рік

Місце	Країна	Кількість заснованих стартапів
1.	США	65 874
2.	Індія	8460
3.	Великобританія	5413
4.	Канада	2725
5.	Індонезія	2200
6.	Німеччина	2135
7.	Австралія	1657
8.	Франція	1483
9.	Іспанія	1312
10.	Бразилія	1144

*Джерело: складено автором на основі джерела [10]*

У 2019 році з великим відривом лідирує США, які за весь час створили та зареєстрували 65874 стартапи, на другому місці посідає Індія, яка є засновником 8460 стартапів, на третьому Великобританія – 5413 стартапів.

Інші місця посідають Канада, Індонезія, Німеччина, Австралія, Франція, Іспанія, Бразилія.

Щодо України, станом на 2019 рік вона посідала 39 місце, з кількістю стартапів – 306, що на 3 місця вище за попередній 2018 рік з загальною кількістю 215 стартапів. За цим показником Україна вище, ніж деякі Європейські країни, наприклад Угорщина – 296 стартапів, Австрія – 289, Норвегія – 273 стартапи. Цей показник вказує на наявність інтелектуального потенціалу країни, спроможність конкурувати у цій сфері з розвиненими країнами світу.

За областями заснування стартапів по Україні перше місце з великим відривом посідає Київ та Київська область з загальною кількістю – 131 зареєстрований стартап, на другому місці Львівська область та 7 заснованих стартапів, на третьому Харківська – 4. У Дніпропетровській та Одеській областях засновано по 3 стартапи, у Тернопільській та Чернігівській по 2, у Донецькій, Полтавській, Кіровоградській, Закарпатській та Запорізькій областях по 1. Не зазначено область заснування у 149 випадках (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Розподілення українських стартапів за областями заснування на 2019 рік

№	Область	Кількість зареєстрованих стартапів
1.	Київ та Київська область	131
2.	Львівська	7
3.	Харківська	4
4.	Дніпропетровська	3
5.	Одеська	3
6.	Тернопільська	2
8.	Чернігівська	2
9.	Донецька	1
10.	Полтавська	1
11.	Кіровоградська	1
12.	Закарпатська	1
13.	Запорізька	1
14.	Не зазначено область	149

*Джерело: складено автором на основі джерела [10]*

Можна зробити висновок, що у Києві та області створено кращі та

прогресивніші умови для розвитку, наявна екосистема для розвитку стартапів та для пошуку інвесторів. У столиці та області сфокусовані основні інвестиційні ресурси, чого немає у інших регіонах. На нашу думку це може уповільнювати розвиток країни, потрібно створювати однакові умови розвитку кожної області задля більш стрімкого зростання нових ідей та активізації економіки країни.

За даними щорічного аналізу інвестицій у високотехнологічну індустрію України A Ventures DealBook за 2020 рік [11], інвестиції в українські стартапи мають тенденцію зростання з 2013 року. У 2019 році вони значно виросли порівняно із попереднім роком, перевищивши відмітку 500 млн. дол. США. (рис 1.1.). Це достатньо позитивна тенденція, яка вказує на наявність перспектив розвитку країни у цьому напрямку.



Рис. 1.1. Інвестиції в українські стартапи млн. дол. США

*Джерело: складено автором на основі джерела [11]*

За результатами показника SR Score, розробленого міжнародним сервісом Startupranking [10], визначено десятку найкращих стартапів України на 2019 рік. SR Score – це показник, який відображає важливість впливу стартапу у інтернеті та у соціальній сфері. Це число від 0 до 100000, яке рахується за двома показниками SR Web – вплив розробки у інтернеті, який аналізує кількість запитів про цей стартап, відвідуваність його сайтів,

посилань, тощо. Другий показник – це SR Social, який вказує на те, який соціальний вплив має той чи інший стартап і також рахується за певними факторами. Отже, 10 кращих Українських стартапів на 2019 рік – Send Pulse, Serpstat, Snovio, Mailtrap, uKit, Shafa, Sitechecker.pro, Newoldstamp, Kparser, Tmetric. Майже усі ці стартапи пов'язані з ІТ сферою – збір даних про користувачів (Send Pulse), SEO платформа для професіоналів (Serpstat), онлайн платформа для маркетологів (Snovio), сервіс для розробки веб сайтів (uKit) та інші. Це характеризує ІТ сферу, як найперспективнішу та найбільш затребувану на українському та світовому ринку. Але треба зазначити, що існує багато інших сфер, на які є попит серед користувачів та інвесторів. Це зокрема освітні онлайн проекти, кібербезпека, екологія та «зелені» технології, інфраструктура і агропромисловість.

Проаналізувавши світовий ринок стартапів, ми дійшли висновку, що це перспективна та високотехнологічна сфера, у яку кожен рік надходять великі суми інвестицій. Україна посідає не останнє місце у світовому рейтингу країн, випереджаючи навіть деякі розвинені Європейські країни. Це свідчить про високий інтелектуальний потенціал України, який може сприяти розвитку економіки країни.

Стартапи – сфера світового бізнесу, яка поширилась відносно недавно, але завоювала велику частину світових ринків завдяки своїй основній характеристиці – масштабованості. Це сфера швидкого зростання та капіталізації, основана на провідних інноваційних ідеях. Україна має великий потенціал розвитку у цій сфері завдяки високому інтелектуальному потенціалу співвітчизників. Створивши гарні умови не тільки для розвитку, але й для зростання та масштабування стартапів, гарні умови для залучення інвесторів та захисту інтелектуальних прав, Україна може забезпечити собі провідне місце у світовому ринку стартапів, що буде сприяти її економічному зростанню. Задля успішного залучення інвестицій у свій стартап, потрібно бути обізнаним щодо основних характеристик стартапів, стадій його розвитку, стратегій та світових тенденцій.

На даний момент, не зважаючи на перспективність інтелектуального потенціалу України, існує низка проблем та недоліків, які уповільнюють розвиток країни у цьому напрямку, такі як необізнаність компаній щодо того, як розвивати та капіталізувати свої ідеї, як вийти не тільки на вітчизняний, но і на світові ринки, як масштабувати свої проекти та як залучити необхідні інвестиції для швидкого зростання та низка інших проблем, які потрібно вирішувати як на рівні кожної окремої компанії, так і на рівні держави.

## **1.2. Інвестиції, як економічна категорія. Венчурні інвестиції. Тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні та у світі**

Інвестиції завжди були важливою складовою розвитку будь-якої ринкової економіки. Інвестиційні потоки займають провідне місце серед безлічі грошових потоків, сформованих у господарській системі. На сьогоднішній час ця тема набуває особливої актуальності, коли можливості країни для мобілізації власних інвестиційних ресурсів є недостатніми. Досвід провідних країн свідчить про те, що для країн, які перебувають на стадії трансформування своєї економіки у ринкову, залучення іноземних інвестицій вкрай необхідне. Ще один момент, який не можна ігнорувати, світова криза, пов'язана із вірусом COVID-19, у якій країна повинна швидко реагувати за обставини та активно сприяти розвитку економіки країни.

Обмеженість загального обсягу і структури фінансових ресурсів, відсутність надійного нормативно-правового та інституційного середовища зумовлює підвищення актуальності формування джерел і механізмів інвестування інноваційного розвитку.

Розглянемо детально визначення терміну «інвестиції» та окремий вид інвестицій – «венчурні інвестиції».

На думку американських економістів Л. Гітмана і М. Джонка «інвестиція – це спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити збереження або зростання суми капіталу» [14, 15].

Дж. Кейнс, англійський економіст, під інвестиціями розумів «поточний приріст цінності капітального майна в результаті виробничої діяльності даного періоду», це – «та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання». Він стверджував, що саме інвестиції, на відміну від заощаджень, викликають зміни в доході. Саме Дж. Кейнс вперше заявив про роль інвестиції як носія доходу [16].

На думку вітчизняних дослідників Г. М. Калетніка, А. Г. Мазура, О. Г. Кубая «Інвестиції як економічна категорія – це витрати на створення, розширення, реконструкцію основного капіталу і на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу. Інвестиції як фінансова категорія – це всі види майнових, фінансових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, соціальної інфраструктури з метою отримання прибутку або соціального ефекту» [17].

Згідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» від 16.10.2020, підстава – 124-ІХ, «Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності» [18].

Слово «венчурний», з англійської «venture» перекладається, як «ризикований», «ризиковане підприємство». Отже венчурні інвестиції, це ризиковані інвестиції.

За визначенням вітчизняних дослідників О.Є. Кузьміна, І.В. Литвина,

«Венчурне фінансування – це коли в обмін на частку у статутному фонді (пакет акцій) підприємства вкладається венчурний капітал з метою його швидкого розвитку і процвітання» [19]. Отже, венчурне інвестування це високо ризиковане інвестування, з очікуванням високого ступеня прибутковості.

Відповідно венчурний бізнес – це сфера діяльності, яка пов'язана з венчурними інвестиціями, вкладання грошей у перспективні або високотехнологічні ідеї, компанії або підприємства з метою швидкого зростання, та які не забезпечені наявним майном. Частіш за все, об'єктом венчурного інвестування стають стартап компанії та підприємства. У якості венчурного інвестора можуть виступати як окремі інвестори, так і фонди венчурного інвестування.

Згідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» від 03.07.2020, підстава – 720-IX, «венчурний фонд – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб» [20].

У стартап середовищі існує поняття «бізнес ангелів» – англійською «angel investors» – ангельські інвестори, або «business angels» – бізнес ангели [21]. Це люди, які займаються венчурними інвестиціями, переважно вкладаючи їх на ранніх стадіях розвитку стартапів (передпосівна або посівна стадія), в обмін на частку капіталу у компанії. Вони нерідко об'єднуються у групи, або мережі професійних інвесторів, співпрацюють з бізнес інкубаторами або бізнес акселераторами, які займаються пошуком та розвитком перспективних стартапів.

В Україні також існує мережа бізнес ангелів UA Angel [22], яка забезпечує платформу для підприємців для зустрічі з інвесторами та для інвесторів для місцевого та міжнародного синдикату. Це закрита група висококваліфікованих фізичних осіб чи організацій, зацікавлених у фінансуванні стартапів на їх ранній стадії розвитку.

Багато інших українських бізнес інкубаторів та акселераторів співпрацюють з венчурними інвесторами або венчурними фондами, більш детальна характеристика яких буде представлена у третій главі.

Венчурне інвестування поширене у всьому світі, найбільших обсягів набуває у США, Західній Європі, деяких країнах Азії. Це країни, у яких спостерігається найбільший розвиток технологій та високотехнологічних підприємств.

Розглянемо глобальні тенденції венчурного інвестування у світі (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Обсяг світового венчурного фінансування млрд. дол. США за 2013 -2019 роки**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг світового венчурного фінансування	71,5	115	164	163	174,5	319	274
США	48	71,3	82	76	75,5	140	134,8
Європа	10,8	15,3	19,9	19,7	24,8	33,1	41,4
Азія	10	21	57,5	67	73,5	138	86,5
Інші країни	2,7	7,4	4,6	0,3	0,7	7,9	11,3

*Джерело: складено автором за даними Venture Pulse – глобальний аналіз венчурного інвестування [23]*

Аналізуючи дані з 2013 року, ми бачимо, що загальний обсяг інвестицій збільшився з 71,5 млрд. дол. США у рік до 274 млрд. дол. США, та виріс майже у 4 рази. Пік глобальних вкладень у всіх країнах світу спостерігався у 2018 році, та складав 319 млрд. дол. США.

США є лідером серед країн світу за обсягами інвестицій, та їх обсяги показують значний ріст – 134,8 млрд. дол. США у 2019 році порівняно з 48 млрд. дол. США у 2013 році, що є зростанням на 281%. Найвищий показник також спостерігався у 2018 році та складав 140 млрд. дол. США.

Європа показує більше зростання, порівняно із США, хоча об'єм венчурних інвестицій тут є значно меншим – 10,8 млрд. дол. США у 2013 році, та 41,4 млрд. дол. США у 2019 – 383% зростання.



Азія у 2013 році мала майже однакові показники з Європою – 10 млрд. дол. США, але к 2019 року вона більш ніж вдвічі перевищила показники Європейських країн, які становили 86,5 млрд. дол. США, що є приростом у 865%. Слід зазначити, що найвищий показник був у 2018 році, та складав 138 млрд. дол. США (рис1.2).

На всі інші світові країни у 2013 році прийшлося 2,7 млрд. дол. США, а у 2019 році 11,3 млрд. дол. США.

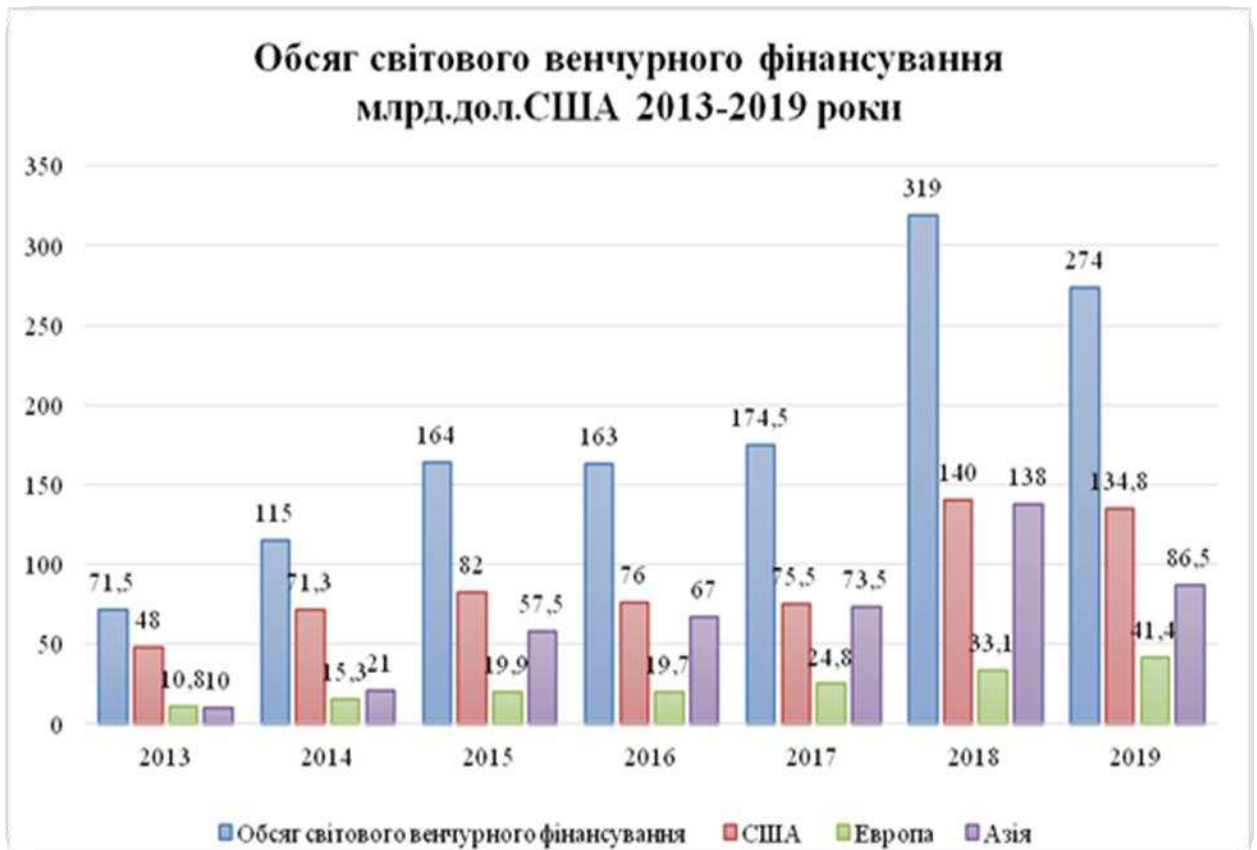


Рис. 1.2. Обсяг світового венчурного фінансування млрд. дол. США  
Джерело: складено автором на основі джерела [23]

Щодо розподілу світового венчурного капіталу (рис. 1.3), то серед усіх країн світу, США посідає перше місце за загальним обсягом інвестицій, маючи 49% від світового венчурного капіталу. На другому місці країни Азії, на які припадає 35 % усього венчурного капіталу. Європа на третьому місці і має 13% від глобального обсягу венчурних інвестицій. Лише 3% припадає на інші світові країни.

З цих даних можна зробити декілька висновків. По-перше, США є

світовим лідером, де зосереджено основний об'єм венчурного капіталу. Компанії та підприємства з усього світу намагаються потрапити до Кремнієвої долини з метою зарекомендувати себе перед венчурними інвесторами. По-друге Азія за 5 років зробила «економічний прорив» у сфері стартапів та масштабованих проєктів, випередивши Європу, та в 2018 році показавши майже однаковий результат із США. Це спонукає звернути увагу на досвід країн Азії, щоб зрозуміти які дії вони робили для отримання такого результату та мати можливість залучити іноземний досвід для створення стратегії розвитку власної країни.

