

УДК 005.591.6 (477)

DOI <https://doi.org/10.32782/2224-6282/149-6>

Нікітіна А. В., Павленко Е. А., Захарова А. О.

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

Nikitina A., Pavlenko E., Zakharova A.

Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets

## РОЗВИТОК СТАРТАПІНГУ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У статті досліджено актуальні питання розвитку стартапів на міжнародних ринках, економічні інструменти для покращення рентабельності та залучення інвестицій в компанії, які займаються стартап-проектами. Розглянуто поняття «стартап», його характерні риси та елементи успіху стартапів. Зазначено деякі риси стартапів, які залишались поза увагою науковців та наведено їх приклади. Виявлена необхідність фінансових вкладень. Розглянуто варіанти пошуку потенційних інвесторів. Також коротко проведено аналіз виникнення стартапів. Проаналізовано тенденції розвитку стартапів. Розглянуті шляхи пошуку джерел фінансування стартап-проекту. Висвітлено класифікацію етапів розвитку та описано що відбувається на кожному етапі, джерела фінансування стартапів та що необхідно застосувати задля вдалого завершення певного етапу. Також було наведено декілька прикладів сучасних платформ, які були створені для фінансування проектів. Визначено способи інвестування коштів у проект, який знижує можливі ризики інвестування та врівноважує можливий прибуток від проекту. Було вказано дії, що відбуваються на виставках, на яких учасникам надається можливість показати свої ідеї. Проведено аналіз найуспішніших сучасних вітчизняних стартапів, які отримали міжнародне визнання, змогли зацікавити іноземних вкладників та отримати фінансування від іноземних інвесторів. Вказано, які існують способи для вкладання коштів інвесторами до обраних стартап-проектів, які вважають гарними для зниження можливих ризиків інвестування та врівноважити можливий прибуток від проекту для усіх учасників об'єднань інвесторів. Виявлено основні проблеми, які погіршують інвестиційний клімат країни. Перелічені поради для покращення стану інвестиційного клімату країни. Виявлена необхідність державної підтримки у просуванні та фінансуванні інноваційних проектів. Виявлена необхідність доведення інвесторам інформації про те, що їх вкладення коштів будуть не марними. Зроблені відповідні висновки.

**Ключові слова:** стартап; етапи розвитку стартапів; методи інвестування; інновації; міжнародні ринки.

## DEVELOPMENT OF STARTUPING IN UKRAINE ON THE BASIS OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS

The topical issues of development of startups in international markets, economic tools for improving profitability and attracting investments in companies that are engaged in startup projects have been revealed in the article. The concept of "startup", its characteristics and elements of success of startups have been discussed. There are some features of startups that have been ignored by scientists and some examples are given. The need for financial investments has been identified. The search options for potential investors are discussed. The emergence of startups is also briefly analyzed. Startup trends are analyzed. The ways of finding sources of financing for startup projects are considered. The classification of development stages is explained and what is happening at this stage, sources of funding for startups and what should be used to successfully complete this stage. There are also several examples of modern platforms that have been created to finance projects. A method of investing in a project is identified, which minimizes the possible investment risks and balances the project's potential profits. The events that took place at the exhibitions were given an opportunity for the participants to show their ideas. The analysis of the most successful modern domestic start-ups, which have received international recognition, were able to attract foreign investors and obtain financing from foreign investors. The stages of development and sources of financing startups in the world are covered. The analysis of the most successful domestic start-ups which have received international recognition and financing from foreign investors has been analyzed. There are some ways of investing investors in selected startup projects that they consider to be good for reducing the potential investment risk and balancing the project's potential return for all investors. The main problems that worsen the country's investment climate have been identified. Listed are tips for improving the country's investment climate. The need for state support in the promotion and financing of innovative projects has been identified. The need to prove to investors that their investments will not be in vain is revealed. The relevant conclusions are drawn.

**Keywords:** startup; startup development stages; ways of investing; innovations; international markets.

**JEL Classification:** F21, O3, O52

**Актуальність.** У сучасному світі світова економіка стрімко розвивається, саме тому, щоб відповідати вимогам міжнародного ринку, компаніям необхідно створювати актуальні інноваційні продукти. Саме вони забезпечують конкурентоспроможність та прибутковість діяльності підприємств на міжнародних ринках. Знаковою тенденцією сучасного бізнесу стало стрімке поширення стартапів – особливої організаційної структури, яка спрямована на розроблення та впровадження високотехнологічного й інноваційного продукту. Це

зумовлюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари та послуги, а також високими технологічними стандартами у світі.

