

Ситник Н.І.

*канд. біол. наук, доцент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», м. Київ*

Бринь О.О.

*студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського», м. Київ*

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАП ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

***Анотація.** У статті висвітлено сучасний стан України за можливостями залучення коштів у стартап проекти. Розглянуто поняття «стартап», розкрито головні ознаки та основні джерела їх фінансування: бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, венчурні фонди, бізнес-янгели та краудфандингові платформи. Розкрито суть цих джерел, їх розвиток в Україні в умовах нестабільності національної економіки та особливості функціонування. Також, наведено дані, щодо інвестування інноваційних проектів за останні роки. Висвітлено ключові критерії відбору стартапів інвесторам. Проаналізовано чинники, що впливають на успішність стартап проектів. Виявлені незадіяні джерела фінансової підтримки стартапів в умовах українського бізнес-середовища та основні фактори, що можуть призвести до суттєвого збільшення залучення коштів на підтримку інноваційних проектів.*

Ключові слова: стартап; бізнес-янгели; краудфандинг; бізнес-інкубатори; венчурні фонди; бізнес-акселератори.

Natalia Sytnik
Bryn Elena

STARTUP PROJECTS FINANCING IN UKRAINE: MODERN STATE

Annotation. The paper is devoted to the modern state of Ukraine for opportunities to raise funds in startup projects. The sense of the term startup, the main features and sources of startup funding such as business incubators, business accelerators, venture capital funds, business angels, crowdfunding platforms are considered. The essence of these sources, their development in Ukraine in conditions of instability of the national economy and features of operation. Also provides information on investment innovative projects in recent years. The key selection criteria for start-up project investment as well as the factors that influence the success of a startup project are analyzed. Potential sources of financial support for start-ups in the Ukrainian business environment are identified. The main factors that enable a substantial increase in funds raise to support innovative projects are identified.

Keywords: startup; business angels; crowdfunding; business incubators; venture funds; business accelerators.

Сытник Наталия Ивановна
Бринь Елена Александровна

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАП ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. В статье освещено современное состояние Украины по возможностям привлечения финансовых средств в стартап проекты. Рассмотрено понятие «стартап», раскрыты главные признаки и основные источники их финансирования: бизнес-инкубаторы, бизнес-акселераторы, венчурные фонды, бизнес-ангелы, краудфаундинговые платформы. Раскрыта

суть этих источников, их развитие в Украине в условиях нестабильности национальной экономики и особенности функционирования. Также приведены данные относительно инвестирования инновационных проектов за последние годы. Освещены ключевые критерии отбора стартапов для инвестирования. Проанализированы факторы, влияющие на успешность стартап проекта. Обнаруженные незадействованные источники финансовой поддержки стартапов в условиях украинской бизнес-среды и основные факторы, которые могут привести к существенному увеличению привлечения средств на поддержку инновационных проектов.

Ключевые слова: стартап; бизнес-ангелы; краудфандинг; бизнес-инкубаторы; венчурные фонды; бизнес-акселераторы.

Постановка проблеми на актуальність дослідження.

Запорукою успішного розвитку держави є наявність інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. Перспективною формою розроблення та реалізації інновацій є стартапи. Як і будь-який бізнес, стартапи потребують «вливання» фінансів, особливо на початкових етапах становлення, тому проблема пошуку джерел фінансування стартапів є актуальною. Питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку стартапів набувають особливої актуальності, зважаючи на стрімке зростання чисельності українських стартапів та їх затребуваність [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика стартапів знаходиться у фокусі уваги не лише вчених, а й інвесторів, підприємців та безпосередньо стартаперів. Окремі аспекти розвитку стартапів досліджують: Є. Бучацький, Ш. Веісер, Дж. Вонг, Б. Дорф, Г. Дрю, К. Зачаріасі, Б. Казнок, О. Кардаков, О. Мась, Д. Ставицький, П. Тіль та інші. У працях зазначених авторів увага акцентується переважно на: формуванні стартапів та чинниках, що сприяють чи перешкоджають їх розвитку; характеристиці етапів розвитку