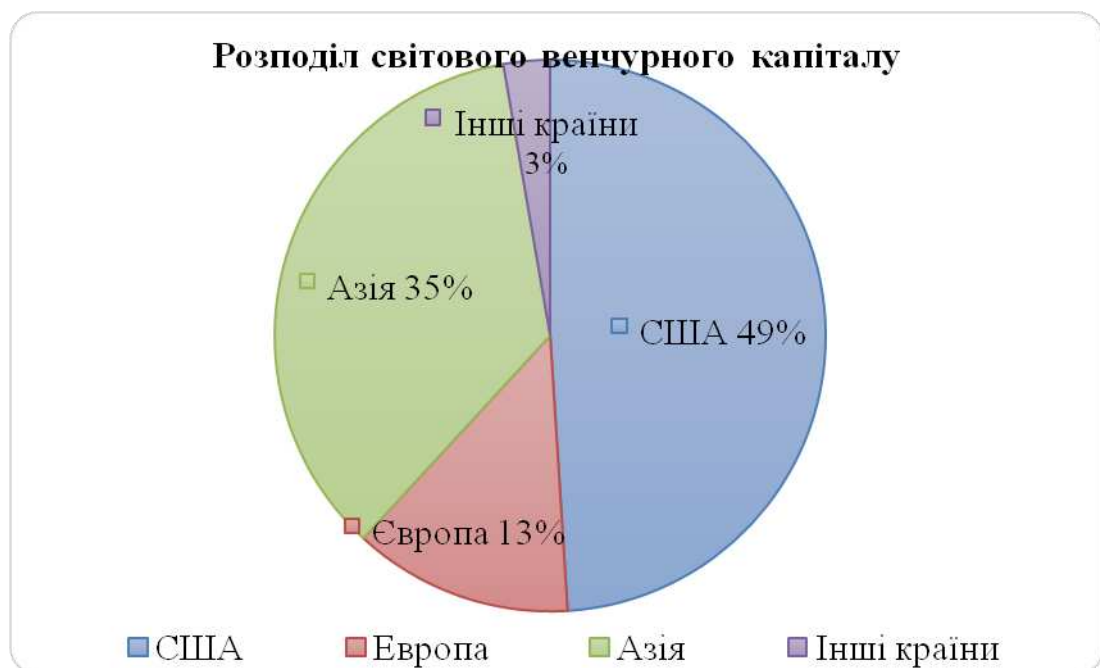


Рис. 1.3. Розподіл світового венчурного капіталу

Джерело: складено автором на основі джерела [23]

Проаналізуємо загальний обсяг венчурних інвестицій в Україну за останні 7 років, а потім порівняємо ці показники з деякими іншими країнами світу (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

#### Загальний обсяг венчурних інвестицій в українські компанії та стартапи

Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг інвестицій в українські стартапи (млн. дол. США)	97	42	146	80	265	323	544

Джерело: складено автором за даними Deals Book of Ukraine 2018-2020 роки [24; 25; 26]

За даними на 2013 рік обсяг венчурного капіталу, залученого і українські проєкти, становив 97 млн. дол. США. Зріст відбувався нерівномірно, у 2014 році цей показник знизився до 42 млн. дол. США, у 2015 він зазнав стрімкого зростання до 142 млн. дол. США, у 2016 знов зменшився до 80 млн. дол. США. Стабільний і стрімкий зріст починається лише з 2017 року. У 2017 році об'єм інвестицій становив 265 млн. дол. США та порівняно з 2016 роком (80 млн. дол. США) виріс на 231%. У 2018 він виріс ще на 22%, та у 2019 році від перевищив відмітку у 500 мільйонів доларів США, становив 544 мільйони та виріс на 40,6 відсотка. Ми можемо зробити висновок, що українські компанії змінили стратегію свого розвитку у 2017 році. Більш детально проаналізувати цей результат ми зможемо розглянувши розподіл залученого капіталу серед стартап компаній.

Слід звернути увагу на розподіл інвестицій серед компаній. У 2018 році з українськими компаніями було складено 54 угоди про венчурне інвестування, та 71% венчурних інвестицій були отримані всього трьома глобальними компаніями – GitLab, Bitfury та People.ai. У 2019 році ситуація була схожа, три глобальні компанії – GitLab, People.ai та компанія Grammarly отримали 77% венчурного капіталу. З одного боку, таке швидке і масштабоване зростання є позитивною тенденцією. Компанія Grammarly навіть признана компанією «єдинорогом» – це компанії, оцінка капіталу за короткий строк якої більше, ніж 1 млрд. дол. США. Це свідчить про те, що українські компанії змогли вийти на світовий рівень та зарекомендувати себе з позитивної сторони. З іншого боку, це свідчить про те, що тенденцію зростання залученого венчурного капіталу в Україні показують лише три компанії, а залучення венчурних інвестиції іншими компаніями все ще залишається низьким.

Загальний обсяг інвестицій в Україну на 2019 рік складав 34,73 млрд. дол. США, обсяг венчурних інвестицій 554 млн. дол. США, що складає 1,6% від загального обсягу та є достатньо невисоким показником.

Порівняємо показники України з іншими світовими країнами (табл. 1.5). Для аналізу ми взяли одну країну Північної Америки – Канаду, одну Європейську країну – Францію, та одну країну – представник Азії – Індію. Порівняно з іншими країнами світу, Українські показники не є дуже великими. Найактивніше зростання показує Індія, яка у 2013 році мала майже однакові показники з Канадою та Францією (Канада -1450 млн. дол. США, Франція – 1220 млн. дол. США та Індія – 1300 млн. дол. США), вже у 2014 показала значний відрив – майже втричі більше за Канаду і у чотири рази більша за Франція, та у 2019 році її показники вже становлять 15600 млн. дол. США, та також приблизно у три рази більше за показники Канади та Франції.

Таблиця 1.5

**Обсяг венчурного інвестування у країнах світу млн. дол. США 2013-2019 роки**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Канада	1450	1760	1890	1870	2440	2970	4830
Франція	1220	1385	1750	2080	2810	4050	4850
Індія	1300	5300	7750	3600	10600	7650	15600
Україна	97	42	146	80	265	323	544

*Джерело: складено автором за даними Venture Pulse – глобальний аналіз венчурного інвестування [23]*

Як ми бачимо на графіку, на фоні результатів інших світових країн результати України не виглядають дуже впевнено, тому для кращого розуміння поточної ситуації в Україні, необхідно дивитися на її показники у глобальному контексті (рис 1.4).



Рис. 1.4. Порівняльний аналіз венчурного інвестування у країнах світу млн. дол. США.

Джерело: складено автором за даними *Venture Pulse* – глобальний аналіз венчурного інвестування [23]

Тенденції світового венчурного інвестування показують стабільну позитивну динаміку. Більш того, деякі провідні спеціалісти з інвестування у США вважають, що капітал дешевшає, відсоткові ставки становляться нижче, та інвесторі, які вкладають гроші у венчурний капітал шукають перспективні ідеї для своїх інвестиції.

У майбутньому, у зв'язку с глобальною епідемією COVID-19 прогнозується зростання у сферах доставки їжі, пересування, програмного забезпечення, біотехнологій та технологій, пов'язаних з дистанційною працею.

Україна за останні роки показує зріст у залученні венчурних інвестицій у свої компанії та стартапи. Це стало можливим завдяки появі декількох стартап компаній, які показали дуже швидке зростання, та на долю яких припадає основний обсяг усіх венчурних інвестицій країни. Разом з цим, порівняно з багатьма країнами світу, показник України не виглядає дуже впевнено. Україні все ще недостає довіри зарубіжних інвесторів для

вкладання свого капіталу, та існує низка проблем, які негативно впливають на залучення венчурного інвестування. Серед них – несприятливий інвестиційний клімат країни, недосконалість її організаційно правової системи, відсутність податкових послаблень для інвесторів. Щодо стартап компаній, багато з них не викликають довіри у потенційних інвесторів, які бояться мати справу з шахраями, вкласти гроші у нерентабельні або збиткові стартапи, та мати справу з початківцями, у яких бракує достатнього досвіду для подальшого зростання компанії. Ці та інші проблеми призводять до недостатнього венчурного інвестування у країну.

### **1.3. Система підтримки стартапів в Україні та в світі**

Зазвичай успішному зародженню бізнесу та стартапів в країні сприяє середовище та система підтримки підприємців та стартаперів. Без сприятливого середовища неможливо ані розвинути свою ідею до стадії успішного запуску, ані знайти інвесторів для подальшого розширення. Таким сприятливим середовищем для зростання ідей постають бізнес інкубатори та бізнес акселератори.

Для початку розберемо в чому відмінність стартап інкубаторів від бізнес акселераторів.

Бізнес інкубатори це зазвичай місце, де починаючий стартапер, підприємець може випробувати та розвивати свою ідею. Тут він може знайти команду однодумців, або знайти середовище для випробовування та впровадження своїх ідей. У бізнес інкубаторі основна характеристика це місце, де можна творити. Це можуть бути open space (англ. відкриті місця) для роботи або coworking place (англ. місце, де працюють разом). Вони можуть забезпечувати стартаперів технічною базою, іноді фінансами для випробовування новітніх технологій, організовують різноманітні заходи освітнього характеру. Бізнес інкубатори зазвичай надають консалтингові послуги. Вони консультують нову команду щодо того, як розвинути свій

проект, як проаналізувати ринок, створити бізнес модель, капіталізувати ідею та як представити проект інвестору. Бізнес інкубатори підходять початківцям, які мають ідею, бажання активно працювати над нею і втілювати ідею у життя.

Щодо бізнес акселераторів, то вони працюють зазвичай вже з існуючими проектами, які мають свою команду, достатньо розвинуту ідею, іноді вже існуючий бізнес. Бізнес акселератори більш вимогливо підходять до проектів, з якими вони співпрацюють, проводять конкурси, заходи, де стартапери презентують свої ідеї, які вимогливо вивчаються щодо їх перспективності. Бізнес акселератори часто співпрацюють з венчурними інвесторами та венчурними фондами, тому їм потрібні успішні проекти, які можна презентувати інвесторам. Досить часто, акселератори обирають інноваційні та високотехнологічні проекти, які мають серйозні перспективи щодо зростання. Отже, акселератори допомагають вже розвиненим ідеям вийти на ринок та залучити фінансування для їх розширення.

Розглянемо більш детально які сервіси та можливості може отримати учасник бізнес інкубатора або акселератора.

По-перше, це навчання та менторство досвідчених експертів, які мають чималий досвід у стартап русі. Експерти допомагають оцінити проект та перспективність ідеї, надати консультацію щодо технічних аспектів, оцінити наскільки ідея інноваційна. Вони постійно вивчають ринок, його потреби та зміни, та можуть зорієнтувати початківців щодо перспективності вибраної ніші, чи потрібно розширювати або змінювати сферу діяльності. Вони надають консультації щодо створення ефективної бізнес моделі та капіталізації проекту. Окрім індивідуальних консультацій та коучингів, бізнес інкубатори та акселератори проводять майстер класи, освітні програми, лекції, семінари та вебінари. У якості експертів запрошуються успішні підприємці, інвестори.

По-друге бізнес інкубатори або акселератори можуть забезпечувати учасників необхідною інфраструктурою – місцем, де вони можуть

працювати, технікою для реалізації деяких інноваційних проєктів, також офісною технікою. Це буває необхідно задля того, щоб уся команда працювала разом у одному місці, що може підвищити ефективність колективу.

Ще один важливий сервіс, який можуть отримати учасники – освітлення їх діяльності у інтернеті та медіа. Розвинені інкубатори та акселератори часто мають вагомий вплив на думку інвесторів та громадськості. До їх експертної думки щодо перспективності проєктів прислухаються, тому освітлення проєктів на своїх сайтах або у мас медіа може допомогти команді знайти інвесторів, або забрати гроші на проєкт за принципом краунфандінгу (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування») [27].

Фінансування – це ще одна вагома причина звертатися до бізнес інкубаторів та акселераторів. Окрім фінансування вже розвинених проєктів на стадії запуску (startup stage) або на стадії розширення (expansion stage), стартап має можливість отримати фінансування у виді грантів або іншим чином ще на предпосівній чи посівній стадії. У деяких акселераторах проводяться конкурси, де учасники презентують свої проєкти задля отримання грантів та фінансової підтримки. Існують суворі правила, щодо розподілення грантових коштів, вони повинні бути використані лише на потреби проєкту, у іншому випадку грант можуть повністю або частково забрати та подальша участь проєкту буде під загрозою. Але такі гроші можуть значно допомогти команді у розвитку, покрити витрати на створення прототипів, на запуск продукту, тощо.

Як вже зазначалося раніше, одна з найвагоміших причин для команд брати участь у подібних конкурсах та програмах – це зв'язки з потенційними інвесторами. Якщо ідея дійсно інноваційна та перспективна, вона має можливість зацікавити інвесторів на ранніх стадіях розвитку проєктів.

Отже участь у програмах бізнес інкубаторів та акселераторів часто має значний вплив на подальший розвиток проєкту та має безліч переваг. Треба



бути обізнаними щодо умов співпраці компанії з бізнес інкубаторами та акселераторами. Вони відрізняються в залежності від компанії, це можуть бути одноразові або щомісячні платежі за участь у навчальних сесіях, або одразу платиться уся сума участі у курсі. Деякі інкубатори надають свої послуги на безкоштовній основі, якщо програму фінансують потенційні інвестори, або програми спільного розвитку. Частіш за все, стартап команди заключають з інкубатором або акселератором угоду, за якою інкубатор чи акселератор отримує частку у статутному капіталі компанії (5-20%).

Бізнес інкубатори та акселератори зародились та набули найбільшого поширення у США у Кремнієвій долині. На сьогоднішній день туди мріють потрапити майже всі починаючі стартапери, так як там зосереджені найкращі ідеї, можливості для розвитку та інвестори.

Система бізнес інкубаторів та бізнес акселераторів також набула значного розвитку у Європі та країнах Азії. Далі ми більш детально проаналізуємо найвідоміші інкубатори та акселератори Європи та Азії. В Україні це поняття достатньо новітнє, але дуже перспективне, рух підтримки підприємців росте та розвивається достатньо швидко.

Отже, проаналізуємо великі компанії підтримки стартап руху у світі (табл.1.6)

Одна з найвідоміших компаній у США та у світі є Y Combinator [28]. Це венчурний фонд та бізнес інкубатор. Його засновник - американський підприємець, програміст та письменник - Пол Грем. Співзасновники - Роберт Теппен Морріс, Джессіка Лівінстон та Тревор Блеквел. Історія компанії починається у 2005 році, коли інкубатор вів програми у Кембріджі та у Маунтін-В'ю. З кожним роком кількість інвестицій, які виділялися венчурними фондами задля фінансування стартапів зростало. Наразі компанія двічі на рік проводить набір у свою акселераційну програму. Серед усіх стартапів, які брали участь у цій програмі 44% залучають інвестиції та вважаються випускниками акселератора. Щоб узяти участь у програмі треба заповнити аплікаційну форму на сайті компанії.

### Великі компанії підтримки стартап руху у світі

№	Місцезнаходження установи	Назва установи	Тип установи
1.	США	Y Combinator	Венчурний фонд та бізнес інкубатор
2.	США	Techstars	Бізнес акселератор
3.	США	500 Startups	Венчурний фонд та акселератор
4.	США	Houston Technology Center	Бізнес акселератор
5.	США	Dream It Ventures	Бізнес акселератор
6.	Країни Азії	Chinaccelerator	Бізнес акселератор
7.	Країни Азії	SOSV	Венчурний фонд
8.	Країни Азії	JFDI. Asia	стартап інкубатор
9.	Європа	Seedcamp	Бізнес інкубатор, фонд венчурного капіталу
10.	Європа	Startupcootcamp	Бізнес акселератор
11.	Європа, Чехія	Startup Yard	Бізнес інкубатор
12.	Європа, Чехія	Star Cube	Бізнес акселератор
13.	Європа, Польща	Hub:raum	Бізнес акселератор
14.	Європа, Польща	Lodz Technology Incubatori	Державний бізнес інкубатор при університеті
15.	Європа, Польща	Jagiellonian Center of Innovation	Державний бізнес інкубатор при університеті
16.	Європа, Польща	Startup Hub Poland	Державний бізнес інкубатор при університеті

*Джерело: складено автором*

Techstars – ще один відомий американський акселератор, заснований у 2006 році Девідом Коеном, Брідом Фелдом та Джаред Полісом [29]. У 2019 році цей акселератор прийняв понад 1600 компаній у свої програми, з сумарною капіталізацією у 18,2 трл. дол. США. Менш ніж 1% стартапів, які подавали заявки на участь у програмі, було прийнято. Компанії приймаються в обмін на частку 6% акцій компанії, при вступі отримують до 20 тис. дол. США, доступ до мережі Techstars, та трьох місячна програма, яка проводиться у три етапи – наставництво, зростання та інвестиції. У останній день компанії публічно виступають перед інвесторами, випускниками Techstars та підприємцями.

Ще декілька всесвітньо відомих компаній, які підтримують стартап рух, та засновані у США – це венчурний фонд та акселератор, заснований у 2010 році у США Дейвом Мак-Клуром – 500 Startups [30], Houston Technology Center [31], який працює з компаніями виключно у сфері нанотехнологій та енергетики, Dream It Ventures [32] – створена у 2008 році компанія, яка має свої філіали не тільки у США, також у Ізраїлі та інші.

Аналізуючи стартап середовище світу, треба зазначити бізнес інкубатори та акселератори Азії, так як вони також широко відомі та допомагають зростати багатьом стартапам не тільки Азії. Але й світу. Один з найвідоміших акселераторів Азії – Chinaccelerator [33]. Це освітня програма, яка пропонує три місяці керівництва, навчання та ресурсів від наставників, партнерів та інвесторів. Chinaccelerator управляється венчурним фондом SOSV, який має 700 млн. дол. США і управляє ще 5 глобальними акселераторами світу. Мережа випускників продовжує підтримувати стартапи ще довго після того, як вони закінчують цю програму.

JFDI. Asia – це стартап інкубатор, який засновали у 2009 році у Сінгапурі [34]. Вони створили прискорювальну програму для розвитку технологічних стартапів у Південно-Східній Азії. За участь у програмі інкубатор отримує 8,88% акцій компанії.

Серед відомих компаній, які підтримують стартапи у Європі можна виділити Seedcamp [35]. Це фонд венчурного капіталу, заснований у Лондоні, заснований у травні 2007 року, груповий з 30 європейських інвесторів. Цей інкубатор надає послуги з менторства та інвестує у стартапи на посівній стадії, які можуть становити від 50 до 75 тис. євро. Загальна сума інвестицій становить 280 млн. дол. США, та фонд підтримує різноманітні сфери – від старпатів, пов'язаних з наданням послуг, до високотехнологічних проєктів.