Тема стартапів набуває дедалі більшої актуальності в Україні. Завдяки цьому напряму підприємницької діяльності в економіці періодично здійснюється технологічне оновлення та змінюється рівень інноваційного розвитку країни в загалом. В останні роки українські стартапи займають провідні позиції не лише на місцевих, але й на міжнародних краудфандингових платформах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розвиток стартапів на міжнародних ринках, економічні інструменти для покращення рентабельності та залучення інвестицій в компанії розкрито в наукових працях таких зарубіжних вчених, як Гай Кавасаки [1], Марк Нейджері Клінт Нільсен [2], Джоа Маллінст [3] та ін. У науковій літературі, що досліджує питання створення стартапів, в основному йдеться лише про ідеї для бізнесу, маркетингові тактики, менеджментові рішення, а не про інноваційний потенціал, який, безумовно, є важливою передумовою успішного бізнесу. У багатьох наукових роботах, зокрема у працях таких авторів, як Л. М. Таранюк [4], Ю. М. Бажал [5], Н. В. Івашова [6], А. М. Ткаченко [7] та ін., вивчено потенціал підприємств загалом та їх інноваційний потенціал. Певні теоретичні і практичні аспекти оцінювання інноваційного потенціалу стартапів, визначення факторів і створення передумов для їх виходу на міжнародні ринки потребують більш детального вивчення, що в свою чергу дозволить зрозуміти, яке місце на міжнародному ринку посідають вітчизняні підприємства, та сприятиме підвищенню ефективності стартапів.

**Метою** статті є дослідження етапів розвитку стартапу та джерел його фінансування; оцінювання інноваційного потенціалу українських стартапів; виявлення проблем, що заважають розвиватися стартапам та виходити на міжнародний ринок; визначення напрямів підвищення ефективності вітчизняних стартапів на цьому ринку.

**Виклад основних результатів дослідження.** Під «стартапом» (від англ. «start up» – запускати) прийнято розуміти новітні проекти, які розвиваються в умовах невизначеності, мають стрімке зростання, займаються розробленням нових товарів та послуг і знаходяться на стадії пошуку оптимальних бізнес ідей за умов фінансування [8].

Термін «стартап» зародився в США у 1939 році, коли Хьюлетт і Паккард (двоє американських студентів) створили власну невелику фірму, яку назвали «start-up». Згодом компанія досягла світових масштабів та зараз відома під назвою Hewlett-Packard (HP) [8, с. 647]. Станом на 2018 рік компанія була однією із найбільших у США у галузі інформаційних технологій, постачальником апаратного й програмного забезпечення для індивідуальних користувачів, а також для організацій.

Проведене дослідження свідчить, що до основних характерних рис стартапу належать такі:

- 1) тимчасовість існування: через декілька років перспективний стартап перетворюється на повноцінну компанію, продається або стає підрозділом іншої компанії;
- 2) орієнтованість на розроблення інноваційного продукту, що задовольнить певні потреби ринку;
- 3) високий потенціал розвитку, здатність до масштабованості бізнесу;
- 4) нестійке становище на ринку і невизначеність існування.

Варто зазначити, що є і такі риси стартапів, що залишались поза увагою науковців. Прикладами таких рис є високий інтелектуальний потенціал команди засновників. Саме тому, за оцінками західних експертів, майже 100% вартості стартапу базується на його інтелектуальній власності [9, с. 65].

Для активного розвитку будь-якого стартап-проекту необхідні фінансові вкладення. Розмір матеріальних

потреб збільшується прямопропорційно зростанню компанії. На першому етапі впровадження ідеї може знадобитися кілька тисяч доларів, а в процесі розвиткуsuma зростає до мільйонів.

Пошук джерела фінансування є першочерговим завданням при створенні стартапу, оскільки саме від наявності матеріальної підтримки залежить подальша розробка проекту. У даний час для пошуку потенційних інвесторів стартапери вдаються до «Networking». Під цим поняттям маються на увазі профілюючі конференції та заходи, спрямовані на вивчення перспективних проектів [10]. Участь може взяти будь-яка компанія, яка відчуває потенціал в своєму стартап-проекті. У подібних галузевих конференціях і форумах, крім стартаперів, беруть участь також інвестори. Другі уважно дивляться презентації, запропоновані учасниками, висловлюють свою думку щодо переваг і недоліків проекту, а також укладають угоди з майбутніми партнерами. Однак є стартапери, які знаходили своїх інвесторів за допомогою публікації проекту на різних сайтах. Крім того, в мережі існують біржі стартап-компаній, а також цілий ряд організацій, які займаються фінансуванням подібних проектів. Можна звернутися до них безпосередньо.