стартапів та ін. При цьому недостатньо висвітленими залишаються питання щодо джерел, напрямів та структури фінансування українських стартапів в сучасних економічних умовах в Україні.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття сутності основних джерел фінансування стартапів в умовах нестабільності національної економіки та виявлення потенційних інвестиційних ресурсів для інноваційних проектів на основі аналізу сучасного стану фінансового забезпечення стартапів.

Викладення основного матеріалу. В час стрімкого розвитку інновацій стартап виступає рушієм розбудови держави, адже це перша сходинка до підприємницької діяльності.

Однією з основних причин стрімкого розвитку стартапів вважають консервативність і відносно низьку мобільність великих корпорацій, які успішно використовують уже наявні продукти, не завжди приділяючи достатню увагу розробці та впровадженню нових, в той час як стартапери мають велику кількість новаторських ідей та готові докладати всі сили на їх втілення [9].

Стартап (від англійського «start-up») – це загальна назва для компанії, фірми або проекту, які існують зовсім недавно. Ключові ознаки стартапу представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Ключові ознаки стартапу

Ознака	Опис
Історія існування проекту коротка	Число операцій та угод, як і число публікацій в ЗМІ, ще занадто мале, щоб скласти враження або прогноз. Багато хто навіть не чули про проект або чули тільки епізодично.
Формуються передумови для економічного розвитку проекту	Проект активно освоює цільову аудиторію і відповідний ринковий сегмент. Використовуються інноваційні методи управління і організації.
Крім стартового капіталу, проект спирається на ентузіазм засновників та інноваційність ідей	Основою створення стартапу, служить актуальна проблема: інформаційна, наукова, соціальна, комерційна чи будь-

	яка інша в затребуваній предметній області.
Проект активно презентується на тематичних і професійних форумах	Просувається через ЗМІ і представляється інвесторам, при цьому завжди позиціонується як «початківець, але багатообіцяючий», але ще, як правило, не заслужив жодної нагороди або премії.

Джерело: адаптовано з [10]

У процесі становлення стартапу зазвичай виділяють такі стадії розвитку: посівну стадію (seed stage), стадію запуску (startup stage), стадію зростання (growth stage), стадію розширення (expansion stage) і стадію «виходу» (exit stage) [6].

Варто зазначити, що згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, що ввійшли до міжнародного рейтингу, складеним сервісом Startup Ranking, Україна займає 34 місце у світі (зі 151-го), і з показником в 160 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію [1]. Прикладами успішних українських стартапів є Depositphotos, Terrasoft, TemplateMonster, Coursmos, Clickky, Augmented Pixels, GitLab, Petcube, Grammarly та ін.

Україна має великий потенціал у інноваційному просторі світу і, водночас, стикається з багатьма перешкодами, головними з яких є застарілість законодавчої бази, небажання інвесторів вкладати кошти у проекти з високим коефіцієнтом ризику та неготовність швидко змінювати направленість бізнесу.

Інноваційність проектів підтверджується показниками інвестування – з початку поточного 2016 року суми, що вкладаються у стартапи з позначкою Made In Ukraine зросли на 36 % у порівнянні з минулим роком [6]. За даними Української асоціації венчурного капіталу та приватних інвестицій (UVCA), інвестиції в український сектор ІТ стартапів постійно зростали протягом 2010-2013 рр. і склали у 2013 р. 89 млн дол. Після падіння у 2014 р. до 39 млн доларів вони вже у 2015 р. зросли на рекордні 237%, досягши 132 млн доларів. Ця сума є найбільшою серед країн Східної Європи [2].

Головними інвесторами в Україні виступають бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, бізнес-янгели, венчурні фонди та краудфандингові компанії. Розглянемо детальніше особливості інвестування стартапів різними видами інвесторів.