Ще один Європейський інкубатор – Startupcootcamp, який має представництва у різних країнах [36]. Більш 20 програм, від Startupcootcamp функціонують по всьому світу та підтримують високотехнологічні та індустріальні стартапи. Таким чином, програма сприяє розвитку технологій

та покращенню якості життя по всьому світу. Він був нагороджений титулом «Краща акселераторська програма» у 2014 році.

Щодо Східної Європи, то варто зазначити декілька Чеських інкубатора, один з яких Startup Yard [37]. Він був заснован у 2011 році. Інкубатор пропонує тримісячну програму під керівництвом 150 менторів, інвесторів та успішних підприємців з різноманітних галузей. Програма складається з трьох фаз, по завершенню яких компаніям пропонується виступити зі своєю презентацією перед інвесторами, представниками венчурних фондів та підприємцями. Велика увага приділяється стартапам, пов'язаним з мобільними технологіями та ІТ індустрією.

Star Cube – ще один Чеський акселератор, який пропонує навчальну тримісячну програму [38]. Вони співпрацюють зі стартап компаніями по 22 напрямкам – від автомобільної, конструкторської індустрії до харчової індустрії, сфери охорони здоров'я, тощо. Окрім навчальної програми, вони пропонують офісний простір для співпраці та допомагають компаніям, з якими співпрацюють, з проживанням на строк проходження програми.

У Кракові працює акселератор Hub:raum. Вони пропонують учасникам місця у коворкінг просторі, менторство, програмне забезпечення Deutsche Telekom. Hub:raum є структурним підрозділом телекомунікаційного гіганта Deutsche Telekom. У акселератора є три бази: у Берліні, Кракові та Тель-Авіві. Заявки можна залишати на сайті акселератора.

Стартап-екосистема в Польщі також активно розвивається не тільки за рахунок інвестиційних фондів, а ще й за рахунок держави. Існує декілька інкубаторів, які спонсоруються державою або університетами. До прикладу, Lodz Technology Incubatori [40] з власним технопарком, Jagiellonian Center of Innovation [41] у Кракові, при однозначному університеті, або Startup Hub Poland [42] у Варшаві, який допомагає грошима та офісному простору допомагає з візами. Ще одна особливість – у Польщі розміщують свої акселераційні центри більші корпорації.

Україна також намагається дотримуватися міжнародних тенденцій, та

залучати міжнародний досвід створення бізнес інкубаторів та акселераторів (табл.1.7).

Таблиця 1.7

### Компанії підтримки стартап руху в Україні

№	Місцезнаходженні установи	Назва установи	Тип установи
1.	Україна	Sikorsky Challeng	Державний бізнес інкубатор при університеті
2.	Україна	Tech StartUp School	Державний бізнес інкубатор при університеті «Львівська політехніка»
3.	Україна	Start-up Business Incubator KNU	Державний бізнес інкубатор при Київському національному університеті ім. Тараса Шевченка
4.	Україна	YEP	Академічні бізнес-інкубатори
5.	Україна	GrowthUP	Бізнес акселератор
6.	Україна	Founder Institute	Бізнес інкубатор
7.	Україна	1991 Open Data Incubator	Бізнес інкубатор
8.	Україна	Startup network	бізнес акселератор та інвестиційна платформа для учасників венчурного ринку
9.	Україна	Happy Farm	бізнес акселератор
10.	Україна	Startup Ukraine	освітній центр для підприємців та стартаперів

*Джерело: складено автором*

В Україні також існують інкубатори, створені при університетах, задля того, щоб у молоді була можливість розвиватися та підтримувати економіку країни. Один з таких програм підтримки – це бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge [43]. Він створений у 2014 році та має на меті підтримувати дослідницьку та інноваційну діяльність студентів при університеті НТУУ «КПІ». Також програма допомагає успішно запустити стартап компанії та залучити фінансування. Інкубатор забезпечує бажаючих освітніми програмами, проводить майстер класи та воркшопи провідних експертів та фахівців у різних напрямках, надає студентам робочий простір, новітнє обладнання, наприклад з 3Д моделювання, лабораторії.

Національний університет «Львівська політехніка» також підтримали цей рух, та у 2017 році створили Tech StartUp School [44]. Вони надають

студентам робочий простір задля співпраці та розробки інноваційних ідей.

Start-up Business Incubator KNU – це інкубатор, заснований на базі Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, які надають приміщення та обладнання свого наукового парку задля реалізації інноваційних проєктів [45]. Вони сприяють просуванню та комерціалізації науково технічних проєктів своїх студентів у галузі прикладних та теоретичних наук.

YEP – це розвинена мережа академічних бізнес-інкубаторів [46]. Вони пропонують бізнес-освіту для молоді, сприяють розвитку підприємницької екосистеми України. Вони сприяють підприємницькій діяльності молоді, працюючи у 10 вищих навчальних закладах у різних регіонах України. Вони пропонують тримісячну освітню інкубаційну програму в галузі підприємництва, надають фінансову та експертну підтримку студентам, допомагають командам досягти нового рівня зростання їх продукції та компанії. Організують різноманітні освітні заходи, зустрічі з успішними підприємцями, стартаперами та експертами. Експерти надають консультаційні послуги командам – початківцям.

Отже в Україні існує екосистема підтримки інноваційного та підприємницького руху молоді, розглянемо акселераційні програми та венчурні фонди, які надають фінансування вже існуючим підприємцям.

GrowthUP – це український акселератор, присвячений технологічним стартапам, який працює з проєктами з найперших етапів розвитку, надаючи допомогу підприємцям у запуску та побудові їхнього бізнесу, у залученні початкових клієнтів, а також у тестуванні та підтвердженні їх основних гіпотез [47]. Команда компанії GrowthUP працює в галузі підприємництва з 2005 року і пропонує досвід, накопичений розробкою десятків успішних проєктів. У 2013 році вони відкрили кампуси в Берліні (Німеччина) та Кремнієвій долині (Каліфорнія, США) та створили GrowthUP +, венчурний фонд для інвестицій на початкових стадіях стартапів.

Глобальна мережа стартап акселераторів Founder Institute [48] у 2013

році відкрили філіал в Україні. Компанія має на меті сприяти розвитку інтелектуального спадку України, які відома спеціалістами у ІТ індустрії, та багатьох інших галузях. З метою пошуку інноваційних ідей та їх реалізації, компанія створила власну модель та методологію роботи з учасниками програми.

1991 Open Data Incubator [49] – некомерційний інкубатор, який був створений громадською організацією SocialBoost. Програми цього інкубатора допомагають поєднати бізнес, стартапи та державний сектор для створення успішних спільних проєктів. Компанія працює над розвитком чотирьох секторів – галузевих розробок для інфраструктури, агро та енергетики, електронних сервісів для громадян, аналітичних систем для держорганів та бізнесу та над розробкою smart city (англ. smart – розумне, city – місто) рішень для муніципалітетів. Основна ідея організації полягає у тому, щоб розвинути екосистему відкритих даних, надати компаніям доступ до державних даних для створення цифрових рішень у різноманітних галузях.

Startup network – бізнес акселератор та інвестиційна платформа для учасників венчурного ринку [50]. Від допомагає підприємцям представити себе та свої проєкти на ринку, інвесторам – знайти вигідні можливості для капіталовкладень. Вони проводять онлайн та оф лайн заходи – Битва Стартапів, на якому стартапери та підприємці виступають з презентаціями своїх проєктів, а інвестори мають можливість знайти перспективні команди та ідеї для своїх капіталовкладень. Переможця обирають відповідно до результатів голосування.

Happy Farm – бізнес акселератор, який надає послуги розвитку бізнесу для стартап компаній, а також пропонує подальший супровід і залучення інвестицій для компаній [51]. Мета цього акселератора – пошук та комерціалізація нових технологій та розробок у сфері інформаційних технологій.

Startup Ukraine – освітній центр для підприємців та стартаперів, започаткований у 2012 році [52]. Наразі у проєкта є два курси – «Започаткуй

свій бізнес» – комплексна програма по старту свого успішного бізнесу, та курс «Стартап виклик» – чотири тижні навчання з провідними експертами щодо започаткування стартап проекту.

Активний розвиток стартапів та підприємництва потребує підтримки, розвинутої екосистеми для зростання стартапів та розвинутого ринку венчурних інвестицій.

Загалом у світі працює близько 4000 офіційно зареєстрованих бізнес-інкубаторів та бізнес акселераторів. Перше місце за кількістю таких компаній посідає США, в якому налічується від 850 до 1100 інкубаторів та акселераторів. В західній Європі подібних організацій понад 800. На відміну від багатьох розвинених країн світу, в Україні рух підтримки стартапів тільки починає розвиватися.

В Україні налічується трохи більше 30 компаній, які створюють екосистему підтримки стартапів, але не всі з них є великими та розвинутими компаніями. Частіш за все, це місця, які підтримують молодь та допомагають розвивати їх ідеї, але лише деякі з них співпрацюють з венчурними фондами та венчурними інвесторами, які готові вкладати гроші у розвиток стартапів. На нашу думку, українським стартап інкубаторам та акселераторам не вистачає досвіду, надійної репутації серед закордонних інвесторів, залучення провідних закордонних експертів у різних галузях та співпраці з провідними акселераційними програмами Європи та світу. Ще одна проблема полягає у тому, що частіш за все, освітні програми проводяться не практикуючими експертами, які мають розвинений бізнес та в курсі всіх тенденцій ринку, а малодосвідченими менторами. Країні та компаніям потрібно докласти певних зусиль, щоб зарекомендувати себе у Європі та у світі, задля більш активного залучення зарубіжних венчурних інвесторів з закордону.

## **Висновки до розділу 1**

Стартапи це дуже перспективний напрямок підприємницької та



інноваційної діяльності, які набули поширення у всьому світі. США, країни Європи та Азії активно залучають мільярди інвестицій для розвитку стартапів у інвесторів своїх країн та з закордону. Стартап компанії по всьому світу активно розширюються та капіталізуються, вартість їх капіталу росте, що позитивно впливає на економіку країн, де ці стартапи працюють, вони сприяють створенню нових робочих місць, розвитку інновацій та високих технологій, збільшенню ВВП країн.

На даному етапі розвитку, Україні вкрай необхідні активні рішення по залученню іноземних інвестицій, стимулюванні економіки країни, створенню робочих місць та збільшенню ВВП країни. Підтримка підприємницької діяльності та стартап руху змогла б активізувати ресурси країни задля економічного зростання. Україна має великий інтелектуальний потенціал, українські спеціалісти у ІТ технологіях та інших сферах діяльності ціняться в усьому світі, країна посідає далеко не останнє місце за кількістю стартапів у світі, випереджуючи навіть деякі розвинені Європейські країни. Але, на жаль, разом з тим, країна має низку проблем, які негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності країни, розвиток інновацій та залучення іноземних інвестицій.

Перш за все це недостатня обізнаність підприємців та невміння розвинути та капіталізувати свої ідеї. Багато українських вчених мають інноваційні ідеї у різних областях, але вони неспроможні втілити ці ідеї, знайти місце на ринку та капіталізувати їх. Вітчизняні стартап інкубатори та акселератори намагаються вирішити цю проблему, створюючи освітні програми для підприємців, але їм також може бракувати досвіду, порівняно із світовими компаніями.

Друга істотна проблема – це відсутність підтримки держави та недосконалість організаційно – правової системи. У країні є проблеми із захистом інтелектуальної власності та з підтримкою підприємницької діяльності. Відсутні програми підтримки та стимулювання малого та середнього бізнесу, стартапів.

Із попередніх пунктів постає основна проблема – проблема залучення інвестицій у стартапи в Україні. Проаналізувавши обсяги венчурного інвестування в Україну та в інші країни, ми бачимо позитивні тенденції зростання інвестицій в Україні, але вони все ще є невеликими, порівняно з багатьма іншими країнами світу. Через несприятливий інвестиційний клімат країни потенційні інвестори можуть стикатися з переліком труднощів, таких, як незахищеність власного капіталу, відсутністю податкових та організаційно правових послаблень з боку держави, необізнаність стартап компаній у веденні бізнесу, та, як результат, невдалі капіталовкладення. Вітчизняні стартап компанії та компанії підтримки стартапів (бізнес інкубатори та акселератори) ще не завоювали достатньої довіри у зарубіжних інвесторів, порівняно із іншими країнами Європи та світу. Загальний обсяг інвестицій в Україну на 2019 рік складав 34,73 млрд. дол. США, обсяг венчурних інвестицій 554 млн. дол. США, що складає 1,6% від загального обсягу та є достатньо незначним. При зростанні венчурних інвестицій приблизно до 15% від загального обсягу інвестицій, можна очікувати зростання ВВП країни на 1%, що є гарним показником та зможе значно сприяти економічному зростанню країни.

## РОЗДІЛ 2

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ В УКРАЇНІ

#### 2.1. Аналіз української екосистеми розвитку, фінансування та підтримки стартапів

Один з основних етапів розвитку будь-якого стартапу – залучення інвестицій у проєкт. Інвестицій допомагають бізнесу швидко масштабуватися, завойовуючи вітчизняні та зарубіжні ринки. Тому у країні потрібна бути наявна розвинена екосистема взаємодії потенційних інвесторів з підприємцями, яка буде задовольняти інтереси обох сторін – допомагати стартаперам знайти гроші для розвитку свого проєкту, інвесторам – вигідно вкласти гроші та отримати прибуток. Розглянемо ситуацію в Україні, які інвестори та венчурні фонди готові вкладати гроші в українські проєкти, чи задовольняє ситуація інтересам обох сторін та проаналізуємо діяльність венчурних інвесторів, вітчизняні та зарубіжні венчурні фонди, які інвестують в Україну, їх підприємницьку та стартап діяльність (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

#### Діючі та потенційні вітчизняні та зарубіжні інвестори, які інвестують у вітчизняний та глобальний ринок

Тип фонду	№	Назва фонду	Географія інвестування	Місце-знаходження фонду (інкубатора)	Інвестиційне портфоліо
1.	2.	3.	4.	5.	6.
Інкубатори	1.	1991 Open Data Incubator	Україна	Україна	36 компаній
	2.	Borsch Ventures	США, Європа, Україна	Україна	4 компанії
	3.	EY Start-up Accelerator	По всьому світу	Міжнародна компанія, офіси представлені в Київ, Україна	Не зазначено
	4.	GrowthUp	Україна	Україна	26 компаній
	5.	StartUp MARANI	Грузія, Росія, Німеччина, Україна	Грузія, Україна, Росія, Німеччина	12 компаній

## Продовження таблиці 2.1

1.	2.	3.	4.	5.	6.
Венчурні фонди	1.	408 Ventures	США, Ізраїль, Україна,	Пало Альто, США	23 компанії, серед яких Uber, people.ai
	2.	Almaz Capital	Компанія виявляє значну інвестиційну активність у Східній Європі	США, Німеччина, Росія	23 компанії
	3.	AVentures Capital	Східна Європа, переважно Україна	Україна	8 компаній
	4.	Chernovetsky Investment Group	По всьому світу	Україна	6 компаній
	5.	Concorde Capital	Україні, США та інші країни для спільного інвестування	Україна	1 компанія
	6.	Destonate Ventures	По всьому світу	Україна	10
	7.	Digital Future	По всьому світу	Україна	20 компаній
	8.	Empire State Capital Partners	Україна, Ізраїль	Україна	Не зазначено
	9.	Fision	Україна, США, Китай	Україна	Не зазначено
	10.	Imperious Group VC	США, Європа, Україна, Азія	Україна	40 компаній
	11.	Intedrum Ventures	Україна та інші країни СНД	Україна	8 компаній
	12.	Intel Capital	Глобально з фокусом у США, Китаї, Європі та Ізраїлі	США, Росія, країни Балтики, країни СНД	12 компаній в Україні
	13.	Noosphere Venture Partners	По всьому світу	США	4 компанії
	14.	SMRK VC Fund	Проекти з України, які націлені на глобальний ринок	Україна	7 компаній
	15.	SYWORKS	Глобальні проекти, які мають команди в Україні	Україна	2 компанії
	16.	TA Ventures	По всьому світу	Україна, Кіпр	100 компаній

## Продовження таблиці 2.1

1.	2.	3.	4.	5.	6.
	17.	TMT Investment	США, Ізраїль, Естонія, Україна	США	41 компанія
	18.	USP Capital Ltd	По всьому світу	Україна	12 компаній
	19.	Wanna Biz	США, Великобританія, компанії Європи (з українським походженням)	Україна	7 компаній
Корпоративні венчурні фонди та хедж фонди	1.	HP Tech Ventures	50% США Канада 25% Ізраїль 25% Європа та Азія	США	Не зазначено
	2.	Aval-Brok LTD	Україна, країни середнього Сходу, країни Європи	Україна	14 компаній
	3.	Dragon Capital	Україна	Україна	5 компаній, серед яких Чумак, ТЦ Піраміда
	4.	Horizon Capital	Україна та найближчі країни	Україна	3 компанії, з яких Розетка
	5.	ICU	Ринки, що розвиваються у Центральній та Східній Європі	Україна	Не зазначено
	6.	iTech Capital	Центральна та Східна Європа, Азія та США	Латвія	10 компаній
	7.	Ramsis Capital	Україні, країни Середнього Сходу, Азія	Україна, Бруней-Даруссалам	19 компаній
	8.	Siguler Guff Company	У компанії є офіси у Києві, Бостоні, Лондоні, Москві, Мумбаї, Саш Пауло та Шанхаї	США, Україна	5 компаній
	9.	4i Capital Partners	Україна, Білорусь, Молдова	Україна	5 компаній
Інші	1.	A7 Capital	Україна	Україна, Нідерланди, Польща, США	Розпочинають проєкт 1 млн. дол. США Invest and trade in Ukraine

## Продовження таблиці 2.1

1.	2.	3.	4.	5.	6.
	2.	InVenture Investment Group	Україна	Україна	3 компанії
	3.	Startup Network	По всьому світу	Україна	Більше 100 невеликих компаній
	4.	EBRD (The European Bank for Reconstruction and Development)	Країни Європи та Середньої Азії	Великобританія, Україна	Не зазначено
	5.	UAngel	По всьому світу	Україна	11 компаній

*Джерело: створено автором на основі джерела [53] UVCA Investors Book: Who is Who on The Ukrainian Investment Market*

У країні п'ять інкубаторів, які займаються інвестиційною діяльністю: 1991 Open Data Incubator, Borsch Ventures, EY Start-up Accelerator, GrowthUp, StartUp MARANI, три з яких з України, одна міжнародна компанія, яка має представництво в Україні та одна компанія, яка працює у декількох країнах – Грузії, Україні, Росії та Німеччині.

