

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЮРІЯ  
ФЕДЬКОВИЧА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ

### КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав студент VI курсу, групи 672-3  
денної форми навчання  
спеціальність 072 Фінанси, банківська справа,  
страхування та фондовий ринок  
Цуркан Микита Васильович \_\_\_\_\_

Керівник: доцент кафедри фінансів і  
кредиту  
Ткач Євген Вікторович \_\_\_\_\_

До захисту допущено на засіданні кафедри  
протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 202\_р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту  
\_\_\_\_\_ проф. Нікіфоров П.О.

м. Чернівці, 2023 рік

## АНОТАЦІЯ

Цуркан М. В. Фінансове забезпечення стартапів.

Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2023.

У магістерській роботі проведено дослідження теорії і практики фінансового забезпечення стартапів. Узагальнено теоретико-методологічні засади фінансування стартапів, розглянуто види джерел фінансування стартапів та роль фінансування в розвитку стартапів. Проведено оцінку та аналіз стану фінансування стартапів в Україні та світі.

Ключові слова: стартап, бізнес-стартер, фінансове забезпечення стартапу.

## ANNOTATION

Tsurkan M.V. Financial support of startups.

Qualification work for a master`s degree, speciality 072 "Finance, banking, insurance and stock market." Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2023.

In master's degree work research of theory and practice of financial support for startups. The theoretical and methodological principles of financing startups are generalized, the types of sources of financing startups and the role of financing in the development of startups are considered. An estimation and analysis of the state of financing startups in Ukraine and the world.

Keywords: startup, business starter, startup financing.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей результаті і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_ М.В. Цуркан

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ .....	7
1.1 Поняття стартапів і бізнес-стартерів та роль фінансування у їх розвитку .....	7
1.2 Види джерел фінансування для стартапів.....	14
1.3 Фінансове планування та управління ресурсами стартапів .....	20
Висновки до розділу 1 .....	27
РОЗДІЛ 2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ ТА ОЦІНКА ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	29
2.1 Оцінка фінансування розвитку екосистеми стартапів в Україні .....	29
2.2 Аналіз та оцінка залучення фінансових ресурсів стартапами на регіональному рівні (на прикладі Чернівецької області).....	37
2.3 Аналіз використання грантового фінансування (грантових програм), краудфандингу, венчурного фінансування, програм мікрокредитування та інших джерел фінансового забезпечення стартапів. ....	41
Висновки до розділу 2 .....	47
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ .....	48
3.1 Зарубіжний досвід фінансового забезпечення стартапів .....	48
3.2 Основні перешкоди розвитку екосистеми стартапів в Україні .....	54
3.3 Пропозиції щодо поліпшення фінансового забезпечення стартапів .....	58
Висновки до розділу 3 .....	64
ВИСНОВКИ .....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	69
ДОДАТКИ .....	75

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасному світі, де інновації визначають розвиток, фінансування стає ключовим фактором для утвердження та розвитку нових проєктів. Аналіз фінансового забезпечення, зокрема в контексті стартапів, дозволить визначити ефективні підходи та стратегії для забезпечення стійкого росту підприємств.

У сучасній динамічній економіці, де зростання стартапів стає важливою складовою успішного господарювання, вивчення фінансових аспектів стає критично важливим завданням. При цьому, фокус на фінансовому забезпеченні відкриває можливість розуміння та вирішення проблем, з якими зіштовхуються стартапи при залученні та управлінні коштами.

Це завжди актуально через постійні зміни у фінансовому ландшафті та стратегіях стартапів. Сучасні тренди у фінансуванні, такі як розширення ролі фінтеху, зростання ринку краудфандингу, та використання блокчейну, вимагають глибокого розуміння та адаптації підходів до фінансового управління.

Аналізуючи та досліджуючи цю тему, можна виявити не лише сучасні тенденції у фінансуванні стартапів, але й розробити рекомендації для оптимізації фінансових стратегій у майбутньому. Такий підхід дозволяє взяти до уваги не лише поточні виклики, але і майбутні можливості для підтримки інновацій та підприємництва.

Питання фінансового забезпечення стартапів досліджувалося рядом вітчизняних науковців, серед яких можна вказати праці вчених, таких як Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І., Геєць В.М., Гладка Л., Колеснік Є., Дрималовська Х. В., Жигadlo О. І., Дуб А.Р., Хлопецька М.-С.Б., Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Сідлецька А.О., Івашова Н.В., Касич А. О., Крицький Д.М., Ковальова А. М., Мрихіна О. Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І.,

Корж А.Л., Кохан М. О., Мазур А. В., Пікуль В.С., Рудь Н.Т., Богатко Б.В., Саліхова О.Б., Курченко О.О, Ситник Н.А. та інших. Їх дослідження вносять вагому концептуальну та практичну складову в розуміння ключових підходів до фінансового забезпечення стартапів.