Як правило, бізнес-інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок та ін.), участь у тематичних заходах та тренінгах, консультативні послуги або менторів. Вони допомагають стартаперам провести дослідження у сфері маркетингу, скласти бізнес-план, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори. Деякі бізнес-інкубатори пропонують закордонне стажування, допомогу у залученні інвестицій та пост-супровід проекту для отримання наступного етапу інвестування. Умови, на яких можна взяти участь у роботі бізнес-інкубатора, відрізняються в залежності від сфери діяльності. Це може бути безкоштовний вхід для учасника з подальшим наданням частки бізнес-інкубатору в працюючому проекті. При цьому пакет акцій, на які претендує інкубатор, коливається від 5% до 25%. Другий варіант – оплата за комплекс послуг, наданих бізнес-інкубатором (від 400 гривень до 600 доларів), у цьому випадку інкубатор не стає співвласником бізнесу. Стартаперам може пропонуватися змішаний варіант – плата за навчання в бізнес-інкубаторі та мінімальний пакет акцій в компанії після старту проекту [3].

Головною проблемою, з якою стикаються бізнес інкубатори – відсутність повноцінних команд, які б могли компетентно реалізувати бізнес-ідею. Сильна команда, до складу якої входять люди як з технічною, так і з економічною освітою, викликає більшу довіру інвестора.

За статистику, приблизно 70% проектів, що отримали передпосівні інвестиції, розоряються або переформатуються в іншу команду і з іншим керівником. На другий етап фінансування виходять 20-25% проектів, причому шанси отримати інвестування вищого рівня у проекту, який не зумів повернути початкові вкладення, дуже низькі. Тільки 5% стартапів роблять дійсно потужний ривок [7].

Бізнес-акселератори призначені вже для добре опрацьованих стартапів, заснованих на бізнес-ідеї, яка з досить високим рівнем ймовірності може бути реалізована. До роботи в акселераторах допускаються проекти, які пройшли ретельний відбір експертів, що оцінили їх інвестиційний потенціал.

До списку послуг, що надаються бізнес-акселераторами, входять навчання, консультації, менторство, забезпечення інфраструктурою, інформаційна та фінансова підтримка проекту на його початковому етапі. Як і у випадку з інкубаторами, фінансове співробітництво пропонується за кількома схемами, що є індивідуальним для кожного акселератора. Це може бути платна або безоплатна участь, якщо даним проектом зацікавилися потенційні інвестори.

Як правило, бізнес-акселератор претендує на частку в майбутньому бізнесі в розмірі 5% - 25% або можливість придбання пакету акцій за пільговою ціною. Головне завдання бізнес-акселератора – розвинути проект до рівня створення прототипу виробу або робочої версії софту і залучити інвестиції для реалізації проекту.

Прикладом українського бізнес-акселератора є Sikorsky Challenge, який 2014 році допоміг 14 українським стартапам отримати інвестування на загальну суму 24 млн гривень. [7]

Бізнес-янголи - це відносно нова для України категорія інвесторів, хоча у всьому світі вона вважається однією з найбільш результативних. Саме за підтримки бізнес-ангелів стартували такі всесвітньо відомі стартапи, як Twitter, Google, PayPal, Facebook, Skype.

Бізнес-янгол – це фізична особа, яка готова вкладати власні кошти в стартап на початковому етапі (або навіть на нульовому), в обмін на частку в майбутньому підприємстві. Більшість бізнес-янголів інвестують паралельно в кілька проектів, заздалегідь розраховуючи, що частина з них не окупить вкладених коштів, деякі вийдуть на мінімальну заплановану рентабельність, і лише незначна їх частина дадуть прибуток у розмірі 1: 5 або 1:10 по відношенню до суми інвестицій. Від портфельного інвестора бізнес-янгол відрізняється тим, що він готовий не тільки

вкладати фінансові кошти, а й допомагати власними діловими зв'язками та досвідом роботи на ринку [7].