Щодо венчурних фондів, їх налічується 19, та вони мають широкую географію інвестування. Багато з них орієнтовані на зовнішні ринки та зацікавлені у проєктах, які можна легко масштабувати на ринки Європи та США. Серед них 5 зарубіжних фондів та 14 вітчизняних. На даний момент відсоток зарубіжних фондів достатньо малий, наша країна зацікавлена у більшій кількості зарубіжних венчурних фондів, готових вкладати гроші в український бізнес.

Корпоративних венчурних фондів та хедж фондів, готових співпрацювати з українськими підприємцями, налічується 9, серед них 4 зарубіжних та 5 вітчизняних.

До категорії інші фонди відносяться п'ять фондів, серед них A7 Capital, InVenture Investment Group, Startup Network, EBRD (Європейський банк реконструкції та розвитку) та український акселератор UAngel. Два з них зарубіжні (A7 Capital та EBRD), три вітчизняні компанії.

Загалом з Україною активно співпрацюють 25 вітчизняних компаній, що складає 66% ринку інвестиційних компаній України та 13 зарубіжних інвесторів, які мають офіційні представництва в Україні, або співзасновників в Україні, що складає 34% ринку інвестиційних компаній (рис 2.1).

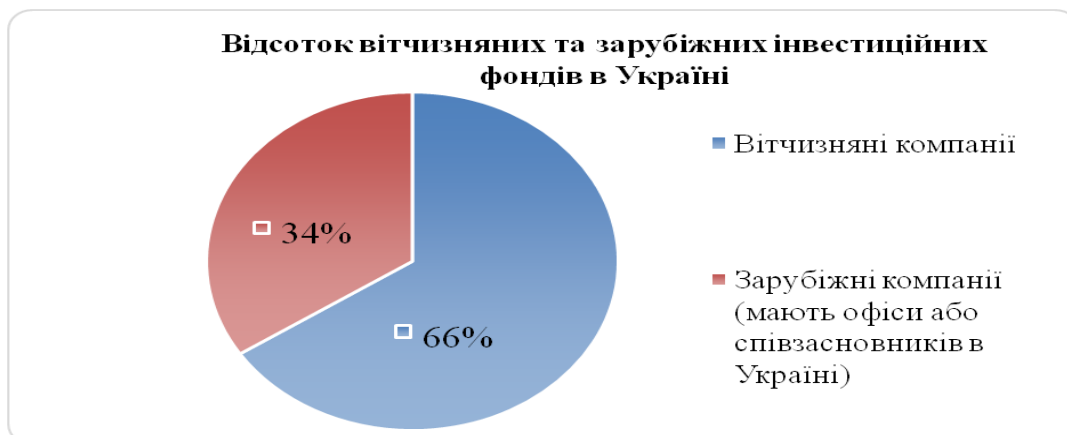


Рис. 2.1. Відсоток вітчизняних та зарубіжних інвестиційних фондів в Україні  
Джерело: складено автором

Також слід зазначити, що деякі українські компанії вкладають гроші не тільки в українські, але й в зарубіжні компанії, що призводить до відтоку капіталу з країни. Тільки 7 компаній – 18% інвестиційних фондів, які співпрацюють з Україною готові вкладати гроші виключно в українські проекти, інші 31 компанія (82%) вкладають гроші у компанії по всьому світі (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Відсоток компаній, що інвестують в Україну та в різні країни світу  
Джерело: складено автором

Українським компаніям ще треба зацікавити цих інвесторів, конкуруючи з країнами США, Європи та Азії. Загалом, це є негативною тенденцією та означає, що українські підприємці не можуть надати цікаві ідеї та пропозиції, які задовольнили би потреби інвесторів. Українським стартаперам, частіш за все, не вистачає масштабованості та орієнтованості на глобальні світові ринки.

Всі венчурні фонди мають різні інвестиційні стратегії. Деякі інвестують у вітчизняні компанії, деякі у зарубіжні, у маленькі та великі, в усіх різних середній чек (сума інвестицій). Наприклад компанія Startup network інвестує невеликі суми (10-100 тис. дол. США) у велику кількість різноманітних компаній, у той час, як компанія Siguler Guff Company має у своєму портфоліо п'ять великих компаній з великою капіталізацією. Деякі компанії орієнтуються на окремий сектор ринку, новітні технології, мають певну мету. Деякі зацікавлені у виході продукту чи послуги на міжнародні ринки (Європи, США), деякі компанії мають на меті вкладати у компанії, які приносять користь державі та суспільству.

#### **Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДФКУ).**

ДФКУ створена у 2002 році на базі Державного інноваційного фонду з метою фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств, сприяння залученню зарубіжних та вітчизняних інвестицій для розвитку економічного потенціалу вітчизняних підприємств та виробників [54]. Засновником ДФКУ є держава в особі Кабінету Міністрів України, керується чинним законодавством України, у тому числі Законом «Про інноваційну діяльність» [55]. На сайті фонду зазначено, що установа надає фінансові інструменти, допомагає управляти активами, сприяє спільному інвестуванню, надає послуги з управління проєктами та надають адміністративну підтримку.

Для співпраці з фондом та отримання фінансування у рамках проєкту, компаніям потрібно подати заявку на сайт установи, та прийняти участь у конкурсі. Як зазначено на сайті установи, бюджет конкурсу 30,0 млн. грн. Форма фінансування: безпроцентна позика на поворотній основі,



фінансування надається до 36 місяців, в рамках одного проєкту може надаватися фінансування до 25,0 млн. грн. Для отримання фінансування обов'язково мати банківську гарантію та поруку керівника, учасників, або кінцевих бенефіціарних власників підприємства-позичальника. Конкурсний відбір проходить у декілька етапів, 4 рази на рік можна подати заявку на участь в проєкті.

Пріоритетні напрями відбору учасників:

- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, роботехніки;
- освоєння нових технологій транспортування енергії;
- широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього середовища;
- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- упровадження енергоефективних ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;
- упровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування фармацевтики;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;
- освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки.

Державна інноваційна фінансово-кредитна установа зазначає наступні проблеми українських винахідників: відсутність довіри до державних механізмів підтримки бізнесу, відсутність знань про світові механізми залучення фінансів у власників ідей, відсутність досвіду продажу проєкту власника ідеї та слабке знання патентного права. ДІФКУ стверджують, що надають підтримку винахідникам та підприємцям у вирішенні цих питань. Це експериментальний проєкт з організації діяльності державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та

промислових зразків.

На офіційному сайті установи не було знайдено фінансової інформації-звіту про надання позик проектам у минулих роках, про проведення освітніх заходів або про співпрацю з вітчизняними та зарубіжними інвесторами та венчурними фондами.

На нашу думку, установі не вистачає діяльності по залученню вітчизняних та зарубіжних венчурних інвесторів, співпраці з венчурними фондами, співпраці з вітчизняними та світовими експертами у напрямку розвитку підприємницької діяльності, освітньої діяльності для українських підприємців. Надання безпроцентних позик на поворотній основі для інноваційних проектів може бути гарною можливістю для засновників стартапів, але відсутній фактор стимулювання стартап руху. Установі недостає залучення досвіду розвинених країн у даній сфері.

**Український фонд стартапів (Ukrainian Startup Fund – USF)** – це державний інвестиційний фонд, заснований 11 липня 2019 року [56]. Фонд підтримує стартапи на ранніх стадіях розвитку у вигляді грантів без участі в капіталі, фінансує навчання стартапів в національних та міжнародних акселераторах та пропонує нові фінансові та нефінансові можливості для стартапів.

Місія Українського стартап-фонду (USF) полягає у сприянні створенню та зростанню ранніх стадій технологічних стартапів в Україні, з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності. Український фонд стартапів забезпечує капітал для стартапів на ранніх стадіях та, здійснюючи свою місію, прагне прискорювати та іншим чином сприяти розвитку екосистеми стартапів та просуванню українських технологій у світі. Фонд складається з українських та світових зацікавлених сторін, які координують його діяльність, включаючи підприємців та команди стартапів, підтримуючі організації (в т.ч. інкубатори, акселератори та коворкінги), служби підтримки (включаючи юридичну та фінансові послуги), інвесторів, корпорації, університети та науково-дослідні інститути, урядові та неурядові організації.

Для досягнення місії, фонд та його співробітники дотримуються наступних цінностей:

- прозорість – діяльність фонду відбувається у відкритий та прозорий спосіб;
- неупередженість та об'єктивність – оцінка заявників, які шукають капітал, проходить неупереджено незацікавленими сторонами та експертами;
- чесність – чесні та прозорі дії, основані на високих етичних стандартах;
- підзвітність – фонд несе відповідальність та звітує про свої рішення, дії та результати;
- лідерство – фонд надає компаніям підтримку та допомогу у розширенні можливостей на світових ринках, щоб досягти успіху.

За даними, які опубліковані на сайті, за час створення до фонду було подано 2694 заявки, розмір наданих грантів становить більше 80 млн. грн., та профінансовано усього 86 стартапів.

Фонд співпрацює з вітчизняними та зарубіжними експертами у сфері розвитку стартап діяльності, проводять відкриті заходи, на яких команди презентують свої проекти, кваліфіковані експерти та члени журі обирають переможців, які отримують грантове фінансування. На сайті установи публікуються списки стартапів, як приймають участь у заходах, їх рейтинг, та списки проектів-переможців, які було профінансовано.

Фонд активно залучає іноземний досвід у своїй діяльності, що є позитивною тенденцією.

На сьогоднішній день система розвитку, фінансування та підтримки стартапів є досить слабо розвиненою, потребує активних дій та залучення іноземного досвіду. У країні спостерігається слабка інвестиційна активність венчурних інвесторів. Здебільш це вітчизняні інвестори, які вкладають свої гроші не тільки в Україну, але й в компанії інших країн світу. Іноземні інвестори здебільш приглядаються до українських підприємців, очікуючи на цікаві пропозиції та їх вихід на зарубіжні ринки. Українським стартап

компаніям не вистачає більш детального вивчення інвестиційних стратегій та побажань венчурних інвесторів, українські ідеї та стартапи виявляються недостатньо конкурентоспроможними порівняно з іншими світовими стартапами. Держава недостатньо стимулює взаємодію інвесторів та підприємців та має недостатньо сприятливий інвестиційний клімат у країні.

Державна підтримка стартап руху також є досить слабкою та знаходиться на етапі свого становлення. Існує низка завдань, які необхідно вирішити у процесі розвитку задля досягнення рівня розвинених країн.

## **2.2. Аналіз умов для ведення бізнесу в Україні та у світі**

Однією зі значних проблем стартапів є те, що деякі успішні стартапи, які мають українських засновників, та, дуже часто, команду з України, зареєстровані не в Україні, а закордоном.

Наприклад дві великі компанії з українським корінням, які мають велику капіталізацію: заснована в 2011 році харків'янином Дмитром Запорожцем платформа для розробників програмного коду GitLab і стартап киян Олексія Шевченка та Максима Литвина – сервіс перевірки англійської орфографії Grammarly – зареєстровані не в Україні, а в США. Відповідно вони сплачують податки у бюджет цієї країни.

Це дуже негативна тенденція для нашої країни, яка має дуже великий інтелектуальний потенціал. В Україні працює майже 200 тис. ІТ фахівців, а країна має лише дві компанії – єдинорога станом на 2019 рік, для прикладу у Естонії з населенням в 1,3 млн чоловік, з яких всього 10 тис. ІТ-фахівців, є вже чотири компанії – єдинорога.

Визначимо, які фактори впливають на рішення українських засновників та підприємців зареєструвати свою компанію закордоном. Для цього проаналізуємо рейтинг України за світовим показником ведення бізнесу Doing business [57].

Ведення бізнесу – це показник, який щорічно складає Світовий Банк

[58]. Він заснований на 41 конкретному показнику, що охоплює 10 тем. Станом на 2019 рік дослідження охоплює 190 країн.

Кожна країна отримує своє місце та свій рейтинг легкості ведення бізнесу за наступними показниками:

1. Реєстрація бізнесу – тут аналізуються процедури, час, вартість та мінімальний внесений капітал для створення товариства з обмеженою відповідальністю.

2. Отримання дозволу на будівництво – показник, який аналізує процедури, час та витрати на виконання всіх формальностей щодо будівництва складу та механізми контролю якості та безпеки в системі дозволів на будівництво.

3. Доступ до електричних мереж – процедури, час та вартість підключення до електричної мережі, а також надійність електропостачання та електромережі, прозорість тарифів.

4. Реєстрація прав власності – показник включає процедури, час та вартість передачі майна та якість системи землеустрою.

5. Отримання кредиту – тут аналізуються закони про рухоме забезпечення та системи кредитної інформації.

6. Захист міноритарних інвесторів (власників) – як захищаються права міноритарних акціонерів в операціях із пов'язаними сторонами та в корпоративному управлінні.

7. Сплата податків – платежі, час, загальний податок та ставка внеску, щоб фірма відповідала всім податковим нормам, а також після подання заявок.

8. Міжнародна торгівля – показник рахує час і витрати на експорт товару порівняльної переваги та імпорт автозапчастин.

9. Забезпечення виконання контрактів – оцінка часу та витрат на вирішення комерційного спору та якість судових процесів.

10. Регулювання питань з неплатоспроможності – час, вартість, результат та рівень стягнення комерційної неплатоспроможності та сила

законодавчої бази для врегулювання питань з неплатоспроможності.

У звіті Doing Business є ще два пункти – умови ринку праці та державні контракти. Але вони не мають бальної оцінки і не дають змоги отримати інформацію про динаміку та порівняти країни між собою за інтегрованим показником.

За сумою цих показників країна отримує сумарний бал від 0 до 100, де 100 – найкраща світова практика ведення бізнесу, 0 – найгірша. Середній бал України за цим показником у 2019 склав 70,2, та країна посіла 64 місце серед інших країн світу.

Проаналізуємо більш детально рейтинг України за кожним показником та порівняємо його з деякими іншими країнами.

Порівняємо Україну з іншими країнами Східної Європи та Центральної Азії (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Порівняння країн Східної Європи та Центральної Азії за категорією дохідності**

	<b>Україна</b>	<b>Грузія</b>	<b>Молдова</b>	<b>Казахстан</b>	<b>Білорусь</b>
Населення	44,622,516	3,731,000	3,545,883	18,276,499	9,485,386
Категорія дохідності	Дохід нижче середнього	Дохід вище середнього	Дохід нижче середнього	Дохід вище середнього	Дохід вище середнього
ВВП на душу населення (дол. США)	2,6600	4,1300	2,9900	7,8300	5,6700

*Джерело: складено автором на основі джерела [57]*

За класифікацією світового банку Україна відноситься до країн з рівнем доходу нижче середнього, з населенням 44,622,516 осіб станом на 2019 р., та ВВП на душу населення 2,6600 дол. США.

Грузія відноситься до категорії країн з доходом вище середнього, населенням 3,731,000 осіб, ВВП на душу населення 4,1300 дол. США, Молдова – країна з доходом нижче середнього, населення 3,545,883 осіб, ВВП на душу населення 2,9900 дол. США, Казахстан – дохід країни вище середнього, населення 18,276,499, ВВП на душу населення 7,8300 дол. США

та Білорусь – країна з категорією дохідності вище середнього, населення 9,485,386 осіб, ВВП на душу населення 5,6700 дол. США.

Кожна країна має свій рейтинг (кількість отриманих балів за кожним пунктом), загальний рейтинг (сума балів за всіма пунктами) та загальне місце серед інших країн світу (табл. 2.3).

Експерти Світового банку вважають, що розпочати бізнес в Україні достатньо легко: за цим показником країна має результат у 91,1 бал з 100, що є вищим балом за середній показник по регіону, але нижчим за усі вищезазначені країни. Для відкриття компанії українському підприємцеві необхідно пройти 6 процедур за 6,5 днів. Для прикладу лідер рейтингу – Нова Зеландія – має такі показники: 1 процедура і пів дня часу на реєстрацію компанії.

Таблиця 2.3

**Порівняння України та країн Східної Європи та Центральної Азії за показниками легкості ведення бізнесу**

		Середній показник по регіону (Східна Європа та Центральної Азії)	Україна	Грузія	Молдова	Казахстан	Білорусь
1.	Реєстрація бізнесу	90,5	91,1	96,6	95,7	94,4	93,5
2.	Отримання з дозволу на будівництво	69	81,1	81	56,2	76,5	75,2
3.	Доступ до електричних мереж	75,6	62,5	84,4	75,3	81,6	90,3
4.	Реєстрація прав власності	75,8	71,3	92,9	82,8	82,4	87,8
5.	Отримання кредитів	72,2	75	85	70	80	50
6.	Захист міноритарних інвесторів (власників)	61	68	84	68	84	58
7.	Сплата податків	77,9	78,1	89,2	85,2	78,2	71,2
8.	Міжнародна торгівля	87,3	80,1	90,1	92,3	70,4	96,5
9.	Забезпечення виконання контрактів	65,5	63,6	75	63,6	81,3	67,6
10.	Регулювання питань з неплатоспроможності	55,7	31,4	56,2	54,8	66,7	52,9
11.	Загальний показник легкості ведення бізнесу		70,2	83,7	74,4	79,6	74,3
12.	Загальне місце у рейтингу Doing Business станом на 2019		64	7	48	25	49

рік						
-----	--	--	--	--	--	--

*Джерело: складено автором на основі джерела [57]*

За пунктом отримання дозволу на будівництво країна має також добрий показник 81,1 бали і 20 сходинку у світовому рейтингу. Він вищий за середній показник по регіону – 69 балів, та за усі показники країн, що аналізуються: Грузія 81, Молдова 56,2, Казахстан 76,5 та Білорусь 75,2. Отримати дозвіл на будівництво в Україні легко.