Аналіз наукових джерел надав змогу констатувати, що найчастіше згадується скорочена класифікація стадій розвитку стартапів, згідно з якою стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій (табл. 1). На кожному етапі розвитку необхідно визначити джерела його фінансування.

Варто зазначити таке, що у випадку, якщо в стартапа на стадії «виходу» з'явилися потенційні інвестори, то вони мають декілька способів інвестування своїх коштів у проект. Досить поширеним способом на сьогодні вважається спільне з пайовими та іншими інвестиційними фондами капіталовкладення, які спеціалізуються на спонсорванні подібних проектів. Також інвестори можуть об'єднуватися у так звані «пули», вкладаючи кошти заради викупу перспективних стартапів. Прийнято вважати, що колективна відповідальність учасників знижує можливі ризики інвестування та врівноважує можливий прибуток від проекту. Як правило, вкладники інвестують не лише матеріальні, а ще й нематеріальні активи. При вкладенні других інвестори можуть претендувати на великий відсоток від прибутку від проекту.

Необхідно також зазначити, що попри те, що цей відносно новий напрямок підприємницької діяльності має ризик, який може завадити залучення коштів до країни, вітчизняним представникам все ж таки вдається отримувати пропозиції щодо фінансування проектів та виведення продуктів на міжнародні ринки.

Аналіз статистичної інформації дав змогу виявити такі вітчизняні стартапи, засновники яких змогли залучити найбільші суми інвестицій за час існування такого виду підприємницької діяльності в Україні [11]:

1) Petcube – один з найуспішніших стартапів в Україні, що був заснований у 2012 році. Було розроблено для можливості спостереження за домашніми тваринами дистанційно. З того часу випустили гаджети PetcubePlay (2) та PetcubeBites (2) (цей гаджет зібрав більш, ніж \$250 тисяч);

2) Lametric – універсальний годинник, який окрім часу демонструє ще й іншу корисну інформацію з Інтернету – зібрав майже \$260 тисяч;

Таблиця 1

## Етапи розвитку стартапу та джерела його фінансування

Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що застосовується
Посівна стадія (seed stage)	Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання.	Власні заощадження; 3F (сім'я, друзі, диваків); програми акселерації та бізнес-інкубатори.	Детальний план розвитку стартапу; участь у конкурсах, навчаннях, перевірити життєздатність стартапу.
Стадія запуску (startup stage)	Створений прототип/робоча модель; злагоджена команда із розподіленими функціями; сформований план розвитку.	Власні кошти; Кошти бізнес-ангелів; Краудфандінг.	Налагодити систему просування на ринок, залучення користувачів/ клієнтів. Пошук додаткового фінансування.
Стадія зростання (growth stage)	Діюча компанія, яка має сформований продукт, послугу чи технологію і приносить продукту. Є постійні користувачі та помітне місце на ринку.	Великий інвестор чи інвестиційна компанія.	Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку. Залучення більшої кількості користувачів.
Стадія розширення (expansion stage)	Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією.	Розподіл часток між інвесторами. При потребі можливе залучення додаткових коштів.	Визначитися із майбутнім компанії. Продовжувати розширяти коло користувачів чи виходити на нові ринки.
Стадія «виходу» (exit stage)	Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток.	Випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі.	Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини інвестиційному фонду чи великому інвестору.

Джерело: [10, с. 12]

3) Ecoisme – система домашнього енергоменеджменту (пристрій під'єднується до кабелю електроживлення в електричному щитку, а потім починає відстежувати споживання електроенергії в будинку за різними параметрами. На основі отриманих даних формуються аналітичні звіти, які допомагають побачити можливості для заощадження.

4) KrakenFix – кріплення для лиж, сноубордів або лонгбордів, що дозволяє зручно носити їх на плечах;

5) GreenNanny – пристрій, який забезпечує індивідуальний полив рослин;

6) Hushme – гарнітура, що перетворює розмови по телефону нечутними для оточуючих; назбирала \$70 тисяч на сайті фінансування творчих проєктів Kickstarter. Про цей винахід писали такі видання, як TIME, DailyMail, TheTelegraph, BBC, Mashabl.

7) Ugears – набув популярності завдяки вигадливим дерев'яним конструкторам. Лише за 4 години вдалось зібрати \$20 тисяч на платформі Kickstarter. Загалом команда цього проєкту збрала більше \$275 тисяч.

8) EnjoyTheWood – сімейний бізнес родини Фостенків – 3D карти міст всього світу із дерева. За декілька днів роботи проєкту було зібрано \$60 тисяч.

Крім того, дуже важливою та необхідною є державна підтримка, оскільки мала зацікавленість держави у просуванні та фінансуванні інноваційних проєктів змушує компанії звертатися до закордонних інвесторів, які допомагають реалізувати ідею та надають можливість бути конкурентоспроможними на різних ринках.