Українських бізнес-янголів можна умовно розділити на три види:

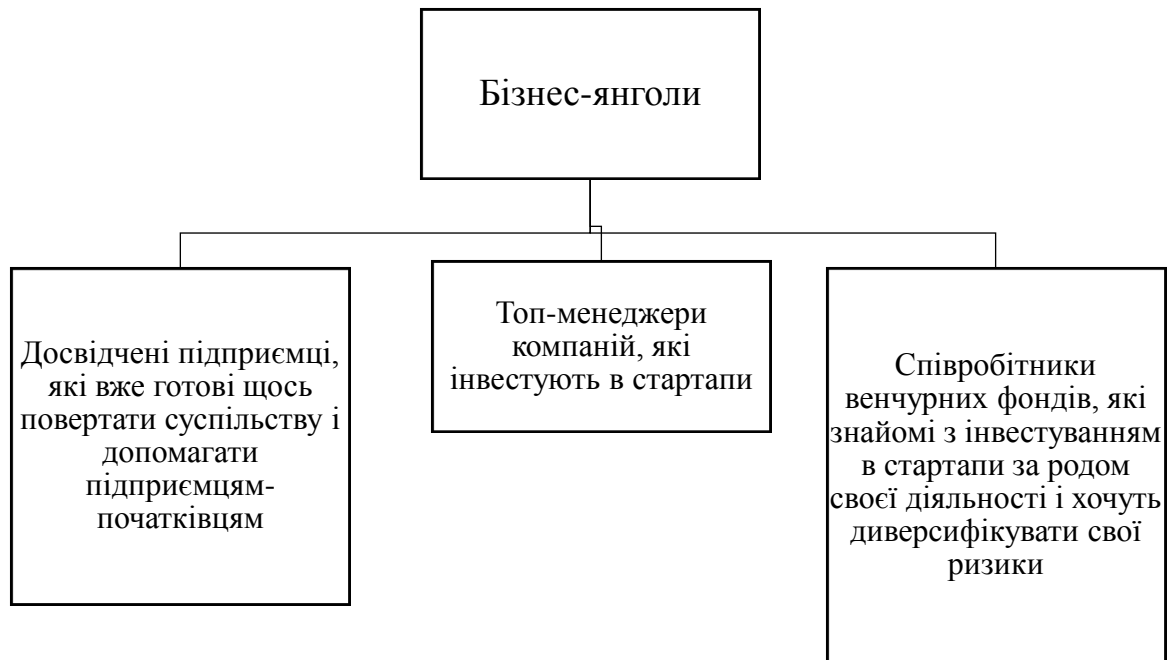


Рис. 1. Види бізнес-янголів (адаптовано з [3])

Одне із головних завдань бізнес-янголів – це розвиток української екосистеми стартапів шляхом поліпшення інформування потенційних бізнес-янголів, проведення тренінгів, створення освітніх ініціатив та побудови активного ком'юніті ангельських інвесторів в Україні.

Для інвестора стартапи пов'язані з високим ступенем ризику втрати вкладених коштів. Венчурні компанії усвідомлено йдуть на ризик інвестування в бізнес-ідею або проект, що знаходиться в початковій стадії, заради можливості отримання високих відсотків на відносно невелику суму вкладень. Багато венчурних фондів закладають у схему роботи можливість повного або часткового списання вкладеного капіталу. В якості компенсації високих фінансових ризиків вони висувають вимоги до прибутковості інвестованих проектів на рівні 50% - 100% річних. Ключові критерії, за якими венчурні фонди відбирають стартапи, представлені в табл. 2.