Доступ до електричних мереж у нашій країні оцінюється в 62,5 бали та 128 місце, що є нижчим за більшість країн Європи та Центральної Азії: Грузія - 84,4 бали, Молдова – 75,3 бали, Казахстан – 81,6, Білорусь – 90,3. Для підключення до електричних мереж в Україні потрібно пройти 5 процедур за 267 днів та сплатити офіційну комісію.

За показником реєстрації прав власності Україна має нижчий рейтинг за середній бал по регіону – 71,3 в Україні, 75,8 – середній бал. Грузія має достатньо високий показник 92,9, Молдова – 82,8, Казахстан – 82,4 та Білорусь – 87,8.

Отримати кредит в Україні легше, ніж в більшості країн світу, загальний показник держави – 75 балів, що є вищим за середній показник по регіону 72,2. Трохи вищі показники у Грузії – 85 балів та у Казахстані – 80 балів. У Молдові він складає – 70, у Білорусі – 50. Таку оцінку країна отримала завдяки тому, що права кредиторів захищені законом про банкрутство, позичальники можуть повернути борги через операції з заставою, кредитні історії доволі якісні, а кредитні бюро мають інформацію про значну частину дорослого населення і компаній країни. Світовий банк зазначив, що завдяки вдосконаленню доступу до даних Кредитного реєстру НБУ, в Україні стало легше отримати інформацію про кредиторів.

Права міноритарних власників в Україні захищені на середньому рівні, показник складає 68 балів, що є вищим за середній – 61 бал, однаковий з Молдовою – 68, нижче за Грузію та Казахстан, які мають по 84 бали. Вимоги щодо розкриття інформації про операції з пов'язаними особами в



законодавстві України, забезпечені на достатньому рівні, але досить обмеженою у міноритарних акціонерів є можливість впливати на керівні органи та директорів.

За легкістю сплати податків наша країна має 78,1 бал, трохи вищий за середній – 77,9, вище за Білорусь – 71,2 та нижчий за інші країни – Казахстан 89,2, Молдова 78,2. Для сплати податків в Україні необхідно за рік витратити приблизно 328 годин, які пов'язані за сплатою, розрахунками та провести 5 платежів. Ще деякий час займає повернення ПДВ, корекція помилок і розбіжностей.

За пунктом міжнародна торгівля Україна має 80,1 бал, вищий за показник Казахстану – 70,4 та нижчий інші країни Грузія – 90,1, Молдова – 92,3, Білорусь – 96,5, середні бал регіону 87,3. Митні процедури при експорті та імпорті товарів тривають довго у країні, на підготовку, перевірку та узгодження документів витрачається багато часу та грошей, що робить важким вихід на зовнішні ринки. Найбільш сприятливі умови для зовнішньої торгівлі були створені в групі країн Європейського Союзу. У цих країнах процедури максимально спрощені та скасовані платежі за їх проведення.

Показник забезпечення виконання контрактів характеризує ефективність судової системи. Україна має не дуже високі показники – 63 місце та 63,6 бали. Молдова має такий же невисокий показник. Середній бал по регіону – 65,5, Грузія має 75 балів, Казахстан – 81,3, Білорусь 67,6.

Показник неплатоспроможності агента найгірший в Україні серед інших країн – усього 31,4 бали, середній показник 55,7, Грузія має 56,2, Молдова 54,8, Казахстан 66,7 та Білорусь 52,9.

Отже за загальним показником легкості ведення бізнесу серед зазначених країн Україна має найменший бал – 70,2, Грузія – 83,7, Молдова 74,4, Казахстан 79,6, Білорусь 74,3 (рис. 2.3).

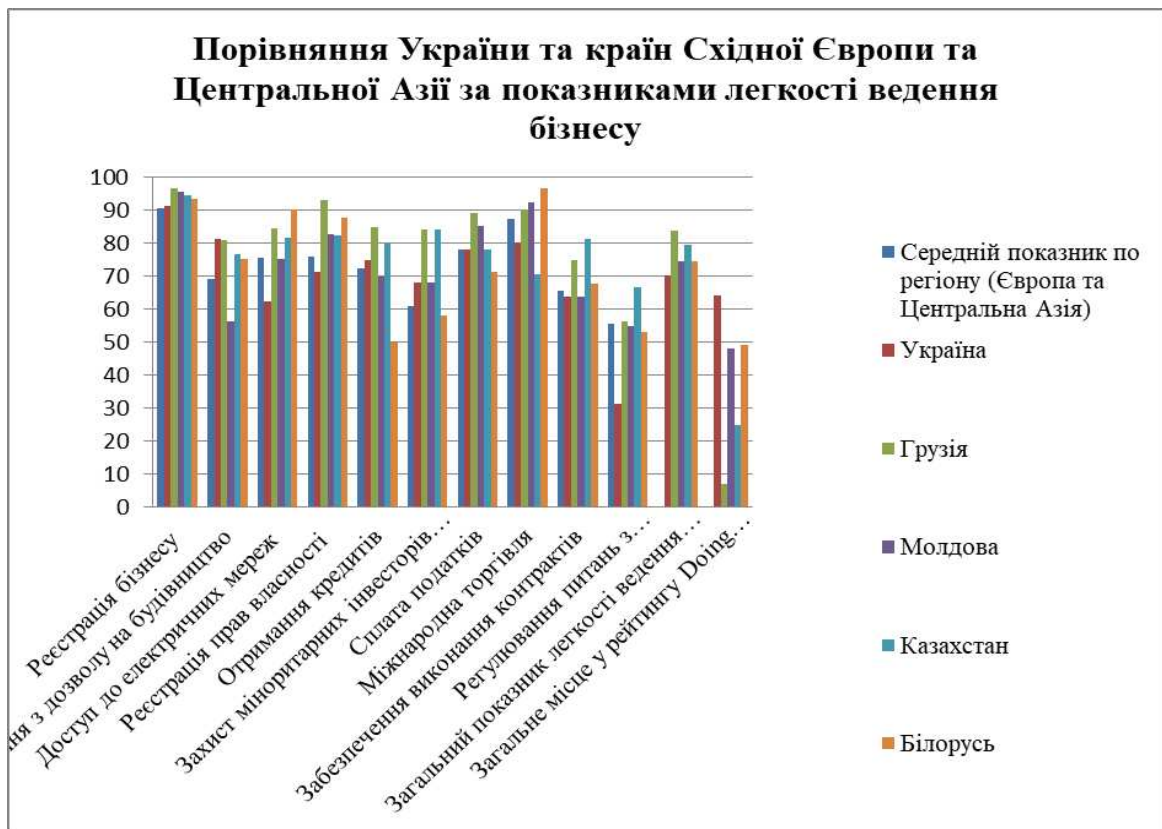


Рис. 2.3. Порівняння України та країн Східної Європи та Центральної Азії за показниками легкості ведення бізнесу  
Джерело: складено автором на основі джерела [57]

За загальним світовим рейтингом країна посідає 64 місце, Грузія 7 місце, Молдова 48, Казахстан 25 та Білорусь 49.

Проаналізуємо зміни в Україні за декілька років і визначимо основні тенденції розвитку країни за рейтингом Doing Business (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Тенденції розвитку України за рейтингом Doing Business (2010-2020 р.)**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальний показник легкості ведення бізнесу	147	145	152	137	112	96	83	80	76	71	64
Реєстрація бізнесу	136	118	116	50	69	76	30	20	52	56	61
Отримання з дозволу на будівництво	181	179	182	183	68	70	140	140	35	30	20

## Продовження таблиці 2.4

Доступ до електричних мереж	Н/Д	Н/Д	170	166	182	185	137	130	128	135	128
Реєстрація прав власності	160	164	168	149	88	59	61	63	64	63	61
Отримання кредитів	30	32	23	23	14	17	19	20	29	32	37
Захист міноритарних інвесторів (власників)	108	109	114	117	107	109	88	70	81	72	45
Сплата податків	181	181	183	165	157	108	107	84	43	54	65
Міжнародна торгівля	139	139	144	145	153	154	109	115	119	78	74
Забезпечення виконання контрактів	43	43	44	42	44	43	98	81	82	57	63
Регулювання питань з неплатоспроможності	145	150	158	157	141	142	141	150	149	145	146

*Джерело: складено автором на основі джерела [57]*

Аналіз відбувається на основі загального місця, яке посідала Україна серед 190 країн світу починаючи з 2010 року. За загальним показником ми бачимо значні покращення ситуації, у 2010 році країна посідала 147, а станом на 2020 рік посідає 64 місце.

За рядом показників таких, як реєстрація бізнесу, отримання з дозволу на будівництво, доступ до електричних мереж, реєстрація прав власності, захист міноритарних інвесторів (власників), сплата податків, міжнародна торгівля Україна також має покращення та підвищення місця в рейтингу з 2010 по 2020 роки. А ось за показниками отримання кредитів, забезпечення виконання контрактів країна має пониження місця у рейтингу. За забезпеченням виконання контрактів Світовий банк зазначає, що у країні є слабка автоматизація процесу в судових установах країни і недостатне

практичне застосування альтернативних способів вирішення конфліктів. Найгірший показник в Україні – це регулювання питань з неплатоспроможності, майже за 10 років країна не досягла ніяких результатів, та посідає 146 місце у 2020, майже таке ж саме, як й у 2010 - 145 місце. Експерти Світового банку не побачили змін у вирішенні питань з неплатоспроможністю. Зазначається, що щоб отримати гроші, доведеться витратити в середньому майже 3 роки та сплатити юристам, суду і виконавцям суму, яка перевищує 40% від вартості майна.

На сьогоднішній день у стартап середовищі існує думка, що США - це найбільш приваблива країна для реєстрації стартапів, зокрема деякі штати, серед яких штат Делавер. Компанія, яка зареєстрована у США автоматично стає більш привабливою для зарубіжних інвесторів, у яких зростає ступінь довіри, а зрозумілі закони дозволяють їм більш якісно захистити свій капітал. Така ситуація достатньо негативно впливає на імідж України, податки сплачуються компаніями у бюджет інших країн, довіра іноземних інвесторів до країни зменшується.

Проаналізуємо, які чинники впливають на рішення компаній зареєструвати свій бізнес у США.

Міжнародні експерти виділяють три основних переваги для підприємців, які розглядають штат Делавер у якості місця започаткування свого бізнесу.

По-перше це зручне законодавство для бізнесу. Основний закон, за яким вирішається велика кількість бізнес питань, називається «Загальний корпоративний закон» штату Делавер або «DGCL» [59]. Цим законом користуються і для вирішення багатьох питань з бізнесу і в інших штатах. Його розробляли найкращі американські експерти з корпоративного права щодо регулювання статусу бізнесу. Він вказує на юридичні аспекти реєстрації, злиття та закриття компаній. Сьогодні DGCL називають одним із найсучасніших та найглибших законів, при цьому він постійно оновлюється відповідно до нових вимог.

Друга перевага – це передбачувані судові рішення комерційних спорів. У Делавері існує спеціалізований суд Делавера з корпоративних та комерційних питань. У цьому суді немає присяжних, рішення приймаються п'ятьма досвідченими юристами, які є експертами у веденні ділового права.

Третя перевага – послуги державного секретаря. Підприємці, які відкрити бізнес у штаті Делавер, забезпечуються юридичною підтримкою спеціалізованих органів. Це робить процедури реєстрації та інші процедури з ведення бізнесу, більш зрозумілими та прозорими.

Не дивлячись на те, що загальна ситуація легкості ведення бізнесу покращується за останні 10 років, вона є недостатньо задовільною порівняно з багатьма іншими країнами, навіть з країнами, які мають схожий показник за рівнем дохідності, не кажучи про розвинені країни. Дуже часто це змушує українських підприємців, які вирішують відкрити власний стартап, розглядати інші країни для започаткування бізнесу там і реєструвати свій бізнес закордоном. Одна з розповсюджених практик, це реєстрація бізнесу у США, штаті Делавер. Там діють сприятливі для цього умови, чіткі та зрозумілі закони, розвинена судова система, якої бракує в Україні. Як результат, компанії платять податки у іншу країну.

### **2.3. Аналіз українських стартап компаній**

Задля кращого розуміння стану розвитку українських стартап компаній, проаналізуємо досвід успішного стартапу і декілька прикладів неуспішних стартап проєктів, виявимо які фактори і чинники впливають на їх успішність, та які проблеми існують в українських підприємців.

Для прикладу успішного стартапу візьмемо український проєкт Petcube [65]. Це компанія, яка виробляє гаджети для власників домашніх тварин. Засновник стартапу – Ярослав Ажнюк, відкрив його у 2012 році. Ідея полягала у створенні гаджету, яким можна керувати дистанційно через мобільний телефон, за допомогою якого можна слідкувати за домашніми

тваринами на відстані. Petcube – це невеликий алюмінієвий куб вагою 589 грамів, у який вбудовані камера, динамік, мікрофон і лазерна указка.

Розглянемо історію капіталізації компанії. Після появи ідеї пристрою у 2012 році, засновники розробили працюючий прототип, після чого запустили збір грошей на сайті Kickstarter [60]. Це сайт, для залучення грошових коштів на реалізацію творчих, наукових і виробничих проєктів за схемою краудфандінга (добровільних пожертвувань). Він фінансує різноманітні проєкти, такі, як створення фільмів незалежного кінематографа, коміксів, відеоігор, музики, гаджетів, тощо. Компанія, яка бажає отримати фінансування, повинна зареєструватися і розмістити опис проєкту на сайті. Власник проєкту повинен вказати термін і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати. Якщо проєкт не зібрав потрібну суму до певного терміну, то гроші повертаються спонсорам. Проєкт планував набрати 100 тисяч доларів США, та ідея так сподобалась користувачам, що він швидко набрав суму у 251 тис. дол. США. та став найуспішнішим краудфаундинговим проєктом для тварин на 2013 рік. У 2013 році він був визнаний кращим українським стартапом. У 2016 році, порівняно з 2015 роком, прибуток компанії зріс у 5,5 разів та компанія зайняла 14-е місце в рейтингу інноваційних компаній України за версією сайту Forbes [61]. У 2017 році Petcube залучив 10 млн дол. США від венчурних фондів Almaz Capital [62], AVentures [63] і бізнес-інкубатора Y Combinator [28]. Раніше ці ж інвестори вклали у Petcube 3,8 млн дол. У 2018 році стартап придбав канадську компанію PetBot і вивів на ринок друге покоління пристрою для домашніх тварин Petcube Play, та новинку – розумну годівницю Petcube Bites. Зараз гаджети продаються у 2500 фізичних магазинах США та на всесвітньому сайті з продажу товарів Amazon [64].

Розглянемо фактори, які дозволили проєкту залучити таку велику кількість інвестицій та вийти на високий рівень прибутку.

По-перше це інноваційна ідея. Компанія не мала конкурентів на ринку, та вони були перші, хто започаткував подібні пристрої.

По-друге – це розуміння ринку та потреб покупців. Засновники одразу були націлені на міжнародні ринки, та ринки США, тому що на українському ринку подібні пристрої ще мало затребувані. Через це, увесь бізнес план, ідея, психологія були розраховані на зарубіжних клієнтів. Продукт мав вірне позиціонування та задовольняв потребам та бажанням клієнтів.

По-третє це можливість розвитку – компанія постійно вдосконалює свої пристрої, вводить нові продукти для продажу, запроваджує використання штучного інтелекту для вивчення поведінки тварин. Це надає нові можливості користувачам та стимулює їх до придбання продукту.

Детальне вивчення стратегії компанії, її місії, історій капіталізації, маркетингу та інших особливостей, допомогло б іншим засновникам стартапів покращити свої пропозиції та вивести свої продукти чи послуги на вітчизняні та зарубіжні ринки.

Розглянемо приклади неуспішних стартів, які, незважаючи, на наявність фінансування, не змогли вийти на ринки та отримати прибуток, визначимо фактори та проблеми, які стали на заваді їх зростанню.

Стартап Ecoisme, заснований українськими підприємцями у 2014 році. Його концепція полягала у розробці гаджета, який у режимі реального часу відстежує енергоспоживання у будинку. Користувачі можуть переглядати які електроприлади працюють, скільки енергії вони споживають на даний момент та як зменшити витрати. Ідея стартапу була дуже інноваційною та зацікавила багатьох користувачів. Про стартап писали в українських ЗМІ, у відомих всесвітніх журналах, присвячених інноваціям та розробкам.

Компанія отримала чималий об'єм інвестицій, 63 тис. дол. США вони зібрали за принципом краундфандінгу, залучили інвестиції у 80 тис. євро від польського інкубатора, ще 80 тис. євро інвестицій від компанії InnoEnergy та виставила на продаж акції. Також компанія брала участь та перемагала у численних проектах та акселераційних програмах, отримувала гранти.

Але, попри значні інвестиції, та зацікавленість мас медіа, стартап виявився невдалим. Засновники навіть декілька разів намагалися продати

компанію, але безуспішно. Розглянемо причини відсутності успіху стартапу. По-перше компанія невірно проаналізувала ринок, як результат продукт не знайшов своїх споживачів на ринку. По-друге засновники зареєстрували компанію у Кракові, щоб налагоджувати зв'язки з європейськими інвесторами, але ця стратегія виявилася невдалою, після чого вони були змушені повернутися до України. По-третє компанія запустила серійне виробництво гаджетів у Польщі, що зробило собівартість продукту вищою. Відсутність навичок виводити продукти на міжнародні ринки, правильно позиціонувати та просувати свої продукти чи послуги, наявність деяких критичних помилок у стратегії компанії - усі ці фактори можуть стати на заваді навіть достатньо інноваційному та перспективному стартапу.