**Висновки.** Підсумовуючи, зазначимо, що в Україні існує великий інноваційний потенціал, який наші співвітчизники з кожним роком все більше показують усьому світі. Такий напрямок діяльності матиме більше шансів на розвиток, якщо приділяти йому більше уваги. Чим більше капіталу надходить до країни, тим швидше здійснюється розвиток національної економіки та покращується якість життя людей. Задля того, щоб повернути довіру іноземних інвесторів та мати змогу залучати до країни ще більше іноземного капіталу, необхідно довести їм, їх вкладення коштів буде не марними.

## Список використаних джерел:

1. Kawasaki G. The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything / Guy Kawasaki. – London: Portfolio, 2015. – 336 с.
2. Nager M. Startup Weekend: How to Take a Company From Concept to Creation in 54 Hours / M. Nager, C. Nelsen, F. Nouyriyat. – New Jersey: Wiley, 2011. – 172 с.
3. Mullins J. The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers' Cash / Mullins J. – New Jersey: Wiley, 2014. – 304 с.
4. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. – Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. – 278 с.
5. Бажал Ю. М. Розвиток інноваційної діяльності у знаннєвому трикутнику "держава – університети – промисловість" / Ю. М. Бажал // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 1. – С. 76–88.
6. Івашова Н. В. Формування бренд-орієнтованої системи управління промисловим підприємством / Н. В. Івашова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 280–288.

7. Ткаченко А. М. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні / А. М. Ткаченко, С. М. Плаксина // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 7–12.
8. Гладка Л., Колесник Є. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. № 4(44). С. 647–651.
9. Ситник Н. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. БізнесІнформ. № 8. 2016. С. 64–68.
10. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми перешкоди і можливості. – 2018. С. 12.
11. Українські стартапи, які стали відомі на весь світ. – [Електронний ресурс]: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/made-in-ukraine-ukrainskie-startapy/>

#### References:

1. Kawasaki G. (2015). *The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything*. London: Portfolio.
2. Nager M. (2011). *Startup Weekend: How to Take a Company From Concept to Creation in 54 Hours*. New Jersey: Wiley.
3. Mullins J. (2014). *The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers' Cash*. New Jersey: Wiley.
4. Taranyuk L. M. (2016). *Potensial i rozvytok pidpryyemstva [Potential and enterprise development]*. Sumy: Mriya-1 Publishing and Production Company [in Ukrainian].
5. Bazhal Yu. M. (2015) *Rozvytok innovatsiyanoi diyal'nosti u znannyevomu trykutnyku "derzhava – universytety – promyslovist [Development of innovative activity in the knowledge triangle "state – universities – industry"]*. *Ekonomika i prohnozuvannya – Economics and forecasting*, 1, 76–88 [in Ukrainian].
6. Ivashova N. V. (2012) *Formuvannya brend-oriyentovanoi systemy upravlinnya promyslovym pidpryyemstvom [Formation of brand-oriented industrial enterprise management system]*. *Marketing and innovation management – Marketing and innovation management*, 4, 280–288 [in Ukrainian].
7. Tkachenko A. M. & Plaksina E. M. (2014) *Derzhavne rehulyuvannya investytsiyanoi diyal'nosti v Ukrayini [State regulation of investment activity in Ukraine]*. *Ekonomika i rehion – Economy and region*, 2, 7–12 [in Ukrainian].
8. Gladka L. & Kolesnik E. *Ukrayins'ki startapy: suchasnyy stan rozvytku innovatsiyonoho pidpryyemnytstva [Ukrainian start-ups: the current state of development of innovative entrepreneurship]*. *Molodyy vchenyy – Young scientist*, 4(44), 647–651 [in Ukrainian].
9. Sytnik N. (2016) *Kontseptual'ni osnovy startapiv: yikh sutnist' i klasyfikatsiya [Conceptual foundations of startups: their essence and classification]*. *BiznesInform – BusinessInform*, 8, 64–68 [in Ukrainian].
10. Babiachok R.I. & Kulchytsky I.I. (2018) *Osnovni tendentsiyi rozvytku startapiv v Ukrayini – problemy pereshkody i mozhlyvosti [The main tendencies of development of startups in Ukraine are problems of obstacles and opportunities]*, 12 [in Ukrainian].
11. *Ukrayins'ki startapy, yaki staly vidomi na ves' svit [Ukrainian startups that have become famous all over the world]*. *lemarbet.com.ua*. Retrieved from: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/made-in-ukraine-ukrainskie-startapy/> [in Ukrainian].