Ключові критерії відбору стартапів для інвестування венчурними фондами

Критерій	Опис критерію
Розмір цільового ринку	Чим глобальніше цільовий ринок, тим більше шансів у проекту отримати фінансування
Досвід роботи в даній сфері у автора проекту	Для венчурного інвестора буде великим плюсом, якщо у стартапера є значний досвід практичної роботи в даній сфері
Наявність постійних замовників	Це забезпечує зростання кількості клієнтів або збільшення прибутку
Грамотний бізнес-план або інвестпрограма	Означає наявність якісної бізнес моделі розвитку проекту з урахуванням дії перерахованих вище факторів і обґрунтування суми необхідних інвестицій, термінів повернення, очікуваного ефекту від інвестування тощо.

Джерело: адаптовано з [3].

У 2014 році в Україні відбулося близько 45-50 публічних угод у секторі ІТ і раундів венчурного фінансування, їх загальний обсяг склав близько 18-20 млн. доларів США. Ці показники значно нижчі, ніж в 2013 році, коли відбулося близько 60-70 трансакцій, а сукупний обсяг інвестицій перевищив 40 млн. доларів США [10].

Краудфандинг (з англ. «crowdfunding», crowd – «натовп», funding – «фінансування») як платформа для фінансування на українському ринку з'явився досить недавно, але вже користується популярністю серед молодих науковців та винахідників, чії проекти здатні покорити міжнародні ринки та дати поштовх економіці країни. Краудфандинг полягає в залученні фінансових ресурсів від

великої кількості людей з метою реалізації продукту або послуги, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб і т.д. [8]. Найпоширенішими сферами такого роду інвестування в Україні є соціальні проекти, ІТ, утилізація відходів, служби допомоги, мобільні додатки та ін. Ключовими завданнями краудфандингу є:

1. підтримка інноваційних рішень і стартапів, що в тому числі дозволить традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;
2. створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів;
3. демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг [8]

На початок 2000 рр. у світі з'явилося чимало платформ, які допомагали організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію. Проте не всі з них стали масовими: найбільш популярними на даний момент є IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009) і Kickstarter (2009). [4]

В Україні розвиток краудфандингу почався зі створення у 2009 р. блогу, де люди ділилися своїми ідеями, – платформи соціальних інновацій Big Idea. У 2012р. Big Idea запустила на своєму сайті краудфандингову платформу Спільнокошт. [4] На сьогодні за допомогою Спільнокошта профінансовано більш ніж 150 проектів, до яких долучилося 21215 осіб. Загальна сума фінансування складає понад 10 млн грн. [5]

Моделі краудфандингу класифікуються наступним чином: 1) за метою краудфандингового проекту (бізнес проект, креативний, політичний, соціальний); 2) за способом винагороди спонсорів (без винагороди (пожертвування), нефінансова винагорода, фінансова винагорода (краудінвестинг). Фінансова винагорода у свою чергу включає: модель Роялті (отримання долі доходів); народне кредитування (краудлендинг); акціонерний краудфандинг (пряме володіння, конвертований займ, володіння через посередника) [8].

Найпоширеніша модель платформ сьогодні – це модель нефінансової винагороди. За цією моделлю працює Kickstarter, який у 2012 р. зібрав \$320 млн.,

а зараз подолав позначку в \$1,5 млрд. Частка народного кредитування (краудлендинг), де джерелом фінансування виступають виключно фізичні особи, за 2015 р. склала майже 50% від усієї структури доходів ринку краудфандингу в світі і має всі шанси стати драйвером зростання у майбутньому.

У розвитку і просуванні краудфандингу велику роль відіграють соціальні медіа. Facebook, Вконтакте, Twitter та спеціалізовані сайти виступають найважливішими інструментами для обміну інформацією про краудфандингові проекти і сприяють перетворенню соціального капіталу в фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і, звичайно, обговорювати, минаючи тим самим ланцюг звичних посередників [8].