Другий приклад неуспішного стартапу – компанія Luciding. Це інноваційний медичний проєкт, компанія розробила маску для покращення сну, вимірювання показників здоров'я та діяльності мозку під час сну. Проєкт викликав велику зацікавленість серед інтернет користувачів, про нього писали міжнародні та українські ЗМІ. Компанія також успішно залучила велику кількість інвестицій – у 2014 році 15 тис. дол. США від інкубатора WannaBiz [66], у 2015 році 20 тис. дол. США від Джека Левіна, колишнього співробітника компанії Google. Згодом, компанія отримала ще 65 тис. дол. США від інвесторів Sikorsky Challenge [43] та від акселератора iQSpace. Компанія продовжувала допрацьовувати продукт, задля запуску його у масове виробництво. Але на цьому збір грошей не закінчився, у 2017 році стартап запустили компанію на Kickstarter та за 33 дні зібрав 87 тис. дол. США.

На цей раз причиною невдачі було шахрайство з боку бізнес партнерів, які ошукали не тільки інвесторів, а й компанію проєкту. Подібні приклади дуже негативно впливають на імідж країни та стають на заваді довіри іноземних інвесторів українським компаніям. В Україні відсутня система протидії шахрайству, по захисту майнових прав та по захисту вкладників.

Третій приклад – історія компанії Titanovo, яка працювала у сфері



біотехнологій. Ідея стартапу полягала у тому, що покупці купували комплект для забору їх ДНК, надсилали його до компанії, яка передавала його до лабораторії. Далі користувачі на сайті у режимі реального часу дізнавалися про результати своїх аналізів та отримували дані про роботу свого організму. Також за допомогою цього тесту, призначалася оптимальна дієта, спортивні навантаження та надавалися інші поради щодо покращення здоров'я клієнта. Стартап за принципом краундфандінгу зібрав разом 40 тис. дол. США, у інвесторів їм не вдалось залучити гроші. Компанія запустила продажі, їх обсяг виріс до мільйона доларів. Причиною неуспішності було відсутність захисту прав власності. Технологія аналізу ДНК не була запатентована компанією, та пізніше її викупив впливовий конкурент.

Ще одна велика проблема із залучення інвестицій та розвитку успішних стартапів – відсутність певного досвіду та критичних навичок ведення бізнесу в українських підприємців. На сьогоднішній день компаніям все недостатньо відповідати потребам та стандартам українського ринку, необхідно створювати продукти та послуги, які будуть конкурентоспроможними на зарубіжних ринках. Відсутність залучення досвіду міжнародних компаній та експертів, детального аналізу прикладів успішних та неуспішних стратегічних рішень компаній та їх власників – проблема, яку країні потрібно вирішувати задля розвитку успішної діяльності українських підприємців.

## **Висновки до розділу 2**

Як країна, що розвивається, Україна має низку проблем, які необхідно вирішити на шляху свого зростання та розвитку системи стартапів.

По-перше це недостатньо розвинута екосистема стартапів (венчурних фондів, бізнес інкубаторів, бізнес акселераторів, державних фондів підтримки стартапів) та обмежена координація між зацікавленими сторонами екосистеми.

У країні немає чітко визначеної та послідовної національної стратегії з технологічного зростання, стратегії підтримки підприємців та високотехнологічних сфер. Це призводить до непослідовних та погано фінансованих ініціатив, сфери та стартапи розвиваються хаотично, обмежено та самотійно.

Як результат в Україні майже відсутнє фінансування проєктів на ранніх стадіях. Країні бракує енергійних інвестицій на ранніх стадіях зростання, кошти обмежені та мало джерел капіталу, що уповільнює зростання деяких перспективних українських стартапів. Більшість інвесторів не мають досвіду допомогти цим компаніям масштабуватися у всьому світі.

Друга велика проблема – це недостатньо сприятливі умови для реєстрації та ведення бізнесу в Україні. За думкою експертів Світового банку, в Україні існує ще низка проблем, яка ускладнює ведення бізнесу у країні. Серед них і проблеми отримання кредитів, і складність доступу до електричних мереж, і митні обмеження, і складність системи сплати податків. Найактуальніші проблеми існують у юридичній сфері та характеризують низьку ефективність української судової системи – це проблеми забезпечення виконання контрактів, низький захист міноритарних інвесторів та погане регулювання питань з неплатоспроможності. Усі ці фактори призводять до низької довіри зарубіжних інвесторів до українського бізнесу та бажанню українських підприємців реєструвати свої компанії закордоном, як результат підтримувати економіки інших країн.

Третя суттєва проблема – це відсутність критичних навичок ведення бізнесу в українських підприємців. Багато українських стартапів переслідують інноваційні ідеї або працюють з технологіями світового класу, але їм бракує повного розуміння того, як розвивається глобальна конкурентоспроможна модель бізнесу. Також їм бракує наставників за світовим діловим досвідом та можливістю допомогти їм виявити доступ до світових ринків. Відсутня система співпраці українських науковців, які часто

мають високотехнологічні розробки, українських підприємців та експертів, які допомогли б скласти правильну бізнес модель та масштабувати її.

Усі вищезазначені проблеми сприяють відтоку інтелектуального, інноваційного, технологічного, підприємницького та фінансового потенціалу України до інших країн та низькому рівню розвитку нашої країни.

## РОЗДІЛ 3.

### СТРАТЕГІЇ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ В УКРАЇНІ

#### **3.1. Стратегії вирішення проблем залучення інвестицій в стартапи в Україні на макрорівні.**

На сьогоднішній день у держави немає чітко вираженої послідовної стратегії з технологічного зростання, стратегії підтримки перспективних сфер технологічної, інноваційної та підприємницької діяльності. Окремі державні та приватні ініціативи непослідовні, хаотичні та не приносять глобальних результатів.

На нашу думку, необхідно впроваджувати комплексний підхід до підтримки розвитку стартапів та залучення інвестицій, який базується на трьох фундаментальних процесах, а саме:

- покращення законодавства України з захисту прав інвесторів та підприємців;
- заходи з фіскальної політики щодо покращення ситуації для інвесторів;
- створення єдиної державної установи з підтримки інноваційно-технологічного розвитку та стартапів.

Як зазначалося у другому розділі, за даними експертів світового банку, ефективність судової системи України знаходиться на дуже низькому рівні. Країна має проблеми із захистом прав власників, захистом інвестицій, на низькому рівні знаходиться регулювання питань з неплатоспроможності та забезпечення виконання контрактів. В країні також постають питання поганої захищеності прав інтелектуальної власності, розробок та ноу хау науковців та підприємців.

Для врегулювання питань законодавчої системи, пропонується звернутися до досвіду розвинутих країн. Однією з найкращих країн по

захисту корпоративних прав є США. Корпоративне право в США регулює управління фінансами та владою у корпораціях та компаніях. Одним з найвідоміших та найефективніших законів, що регулює корпоративне право, є «Загальний корпоративний закон» штату Делавер або «DGCL». Він є статутом та регулює такі процеси, як відкриття компаній різного типу, закриття та поглинання компаній, укладання угод з цінними паперами, сплату податків, регулює права та обов'язки посадових осіб компанії та акціонерів.

По-перше, що цей закон добре захищає права інвесторів та їх інвестиції, що вкрай необхідно українському законодавству, так як на сьогоднішній день, поганий захист вкладників є перешкодою для вкладання іноземними інвесторами грошей в українські проекти. Це також спонукає українські проекти реєструвати свої компанії закордоном, щоб збільшити довіру інвесторів. Захист інтересів інвесторів регулюється законами про цінні папери.

Друге важливе питання, яке необхідно вирішити законодавчій владі – це покращити захист інтелектуальної власності, інноваційних, технологічних розробок та ноу хау. Питання з інтелектуальну власність регулюються Конституцією України, законами України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [67], «Про охорону прав на промислові зразки» [68], «Про авторське право і суміжні права» [69]. Але у країні продовжує спостерігатися негативна тенденція відтоку винаходів та інтелектуальної власності закордон, вчені, які мають провідні розробки погано захищені, тому їх розробки або утримуються та не знаходять належної реалізації, або вони працюють у інших країнах. Регулювання законодавства у цій сфері – фундаментальний крок для підвищення інноваційного потенціалу країни, становлення її, як високотехнологічної країни та залучення інвестиційного капіталу для економічного розвитку держави.

Третє суттєве питання, яке потрібно вирішити законодавчій владі – чітке регулювання усіх організаційно-правових питань, таких як відкриття та

закриття фірми, сплати податків, регулювання прав та обов'язків усіх учасників процесу. Чіткість, зрозумілість законів, передбачуваність рішень комерційних спорів, зручне оподаткування – фактори, які стимулюють підприємців та інвесторів вкладати свій капітал та розвивати бізнес у країні.

Система інструментів податкової підтримки інвестиційної діяльності в Україні також розвинена досить погано. Непослідовність та обмеженість фіскальних інструментів стимулювання інвесторів знижує бажання інвесторів вкладати гроші в українські проекти та розвивати бізнес в Україні. Принципи побудови цих інструментів мають великі розбіжності з вимогами МВФ та за деякими аспектами суперечать нормативним документам ЄС. Часто вони не мають стимулюючого потенціалу, спрямовані лише на зменшення оподаткування окремих галузей.

Ми пропонуємо затвердження та реалізацію певних реформ для покращення ситуації у країні, та забезпечити наступні заходи:

1. Розробити та ухвалити Концепцію створення фіскальних інструментів підтримки інвестиційної діяльності, оснований на принципах цільового характеру надання податкових стимулів, адекватності їх надання пріоритетам економічного розвитку країни, орієнтації на розвиток, відсутності негативного впливу для конкуренції.

2. Види та механізм адміністрування податкових інструментів відобразити у Податковому кодексі України.

3. Надавати перевагу податковим стимулам, а не податковим пільгам. Відмінність полягає у тому, що податкові пільги надаються незалежно від цільового вкладання грошей інвестором, а податкові стимули будуть стимулювати інвестора до прийняття рішення на користь держави, наприклад будівництва підприємства на території України, збільшення інвестицій у виробництво, в українські розробки, створення нових робочих місць тощо. Тобто без застосування цього стимулу інвестор, скоріш за все, не прийняв би рішення щодо розвитку бізнесу в Україні.

Також необхідно покращити умови міжнародної торгівлі, так як митні

процедури та податкові збори при експорті та імпорті товарів є достатньо довгими та важкими, що робить важким вихід на зовнішні ринки.

Податкове стимулювання інвестиційної активності є одним з пріоритетних напрямів розвитку країни та воно передбачає проведення державою певних заходів зі стимулювання та поліпшення умов інвестування. Впровадження вищезазначених заходів надасть можливість стимулювати інвестиційну діяльність економічний розвиток країни.

Поліпшення системи законодавства та фіскальної політики – два фундаментальних кроки для поліпшення інвестиційного клімату нашої держави.

Державна підтримка екосистеми стартапів у нашій країні є доволі обмеженою та ізольованою. Окреме надання державних грантів та позик не є достатнім стимулом для розвитку конкурентоспроможної підприємницької діяльності країни. Держава повинна не вкладати власні ресурси, які є доволі обмеженими та не можуть задовольнити потреби економіки у повному обсязі, а створювати комплексну, розвинену, та стратегічно спрямовану систему підтримки стартапів, підприємницької діяльності, та інноваційно-технічного розвитку.

Діяльність установи повинна базуватися на декількох основоположних принципах, а саме:

1. Принцип комплексності.

Установа повинна об'єднати для успішної співпраці різні зацікавлені сторони: науковців, що мають інноваційні розробки, сучасні технологічні та технічні рішення; підприємців, які мають бажання та навички для розвитку та капіталізації інноваційних ідей; світових практикуючих експертів, у різних сферах (технічній, юридичній, фінансовій, сфері маркетингу), які можуть поділитися практичним досвідом у створенні конкурентоспроможного проєкту, провести освітні заходи, тощо; венчурні фонди та інвесторів, які зацікавлені у пошуку перспективних проєктів та отриманні прибутку. Частіш за все, усі ці групи існують ізольовано, окремі інкубатори або акселератори,

можуть зібрати декількох експертів та співпрацювати з двома-трьома інвесторами, відсутній фактор комплексної взаємодії усіх учасників процесу. Науковці мають розробки, але не мають змоги їх капіталізувати, молоді перспективні підприємці не мають наукових розробок та коштів, інвестори шукають достойні сфери вкладання капіталу. Установа повинна залучити до співпраці максимальну кількість вітчизняних та зарубіжних венчурних фондів, міжнародні акселераційні програми та компанії, науковців, підприємців та експертів.

## 2. Принцип єдиної державної стратегії

Держава має визначити певну стратегію щодо пріоритетних напрямків та сфер інноваційно-технічного розвитку та розвитку стартапів. У першу чергу, підтримки мають набувати високотехнологічні проекти, адже впровадження технологічних інновацій є важливим фактором успішного економічного розвитку будь-якої країни. Другий пріоритет має надаватися проектам, які мають на меті вихід на зарубіжні ринки (з обов'язковою реєстрацією бізнесу в Україні). Для цього необхідно проаналізувати найбільш перспективні сфери, у які вкладають гроші по всьому світі та потреби зарубіжних ринків. Адже основний критерій стартапів – це масштабованість та змога задовольнити потреби великої частки ринку.

## 3. Принцип залучення зарубіжного досвіду.

Для виходу на міжнародні ринки бізнес проекти повинні бути достатньо конкурентоспроможними. У США, країнах Європи та Азії вже достатньо досвіду з розвитку масштабних проектів, які мають успіх по всьому світі. Українським підприємцям, часто, бракує досвіду та вони не в змозі конкурувати з розвиненими країнами. Замість того, щоб вчитися на своїх помилках, необхідно якомога більше залучати іноземний досвід, запрошувати світових експертів, підприємців, науковців ділитися своїм досвідом, надавати консультації та проводити освітні програми.

Сучасні державні фонди надають безпроцентні позики на поворотній основі, або безповоротні державні кошти, а на нашу думку, необхідно



надавати не безкоштовні гроші, а проводити безкоштовні освітні програми. Чим більша кількість підприємців, стартаперів будуть обізнані у веденні конкурентоспроможного бізнесу, тим більші шанси в Україні започаткувати масштабні проекти. Для прикладу, у США, одній з найбільш розвинених країні у сфері стартапів, всесвітньо відомий американський акселератор Y Combinator [28] запустив безкоштовний онлайн курс для засновників стартапів. Необхідно залучати іноземний досвід та робити знання доступними більш широкому колу підприємців та інноваторів.

Реалізуючи принцип єдиної державної стратегії щодо підтримки перспективних сфер діяльності, треба розуміти, які сфери є найбільш затребуваними та перспективними в усьому світі.

Високі технології та перспективні сфери діяльності дозволяють підвищувати продуктивність праці, забезпечувати лідерство на ринку, зменшувати собівартість виробництва. Відповідно, випереджаючий розвиток технологій дозволяє країнам забезпечувати високий рівень ВВП на душу населення. Це підтверджується досвідом провідних країн світу, таких як США, Японія, Німеччина, Велика Британія, Франція, де наука та інновації розглядаються як базова рушійна сила економічного зростання. Ці країни створили ряд ключових переваг в своїх національних науково-дослідних, інноваційних системах, мають визначені державні стратегії щодо напрямків дослідницької та підприємницької діяльності.

На нашу думку, у рамках реалізації державної стратегії підтримки стартапів, вкрай необхідно визначити перспективні сфери розвитку технологій та компаній в Україні та по всьому світі на найближчі роки та десятиліття. Для цього ми проаналізували найкращі стартапи по всьому світу та визначили найбільш перспективні сфери стартапів, у які інвестують на сьогоднішній день (табл. 3.1).

Для цього ми проаналізували 102 найкращих стартапи, які отримали значні інвестиції за програмою Y Combinator у 2019 році

Перше місце з великим відривом посідає сфера програмного

забезпечення та послуг (рис.3.1). Це ІТ компанії, які розробляють програмне забезпечення різного напрямку. Вони допомагають організаціям працювати ефективніше або автоматизувати внутрішні функції. Ці продукти виконують широкий спектр функцій та підходять як індивідуальним користувачам, так і великим компаніям.

Таблиця 3.1

**Стартапи, які отримали найбільші інвестиції за програмою YCombinator у 2019 році**

№	Сектор	Кількість компаній	Компанії
1.	Фінансові технології та послуги	16	Stripe, Coinbase, Brex, Meesho, GoCardless, Razorpay, Newfront, Xendit, WePay, Payfazz, ClearTax, Axoni, Flutterwave Inc, FutureAdvisor, SFOX, ZeroDown
2.	Споживчі товари та послуги	11	Airbnb, DoorDash, Instacart, Rappi, Grin, GOAT, Memebox, North, GrubMarket Inc, Le Tote, Scribd,
3.	Автомобільна промисловість	3	Cruise, Embark, Ridecell,
4.	Програмне забезпечення та послуги	54	Dropbox, Gusto, Flexport, GitLab, PagerDuty, Inc., Checkr, Inc, Segment, Docker, Scale, Faire, Mixpanel, Amplitude, Optimizely, Algolia, Zapier, MessageBird, Standard Cognition, SendBird, Rescale, Rigetti Computing, Podium, Benchling, Ironclad, InfluxData, Webflow, People.ai, Weebly, Matterport Inc, EasyPost, Sift, Mattermost, Vidyad, Weave, Proxy, Inc., Heap, Presto, memsql, Fivetran, Rippling, Heroku, Fivestars, CoreOS, HelloSign (acquired by Dropbox), Lattice, Unbabel, Oh My Green, Lever, Atrium, Front, ShipBob, GitPrime, Guesty, Lob,
5.	Біотехнології	2	Ginkgo Bioworks, Notable, Atomwise Inc,
6.	Засоби масової інформації, медіа.	3	Reddit, Twitch, The Athletic,
7.	Будівельна індустрія	2	PlanGrid, EquipmentShare,
8.	Авіаційно-космічна промисловість	2	Boom Supersonic, Relativity Space,
9.	Енергетика та довкілля	1	Helion Energy
10.	Охорона здоров'я	2	Nurx, Athelas Inc
11.	Освіта	4	Clever, Quero Education, Panorama Education, Lambda School
12.	Нерухомість	2	Zeus, Snapdocs,

*Джерело: створено автором*

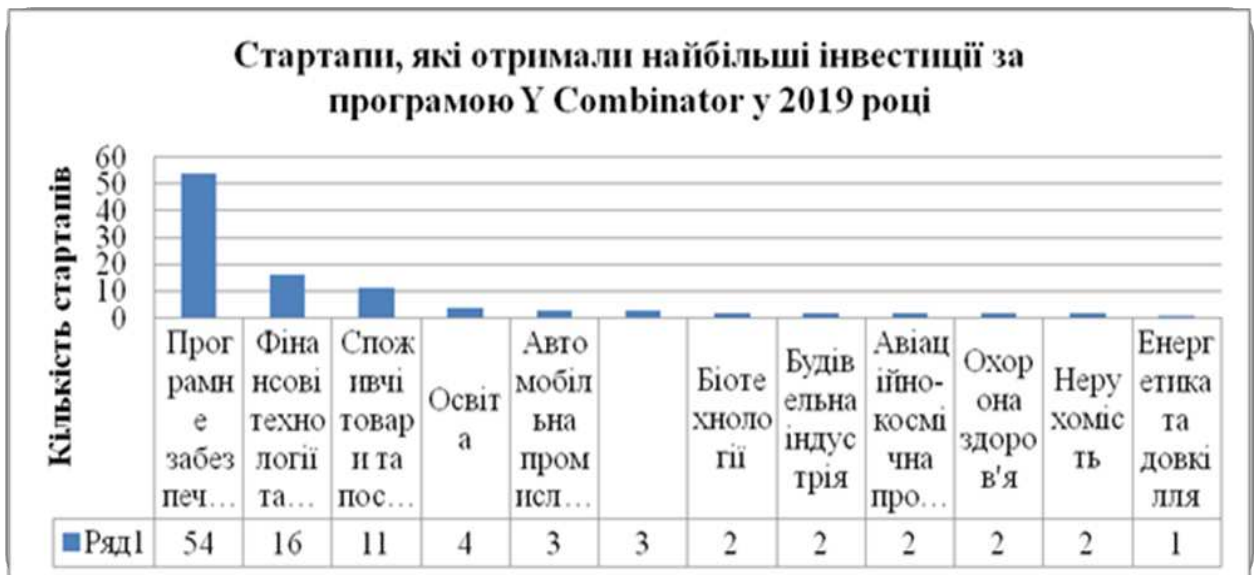


Рис. 3.1. Стартапи, які отримали найбільші інвестиції за програмою Y Combinator у 2019 році

Джерело: створено автором

Друге місце посідає сфера фінансових технологій та послуг. Ці компанії можуть створювати економічні інфраструктури у інтернеті (Stripe), платформи для покупки та продажу криптовалют (Coinbase), створювати корпоративні кредитні карти (Brex), проводити транзакції (WePay), тощо.

На третьому місці компанії, що надають споживчі послуги та виробляють споживчі товари. Наприклад компанія Airbnb, яка надає послуги для туристів з пошуку, перевірки та бронювання житла для подорожей, та можливість здати своє житло у оренду, DoorDash – компанія, яка допомагає підприємцям, які бажають започаткувати власний ресторан, побудувати логістичну мережу або Instacart – доставка продуктів у Південній Америці.

Інші місця розподіляються між такими сферами, як освіта (4 стартапи), автомобільна промисловість, засоби масової інформації та медіа (по 3 стартапи), біотехнології, будівельна індустрія, авіаційно-космічна промисловість, охорона здоров'я, нерухомість (по 2 стартапи) та сфера енергетики та довкілля – 1 стартап.

За результатами досліджень ми зробили висновки, що державі вкрай необхідно зробити пріоритетним напрямками розвитку сфери програмного забезпечення та послуг, фінансових технологій та послуг, споживчих послуг

та товарів, а також підтримувати інші технологічні сфери.

Для покращення ситуації у країні у сфері розвитку стартапів, залучення інвестицій у стартап проекти та інноваційні проекти, потрібно починати діяти на макрорівні, на рівні держави. Всі дії повинні бути злагоджені, добре скоординовані та стратегічно націлені. Без державного врегулювання законодавчої, фіскальної, економічної та інших сфер, дії на рівні компаній, окремих підприємців є незначними, обмеженими, погано скоординованими та приносять достатньо незначний результат. Компаніям важко отримати довіру інвесторів, коли інвестори не мають захисту та підтримки з боку держави, підприємцям важко відкривати та розвивати бізнес у країні, також за відсутності підтримки з боку держави, науковці не мають стимулу у створенні інноваційних розробок. Добре організовані вищезазначені заходи та ініціативи допоможуть покращити ситуацію у країні, та вирішити проблеми залучення інвестицій у стартапи в Україні.

### **3.2. Стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на мікрорівні компаній та підприємців.**

Після впровадження комплексних дій з поліпшення умов для розвитку підприємницької діяльності на рівні держави, необхідно покращити ситуацію на рівні окремих підприємців та компаній. На сьогоднішній день окремі підприємці намагаються розвинути свої ідеї, але часто їм не вистачає обізнаності, навичок ведення бізнесу, та їх проекти є недостатньо конкурентоспроможними на світовому рівні. Ми проаналізували проблеми та помилки, яких найбільш часто припускаються засновники стартапів, проаналізували світовий досвід та створили певні поради, які допоможуть покращити їх діяльність та вивести їх діяльність на світові ринки.

Проаналізувавши типові помилки, яких припускаються власники стартапів, приклади успішних та неуспішних стартап проектів, інвестиційні стратегії інвесторів та поради провідних світових експертів, ми створили

поради починаючим підприємцям як створити успішний стартап проєкт, яким критеріям він повинен відповідати та які проблеми вирішувати, щоб зацікавити інвесторів, споживачів, бути конкурентоспроможним на вітчизняному та світових ринках та отримати велику капіталізацію. Усі поради ми поділили на декілька пунктів – проблема споживачів або ринку, яку повинен вирішувати продукт або послуга, аналіз ринку та споживачів, аналіз та подальший розвиток готового продукту чи бізнесу.

Перший пункт – проблема. Світові експерти наголошують, що будь-яка ідея стартапу, чи технологічного, чи споживчого повинна вирішувати певну проблему споживача. Навіть дуже інноваційна ідея, чи технологічний продукт повинні бути рішенням будь-якої потреби покупця. По-справжньому виявити проблему означає глибше поглянути на замовника, його потреби та бажання, наявні на ринку альтернативи, можливості та взаємозв'язки між ними, уникаючи при цьому упередженості. Засновники стартапів, частіш за все, концентруються на самій ідеї, яка звучить цікаво, але не забезпечує рішення проблем, які цікавлять людей. Засновник відомого американського інкубатора Y Combinator Пол Грем наголошує, що це основа всіх успішних стартапів. Він приводить приклад компанії Netflix, американської компанії, що розробляє фільми та серіали на основі потокового мультимедіа. Засновник Netflix Рід Гастінгс розпочав засновувати свій проєкт у 1997 році, після того, як йому довелося сплачувати за прострочення орендованої касети з відеофільмом. Так, вирішуючи свою проблему, він вирішив проблему багатьох людей, створив сервіс для зручного перегляду фільмів та серіалів, який виявився дуже успішним. Наявність гарно сформульованої проблеми – необхідний крок для того, щоб зацікавити інвесторів та залучити інвестиції у свій проєкт.

Задля більш детального аналізу успішності ідеї стартапу, ми склали перелік питань для починаючих стартаперів на основі порад світових експертів - яку проблему вирішує стартап, як вона буде вирішена у кінці, за допомогою продукту чи послуги, який результат буде отримано, як можна

сформулювати проблему двома реченнями та доступно для інвесторів та споживачів, чи стикався засновник проєкту з даною проблемою, чи можна проблему розв'язати взагалі.

Другий пункт – аналіз ринку та споживачів. Перед тим, як створити продукт чи послугу, засновник повинен чітко сформулювати – на який ринок він хоче представити свій продукт – вітчизняний, ринки Європи, США, класифікувати ринок за сферами діяльності (сфера програмного забезпечення, споживчих послуг, фінансовий сектор, високотехнологічне виробництво, тощо). У світовій практиці існує ще одна класифікація сфер ринку – b2b та b2c. B2b розшифровується, як business for business, з англійської перекладається, як бізнес для бізнесу. Це сфера товарів та послуг, якими будуть користуватися власники своєї справи для бізнесу. B2c розшифровується, як business for consumer та перекладається з англійської, як бізнес для споживача. Продукт або послуга продаються фізичним особам. На це потрібно зважати підприємцеві, обираючи ринок, тому ще специфіка діяльності у двох цих сферах значно відрізняється. Експерти радять якомога більш чітко сформулювати ринок, сфери діяльності, зазначити потенційних споживачів - їх вік, інтереси, потреби, проблеми перед запуском продукту. Другий важливий крок - проаналізувати ринок на наявність попиту, зацікавленість споживачів, ціновий сегмент та конкурентів на ринку. Експерти радять відповісти на низку питань, для того, щоб визначити ринок та потенційних клієнтів: хто є клієнтом компанії, як продукт вирішує проблему клієнтів, як часто у користувачів виникає проблема, хто отримує найбільшу цінність від товару, наскільки проблема напружена, наскільки легко клієнту знайти товар.

Третій пункт аналіз готового продукту чи бізнесу. Задля залучення інвестицій у свої проєкт, підприємцеві потрібно провести аналіз вже існуючого продукту, компанії чи сайту та знати основні показники, або бізнес-метрики. Без розуміння ключових бізнес-метрик проєкту, жоден інвестор не зацікавиться вкладанням грошей у нього, адже інвестиції на

стадії тільки наявності ідеї – дуже ризикована справа. Відстежуючи і удосконалюючи метрики, підприємець може ефективно визначати слабкі місця на кожному етапі розвитку своєї справи. Узгодженість метрик відображає рівень прогнозованості в бізнесі і дозволяє інвесторам довіряти компанії. Ключові метрики значно різняться, в залежності від типу бізнесу, сфери застосування та ринку. Чим детальніше проаналізовані показники – тим більша довіра потенційного інвестора.

Необхідно дотримуватись декількох правил при аналізі показників. По-перше цифри повинні чітко відображати ситуацію з бізнесом. Якщо в показниках компанії немає ясності, підприємець ризикує втратити довіру інвестора. Прикладом тому буде демонстрація сумарних графіків або подання сумарної вартості готівкового асортименту як доходу. По-друге керівникам компаній необхідно вільно володіти конкретними показниками, а також рівнем їх щомісячного, щоквартального, щорічного (де це можливо) приросту, знати, як розраховується кожен з наданих показників, а також цифри, які лежать в основі розрахунків та вміти пояснити допущення, зроблені при розрахунках.

Метрики для кожної компанії можуть значно відрізнитися в залежності від типу бізнесу, від сфери, у якій працює бізнес, від ринку та від типу компанії. Метрики сайту можуть залежати від активності користувачів, наявності постійних клієнтів, швидкості залучення нових клієнтів, кількості покупок, зроблених на сайті, від кількості реклами, яку дивляться відвідувачі сайту, кількості транзакцій, які були проведені на сайті. Метрики компанії, які продають конкретний продукт можуть залежати від кількості проданих одиниць, собівартості продукту, взаємодії з клієнтами, тощо. Але усі ці метрики повинні відображати конкретну ситуацію з бізнесом та не суперечити один одному.

Проаналізував різні типи стартапів, ми створили список ключових метрик в залежності від типу бізнесу (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

**Ключові метрики розвитку стартапу в залежності від типу бізнесу**

№	Тип бізнесу	Ключові метрики	Приклад компанії
1.	2.	3.	4.
1.	Компанія	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кількість клієнтів</li> <li>2. Кількість замовлень</li> <li>3. Чистий прибуток</li> <li>4. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Витрати на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	
2.	Компанії, які надають програмне забезпечення, як послугу	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кількість клієнтів</li> <li>2. Кількість замовлень</li> <li>3. Щомісячний регулярний дохід (абонентська плата клієнтів)</li> <li>4. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Чистий грошовий потік</li> <li>7. LTV клієнта (англ. life time value) – життєва вартість клієнта, прибуток, який компанія отримує за весь час роботи з клієнтом</li> <li>8. САС (англ. customer acquisition cost) – вартість залучення клієнта</li> <li>9. Швидкий індекс: вимір короткострокової ліквідності</li> <li>10. Показник ефективності продажів, який демонструє річне зростання виручки на вартість, витрачену на продажі і маркетинг</li> <li>11. Витрата на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Компанія Slack; GitLab
3.	Сайти, які отримують прибуток за підписку користувачів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загальна кількість передплатників</li> <li>2. Конвертація в платні підписки</li> <li>3. Щомісячний регулярний дохід (абонентська плата клієнтів)</li> <li>4. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Сумарний відтік користувачів</li> <li>7. LTV клієнта / платний САС</li> <li>8. Витрата на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Компанія Netflix
4.	Компанії, які займаються грошовими переказами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Валовий обсяг операцій</li> <li>2. Чистий прибуток</li> <li>3. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>4. Збір за транзакцію (Прибуток як відсоток від суми транзакцій)</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Утримання користувачів</li> <li>7. Частота транзакцій</li> <li>8. LTV клієнта / платний САС</li> <li>9. Витрата на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Компанія PayPal



## Продовження таблиці 3.2

1.	2.	3.	4.
5.	Платформи електронної комерції, онлайн-магазини електронної торгівлі.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Валова виручка всіх продавців майданчику</li> <li>2. Чистий прибуток</li> <li>3. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>4. Число залучених користувачів (чистий прибуток це відсоток від валової виручки всіх продавців майданчики)</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Маржинальний прибуток на замовлення</li> <li>7. Рейтинг утримання клієнтів</li> <li>8. Рейтинг утримання продавців</li> <li>9. Частота транзакцій</li> <li>10. Середнє значення транзакції</li> <li>11. LTV клієнта / платний САС</li> <li>12. Витрати на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Онлайн-мультимаркети, напр. Rozetka, Prom.ua; онлайн-сервіси пошуку спеціалістів: Kabanchik.ua, OLX, Buki; аукціони напр. Ebay, SkyLots, NewAuction; та інші
6.	Сайти, які отримують прибуток за рахунок реклами	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Всього відвідувань (якщо є)</li> <li>2. Кількість переглядів сторінки (якщо є)</li> <li>3. Кількість унікальних відвідувачів (якщо є)</li> <li>4. Скільки хвилин тривала сесія</li> <li>5. Активних користувачів в день</li> <li>6. Активних користувачів в місяць</li> <li>7. Кількість завантажень / установок (якщо є)</li> <li>8. Частка мобільних користувачів</li> <li>9. Кількість переглядів на користувача</li> <li>10. Середня ціна за показ реклами</li> <li>11. Чистий прибуток</li> <li>12. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>13. Відсоток утримання користувачів</li> <li>14. LTV клієнта / платний САС</li> <li>15. Витрати на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Twitter, Instagram, Facebook
7.	Компанії з продажу пристроїв	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разом одиниць продано</li> <li>2. Середня ціна за одиницю</li> <li>3. Чистий прибуток</li> <li>4. Сукупний місячний темп зростання виручки</li> <li>5. Валовий прибуток</li> <li>6. Середнє значення транзакції</li> <li>7. LTV клієнта / платний САС</li> <li>8. Чистий оборотний капітал у відсотку до зміни продажів</li> <li>9. Витрата на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	GoPro
8.	Глобальні проекти, високі технології, біотехнології	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проходження контрольних точок технічної частини проекту</li> <li>2. Всього профільних експертів (FTEs)</li> <li>3. Чистий оборотний капітал у відсотку до зміни продажів</li> <li>4. Витрати на місяць / Залишок коштів</li> </ol>	Boom Supersonic

Джерело: розроблено автором

Дотримання вищезазначених порад та пропозицій, сформулювавши правильну ідею, яка вирішить потреби споживачів на ринку, правильний аналіз ринку та його потреб, аналіз свого бізнесу за допомогою ключових метрик, надає можливість підприємцеві створити конкурентоспроможний продукт, який зможе швидко розвиватися, привернути увагу інвесторів та залучити інвестицій у свій проект, масштабуватися та вийти на зовнішні ринки.

Ефективність розвитку стартап руху та вирішення проблем інвестування у стартапи залежить як від держави, так і від окремих правильних дій компаній та підприємців. Залучення досвіду успішних та неуспішних стартапів, дотримання правил та пропозицій, сформульованих на основі аналізу цього досвіду, є важливим підґрунтям для створення успішного та конкурентоспроможного стартапу.

### **3.3. Прогноз економічного зростання країни при впровадженні дій з вирішення проблем інвестування у стартапи в Україні.**

Впровадження вищезазначених дій на макрорівні та на мікрорівні буде сприяти економічному зростанню країни, створенню робочих місць, покращенню іміджу України та зростанню ВВП країни. За даними ВВП України за минулі роки, економічний ріст країни не є стабільним, він є скоріш циклічним – періоди стабільності чергуються з періодами спаду та нестабільності. Уряди країни можуть змінюватися та обирати різні пріоритетні напрями розвитку.