Умови зовнішнього середовища змінюються дуже швидко. Успішність стартапу часто залежить від стратегічного мислення і прорахунку тенденцій і ідеї саме на момент створення проекту, а також від команди стартапу. Проте можна виділити загальні умови, що забезпечують стартапу у кращому випадку успіх, у найгіршому –життєздатність: це компетентність і професіоналізм ініціативної групи.

Важливим є те, що через економічну та політичну нестабільність в Україні залишаються незадіяними ще два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства.

На жаль, на сьогодні в Україні держава не долучається до інвестування стартап проектів. На думку фахівців, державна підтримка інноваційних проектів стартаперів може здійснюватись через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера і т. п.). Так, у 2016 році Українська асоціація венчурного капіталу та приватних інвестицій запропонувала створити фонд за підтримки держави для фінансування стартап-проектів в Україні. В асоціації

пропонується впровадити модель "Фонд фондів" для інвестування в існуючі на ринку і нові венчурні фонди. Це дозволить стимулювати розвиток венчурної та ІТ-індустрії, а також дасть можливість існуючим стартапам отримати державне фінансування в Україні.

Висновки. У статті розкрито поняття стартапу та визначені основні його ознаки. Охарактеризовано задіяні в Україні форми інвестування стартапу, а саме: бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, венчурні фонди, бізнес-янголи та краудфандингові платформи. Наразі все більше стартаперів звертаються саме до краудфандингової форми інвестування через її специфіку залучення коштів та їх повернення. Виявлено критерії відбору проекту венчурними інвесторами та які чинники впливають на його успішність. Основним фактором, що може призвести до суттєвого збільшення залучення коштів виступає державна підтримка, якої наразі недостатньо. Слід звернути більшу увагу на вирішення даного питання на державному рівні, і запорукою успіху є великий інтелектуальний потенціал України, особливо в сфері ІТ.

Перспективи подальших досліджень за даним напрямом полягають у детальному аналізі та зміні державного законодавства стосовно інноваційної діяльності для підтримки стартаперів, залученні іноземних спеціалістів для покращення механізму фінансової допомоги та розробці системи пільгового оподаткування молодих підприємців.

Література

1. Startup Ranking. Countries Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.startupranking.com/countries>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docsend.com/view/fzv7iwd> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

3. Джерела фінансування стартап проектів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannya-startapiv> – Назва з екрана.
4. Краудфандинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/> – Назва з екрана.
5. Спільнокошт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <https://biggggidea.com/> – Назва з екрана.
6. Стартап [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF> – Назва з екрана.
7. Фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні (Sources for startups financing and opportunities for their involvement in Ukraine). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/308986301> – Назва з екрана.
8. Что такое краудфандинг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу - http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding – Назва з екрана.
9. Что такое стартап [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> – Назва з екрана.
10. Що таке стартап [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://predp.com/startup/main/chto-takoe-startup.html> – Назва з екрана.

References

1. Startup Ranking. Countries Ranking [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.startupranking.com/countries>. – Nazva z domashnoi storinky Internetu.
2. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2015. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://docsend.com/view/fzv7iwd> – Nazva z domashnoi storinky Internetu.
3. Dzherela finansuvannia startap proektiv. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu - <https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannya-startapiv> – Nazva z ekrana.

4. Kraudfandynh. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu - <http://inspired.com.ua/ideas/crowdfunding/> – Nazva z ekrana.
5. Spilnokosht. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu - <https://biggggidea.com/> – Nazva z ekrana.
6. Startap [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF> – Nazva z ekrana.
7. Finansuvannia startapiv ta mozhlyvosti yikh zaluchennia v Ukraini (Sources for startups financing and opportunities for their involvement in Ukraine). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.researchgate.net/publication/308986301> – Nazva z ekrana.
8. Chto takoe kraudfandynh. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu - http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding – Nazva z ekrana.
9. Chto takoe startap [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> – Nazva z ekrana.
10. Shcho take startap [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://predp.com/startup/main/chto-takoe-startup.html> – Nazva z ekrana.