На сьогоднішній день Україна залишилася осторонь світових інвестиційних потоків і процесів. Іноземне інвестування в національну економіку відбувається за моделлю слаборозвинених країн, де країна займає місце ринку збуту більше, ніж об'єкту ефективного вкладання капіталу задля розвитку високотехнологічних стартапів та виробництв, тому зараз вкрай необхідне впровадження стратегічних дій та вирішення проблем

інвестування в стартапи та високотехнологічні проєкти в країні.

За експертними судженнями, які базуються на статистичних даних розвитку України та інших країн світу за минулі роки, було зроблено прогноз ефекту впливу зазначених процедур на зростання ВВП в Україні складає (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

### Прогноз ефекту впливу розвитку стартапів на ВВП України

	2021	2022	2023	2024	2025
Відсоток зростання ВВП країни за умов підтримки та розвитку стартап руху	0,5%	1%	1%	1%	1%

*Джерело: розроблено автором*

Стратегічні дії з підтримки стартап руху, вирішення проблем інвестування у стартапи, стимулювання інвестиційної діяльності повинні бути впроваджені якомога швидше для досягнення максимального ефекту та для зростання ВВП країни.

### Висновки до розділу 3

Задля покращення ситуації з залучення інвестицій в стартапи в Україні, країні треба діяти стратегічно, комплексно та рішуче на макрорівні (рівні держави) та на мікрорівні (рівні окремих підприємців та компаній). Без державного врегулювання та впровадження єдиної державної стратегії щодо розвитку стартапів, окремі ініціативи компаній, установ та підприємців будуть обмежені та малоефективні.

Державі необхідно впровадити та реалізувати три фундаментальних процеси, а саме покращити законодавство України з захисту прав інвесторів та підприємців з залученням досвіду провідних країн, запровадити заходи з фіскальної політики щодо впровадження податкових інструментів та податкових стимулів для інвесторів, створити єдину державну установу з підтримки інноваційно-технологічного розвитку та стартапів яка буде

базуватися на принципах комплексності, єдиної державної стратегії та залучення зарубіжного досвіду. Для реалізації цих принципів ми надали поради щодо визначення пріоритетних та найбільш перспективних напрямів розвитку стартапів, технологій та підприємництва на основі аналізу сфер та стартапів, у які інвестують найбільш за все у всьому світі на сьогоднішній день.

Після впровадження комплексних дій з поліпшення умов для розвитку підприємницької діяльності на рівні держави, необхідно покращити ситуацію на рівні окремих підприємців та компаній. За умов глобалізації, сучасним компаніям необхідно бути конкурентоспроможними не тільки на рівні країни, а й на світовому рівні, що потребує значних зусиль з боку компаній та підвищення стандартів ведення бізнесу. Проаналізувавши досвід світових компаній, численні приклади успішних та неуспішних компаній, ми надали поради підприємцям щодо створення та розвитку успішного стартапу, залучення у нього інвестицій та відповідності інвестиційним критеріям вітчизняних та зарубіжних інвесторів та інвестиційних фондів.

## ВИСНОВКИ

За умов глобалізаційних та інтеграційних процесів у світі, Україні треба впроваджувати рішучі дії щодо покращення економічного стану країни. Одним із способів реалізації економічного зростання може бути розвиток підприємницької діяльності, зокрема стартапів та залучення венчурного капіталу у стартапи. Метою дослідження було пошук шляхів та формулювання стратегій вирішення проблем залучення інвестицій в стартапи в Україні. Шляхом системного та структурного аналізу процесів розвитку стартапів, венчурного інвестування в Україні та у світі, на основі теоретичного узагальнення статистичних даних, розроблено напрямки та поради з вирішення проблем інвестування в стартапи в Україні. Це дозволило сформулювати наступні висновки, пропозиції та рекомендації, які забезпечують вирішення поставлених у кваліфікаційній роботі завдань, відповідно по визначеній меті.

1. Вивчаючи досвід економічного зростання провідних країн світу, ми зробили висновок, що розвиток стартапів – це один з провідних напрямів для економічного зростання та прогресу країни, так як стартапи зорієнтовані на зовнішні ринки, масштабовані, та створюють свій бізнес на основі сучасних технологій та інновацій, які визначають розвиток усього світу. Вирішення проблем залучення інвестицій у стартапи та стимулювання розвитку стартапів буде сприяти створенню робочих місць, розвитку інновацій та високих технологій, збільшенню ВВП країни.

2. Проаналізувавши тенденції розвитку стартапів в Україні та в усьому світі, можна зазначити неабиякий інтелектуальний потенціал країни та українців, але за поганих умов підтримки малого та середнього бізнесу, та зокрема стартапів, за відсутності активних інвестицій у перспективні проєкти, може спостерігатися дуже негативна тенденція відтоку інтелектуального та інноваційного потенціалу країни закордон.

3. Екосистема підтримки стартапів, зокрема бізнес інкубатори та акселератори, державні фонди підтримки стартапів знаходяться на стадії зародження та потребують комплексного державного врегулювання, стимулювання та підтримки. Вітчизняні та зарубіжні венчурні інвестори та фонди також не виявляють значної активності на українському ринку, часто віддають перевагу більш конкурентоспроможним зарубіжним компаніям.

4. Визначивши основні проблеми інвестування в стартапи в Україні, було надано комплексну стратегію з вирішення цих проблем, яку необхідно впроваджувати на двох рівнях – на макрорівні, або рівні держави, та на макрорівні, або рівні окремих компаній та підприємств, адже тільки комплексний та послідовний підхід може призвести до відчутних результатів.

5. На рівні держави необхідно впровадити три фундаментальних процеси – регулювання законодавчої сфери для створення сприятливих умов для інвестування, ведення бізнесу та захисту прав інвесторів і підприємців, регулювання фіскальної сфери та впровадження ефективних податкових інструментів і стимулів задля створення привабливого інвестиційного клімату країни, створення державної установи підтримки інноваційно-технологічного розвитку та стартапів для об'єднання та стимулювання всіх учасників стартап руху.

6. На рівні компаній необхідно підвищувати конкурентоспроможність українських стартапів до міжнародного рівня, залучаючи іноземний досвід провідних країн, підвищувати якість продуктів, послуг, ідей та їх реалізації, задовольняючи інвестиційним критеріям вітчизняних та іноземних інвесторів.

7. Впровадження вищезазначених дій на макрорівні та на мікрорівні зможе вирішити проблему залучення інвестицій у стартапи, сприяти їх активному розвитку, розширенню, виходу на зарубіжні ринки, стимулювати інноваційний та високотехнологічний розвиток, що призведе до економічного розвитку країни, покращенню її іміджу, інвестиційної

привабливості, створенню нових робочих місць та збільшенню ВВП країни за прогнозами експертів, на 1% у рік.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк С. Чотири кроки до осяяння / С. Бланк. – М.: Альпіна Паблішер, 2016. – 368 с.
2. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє / Пітер Тіль; пер. з англ. Р. Обухів. – К.: Наш формат, 2015. – 232 с.
3. Грем П. Що змінилося у світі стартапів/ Startup investing trends. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paulgraham.com/invtrend.html>
4. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Фредерік Лалу; пер. с англ. Романа Ключко. – Х.:КСД, 2017. –544 с.
5. Івашова Н.В. START-UP проекти – інструмент реалізації інновацій /Н.В. Івашова // Економічні проблеми сталого розвитку: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Суми, 24–26.04.2013) / За заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2013. – Т. 4. – С. 115-116.
6. Жалдак Г.П. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні /Г.П. Жалдак //Економіка та управління підприємствами. – 2019. - №32. –С. 109-113
7. Верещагіна Г.В. Управління інноваційним розвитком старпатів з метою зниження ризиків венчурного інвестування / Г.В. Верещагіна, Т.Є. Плеханова // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”. – 2018. – № 2. DOI: 10.31359/2312-3427-2018-2-30
8. Касич А.О. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід /А.О. Касич, А.М. Джура // Економічна наука. –2019. – №2. – С. 24-31. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.2.24
9. Курченко О.О. Становлення та розвиток стартапів в Україні: проблеми та шляхи вирішення / О.О. Курченко //
10. Світовий рейтинг стартап-сервісу «Startupranking» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.startupranking.com/countries>



11. Щорічний аналіз інвестицій у високотехнологічну індустрію України компанії «AVentures» AVentures DealBook. – 2020. – №3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/aventures-dealbook-2020-229990810>
12. What Is A Startup? – Forbes: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#4ec20cf74c63>
13. Офіційний веб-сайт Світової аналітичної компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cbinsights.com/>
14. Гітман Л.Дж. Основи інвестування. Пер.с англ./ Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк – М.: Дело, 1999. – 427 с.
15. Шарп У.Ф. Інвестиції / У.Ф. Шарп. – М.: Инфра, 2000. – 1024 с.
16. Кейнс Дж.М. «Загальна теорія зайнятості, відсотків і грошей» / Дж.М. Кейнс - М.: Гелиос АРВ, 1999. – 451 с.
17. Калетнік Г. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, М-во аграр. політики і продовольства України, ВНАУ. – К. : Хай-Тек Прес, 2011. – 427 с.
18. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 16.10.2020 № 1560-ХІІ. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
19. Кузьмін О.Є. Венчурний бізнес: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, І.В. Литвин. – К.: Видавництво «Знання», 2012. – 350 с.
20. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс] : Закон України від 03.07.2020 № 5080-VI. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5080-17#Text>
21. A Guide to Angel Investors. Entrepreneur. Гід по інвесторам. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.entrepreneur.com/article/52742>
22. Офіційний веб-сайт Української мережі бізнес-ангелів «UA Angel»

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uangel.com.ua/>

23. Щорічний звіт компанії KPMG «Venture pulse» з венчурного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg/xx/en/home/campaigns/2020/10/venture-pulse-q3.html>

24. Щорічний звіт компанії «AVentures» з венчурного фінансування в Україні за 2018 рік «Deals Book of Ukraine 2018» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/the-dealbook-of-ukraine-2018-edition>

25. Щорічний звіт компанії «AVentures» з венчурного фінансування в Україні за 2019 рік «Deals Book of Ukraine 2019» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/aventures-dealbook-2019-145451367>

26. Щорічний звіт компанії «AVentures» з венчурного фінансування в Україні за 2020 рік «Deals Book of Ukraine 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/aventures-dealbook-2020-229990810>

27. Що таке краундфандінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>

28. Офіційний веб-сайт акселератора США «Y Combinator» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ycombinator.com/>

29. Офіційний веб-сайт акселератора США «Techstars» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.techstars.com/>

30. Офіційний веб-сайт акселератора США «500 Startups» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://500.co/>

31. Houston Technology Center вікіпедія [https://en.wikipedia.org/wiki/Houston\\_Technology\\_Center](https://en.wikipedia.org/wiki/Houston_Technology_Center)

32. Офіційний веб-сайт акселератора США «DreamIt Ventures» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dreamit.com/>

33. Офіційний веб-сайт акселератора Азії «Chinaccelerator»

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://chinaccelerator.com/>
34. Офіційний веб-сайт Сінгапурського стартап інкубатору «JFDI Asia» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jfdi.asia/>
35. Офіційний веб-сайт Європейського фонду венчурного капіталу «Seedcamp» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://seedcamp.com/>
36. Офіційний веб-сайт Європейського інкубатора «Startupbootcamp» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.startupbootcamp.org/>
37. Офіційний веб-сайт Чеського інкубатора «Startup Yard» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://startupyard.com/startups/>
38. Офіційний веб-сайт Чеського акселератора «Star Cube» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.jic.cz/en/>
39. Офіційний веб-сайт Польського інкубатора «Hub:raum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hubraum.com/>
40. Офіційний веб-сайт Польського інкубатора «Lodz Technology Incubator» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.uni.lodz.pl/innovation/>
41. Офіційний веб-сайт Польського інкубатора «Jagiellonian Center of Innovation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.jagiellonskiecentruminnowacji.pl/en/>
42. Офіційний веб-сайт Польського інкубатора «Startup Hub Poland» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://startuphub.pl/>
43. Офіційний веб-сайт українського бізнес інкубатора «Sikorsky Challenge» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.sikorskychallenge.com/>
44. Офіційний веб-сайт Львівського інкубатора «Tech StartUp School» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsus.lpnu.ua/>
45. Офіційний веб-сайт Київського інкубатора «Start-up Business Incubator KNU» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://scp.knu.ua/ua/>
46. Офіційний веб-сайт мережі академічних бізнес-інкубаторів «YEP» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yepworld.org/en/>

47. Офіційний веб-сайт українського акселератора «GrowthUP» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.growthup.com/>
48. Офіційний веб-сайт глобальної мережі стартап акселераторів «Founder Institute» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fi.co/>
49. Офіційний веб-сайт українського інкубатора «1991 Open Data Incubator» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://1991.vc/>
50. Офіційний веб-сайт українського акселератора «Startup network» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://startup.ua/>
51. Офіційний веб-сайт українського акселератора «Happy Farm» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://happyfarm.com.ua/>
52. Офіційний веб-сайт українського освітнього центра для підприємців та стартаперів «Startup Ukraine» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://startupukraine.com/>
53. Асоціація українського венчурного капіталу та приватної власності, аналіз венчурного ринку України: UVCA Investors Book: Who is Who on The Ukrainian Investment Market [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slideshare.net/UVCA/uvca-investors-book-2017-who-is-who-on-ukrainian-investment-market>
54. Офіційний веб-сайт Державної інноваційної фінансово-кредитної установи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sfii.gov.ua/>
55. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 05.12.2012 № 40-IV. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15#Text>
56. Офіційний веб-сайт Українського фонду стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://usf.com.ua/>
57. Щорічний Рейтинг світового банку Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/>
58. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/>
59. Загальний корпоративний закон штату Делавер [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: <https://delcode.delaware.gov/title8/c001/>

60. Офіційний веб-сайт компанії «Kickstarter» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/>

61. Офіційний веб-сайт компанії «Forbes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [forbes.net.ua](https://forbes.net.ua)

62. Офіційний веб-сайт венчурного фонду «Almaz Capital» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://almazcapital.com/>

63. Офіційний веб-сайт венчурного фонду «AVentures» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aventurescapital.com/>

64. Офіційний веб-сайт з продажу товарів «Amazon» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.amazon.com/ref=nav\\_logo](https://www.amazon.com/ref=nav_logo)

65. Офіційний веб-сайт компанії «Petcube» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://petcube.com/>

66. Офіційний веб-сайт українського інкубатора «WannaBiz» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wannabiz.com.ua/>

67. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі [Електронний ресурс]: Закон України від 14.10.2020 № 3687-ХІІ. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text>

68. Про охорону прав на промислові зразки [Електронний ресурс]: Закон України від 14.10.2020 №3688-ХІІ. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12#Text>

69. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс]: Закон України від 14.10.2020, № 3792-ХІІ. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12#Text>

## АНОТАЦІЯ

**Сидорець Н.В. «Проблеми інвестування в стартапи в Україні». – Кваліфікаційна робота подана для присвоєння другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування». – К.: Національна академія управління, 2021.**

Робота містить теоретичні узагальнення, аналіз стану та практичні рекомендації щодо вирішення проблем інвестування в стартапи в Україні. Основну увагу в роботі приділено пошуку шляхів та формулюванню стратегій вирішення проблем залучення інвестицій в стартапи в Україні.

У роботі дано визначення та розкрито сутність поняття – стартап, його особливості, відмінні риси та стадії розвитку, визначено тенденції розвитку світових та вітчизняних стартапів, охарактеризовано поняття інвестицій, венчурних інвестицій та розкрито тенденції розвитку венчурного інвестування в Україні та у світі, проаналізовано систему підтримки стартапів в Україні та в світі. У другому розділі визначено основні проблеми розвитку та залучення інвестицій в стартапи в Україні, досліджено діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів та венчурних фондів в Україні, державних фондів підтримки стартап руху, проаналізовано умови ведення бізнесу в Україні та охарактеризовано основні проблеми щодо реєстрації та розвитку бізнесу в Україні.

На основі аналізу зарубіжного досвіду та стану українського стартап руху, запропоновано стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на макрорівні – законодавчому та фіскальному, розроблено концепцію створення єдиної державної установи з підтримки інноваційно-технологічного розвитку та стартапів, створено стратегії покращення залучення інвестицій в стартапи в Україні на мікрорівні компаній та підприємців та надано поради підприємцям щодо започаткування та розвитку успішного стартапу та залучення інвестицій у свій стартап.

**Ключові слова:** *стартап, інвестиції, венчурні інвестиції, венчурний капітал, інновації.*

## ABSTRACT

**Sydorets N. «Problems of investing in startups in Ukraine». – Qualification work submitted for assignment of the second (master's) higher education level, majoring in Finance, Banking and Insurance. – K.: National Academy of Management, 2021.**

The work contains theoretical generalizations, analysis of the situation and practical recommendations for solving problems of investing in startups in Ukraine. The main attention is paid to finding ways to formulate strategies and solve problems to attract investments in startups in Ukraine.

The paper defines and reveals the essence of the concept - startup, its features, distinctive features and stages of development, identifies development trends in global and domestic startups, describes the concept of investment, venture capital and reveals trends in venture investment in Ukraine and around the world, analyzes the Ukrainian and global startup`s ecosystem. The second chapter identifies the main problems of development and investment in startups in Ukraine, examines the activities of domestic and foreign investors and venture funds in Ukraine, state funds to support the startup movement, analyzes the conditions of doing business in Ukraine and describes the main problems of business registration and development in Ukraine

Based on the analysis of foreign experience and the state of the Ukrainian startup movement, strategies to improve investment in startups in Ukraine at the macro level - legislative and fiscal are proposed, the concept of creating a unified state institution to support innovation, technology development and startups are developed, strategies to improve investment in startups in Ukraine at the micro level of companies and entrepreneurs are created and propositions to entrepreneurs on starting and developing a successful startup and attracting investment in their startup are provided.

***Key words:*** *startup, investment, venture capital, venture capital, innovation.*