**Метою** даної магістерської роботи є дослідження теоретико-практичних аспектів фінансового забезпечення стартапів у сучасних умовах господарювання.

Поставлена мета зумовлює **наступні завдання:**

- розглянути поняття стартапів та джерел їх фінансування;
- охарактеризувати ключові підходи до фінансування стартапів та управління ресурсами стартапів;
- дати оцінку розвитку екосистеми стартапів в Україні;
- проаналізувати та дати оцінку стану залучення фінансових ресурсів стартапами у Чернівецькій області;
- проаналізувати зарубіжний досвід фінансового забезпечення стартапів;
- визначити ключові перешкоди в розвитку екосистеми стартапів в Україні;
- розглянути шляхи поліпшення фінансового забезпечення стартапів.

**Об'єктом дослідження** даної роботи є система відносин, щодо фінансування розвитку екосистеми стартапів у сучасних умовах.

**Предметом дослідження** є фінансове забезпечення стартапів в умовах становлення та розвитку національної економіки.

**Методологічна база** дослідження формується на основі світової та вітчизняної економічної думки, дослідженнях провідних науковців та практиків у сфері фінансів, які вплинули на позиції автора магістерської дипломної роботи, а також чинній законодавчо-нормативній базі.

Включає **методи досліджень**, перелік яких містить системний та аналітичний підхід. Застосовано методи порівняльного та статистичного аналізу, синтез та узагальнення, а також економіко-математичне моделювання.

**Інформаційна база дослідження.** У роботі буде використано широкий спектр інформаційних ресурсів, включаючи статистичні дані державної установи, а саме Чернівецького обласного центру зайнятості, фінансові звіти, наукові публікації, а також інші джерела, які стосуються теми фінансування стартапів.

**Наукова новизна** дослідження полягає у вдосконаленні підходів щодо оцінки стану фінансування стартапів у розрізі всієї країни та Чернівецької області зокрема, що дозволить розробити рекомендації для покращення механізму фінансування розвитку екосистеми стартапів в сучасних умовах.

**Апробація** та практичне значення результатів дослідження. Практична значущість результатів дослідження виявляється в декількох аспектах:

1. Вдосконалення системи фінансування стартапів.
2. Впровадження сучасних фінансових інструментів управління при реалізації грантових програм для створення власного бізнесу.

Апробація цих методик на практиці дозволить підприємцям-початківцям скористатися мікрогрантами для створення власного бізнесу.

**Робота складається** зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг магістерської роботи становить 76 сторінок друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 65 сторінках. Робота містить 2 таблиці, 3 рисунки та 2 додатка, список використаних джерел та включає 58 найменувань.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ

### 1.1 Поняття стартапів і бізнес-стартерів та роль фінансування у їх розвитку

Стартапи та венчурні підприємства в сучасному світі визначають інноваційні тенденції та змінюють економіку. Успіх цих компаній залежить від розуміння їхньої природи та ефективного застосування фінансової підтримки.

Стартапи — це молоді компанії, які виходять на ринок з метою розробки та впровадження нових товарів і послуг. Стартапи відрізняються бажанням швидко зростати та створювати велику вартість. Стартапи часто з'являються в галузях, де очікуються як високі ризики, так і високі прибутки.

У серпні 1976 року журнал *Forbes* і *Business Week* вперше використали термін «стартап» для позначення компанії на стадії становлення. Поняття значно поширилося з 1995 по 2001 рік під час технологічної бульбашки [32].

Те, що відрізняє стартапи від традиційних бізнесів, це їх здатність до інновацій та їх гнучкість. Як правило, стартапи виникають з ідеї чи інноваційного рішення, яке вирішує конкретну проблему або задовольняє потреби ринку. Їх засновники часто прагнуть створити щось нове, революційне або вдосконалити існуючий продукт чи послугу.

Набір цінностей, які поділяють усі члени команди, і відчуття, що внесок кожного працівника має значення – це те, що так сильно привалює стартаперів. Вони стверджують, що культивування цієї культури дозволяє розглядати команди як стартапи, незалежно від розміру компанії чи контролю засновників

Основні характеристики стартапів:

1. Інноваційність. Стартапи часто зосереджуються на розробці інноваційних ідей, продуктів і послуг, які відрізняються від тих, що є на

ринку. Інноваційні підходи до вирішення конкретних проблем і завдань є важливою характеристикою стартапів.

2. Ризики та невизначеності. Ризик невдачі високий через те, що ринок ще не сформувався, або через непередбачені труднощі з впровадженням інноваційної ідеї. Стартапи часто експериментують і швидко адаптуються до змін ринку.

3. Швидке зростання та масштаб. Стартапи, як правило, прагнуть до швидкого зростання та масштабу. Важливим фактором є здатність швидко реагувати на зміни та адаптуватися до нових умов.

4. Вартість та інвестиції. Одне з головних завдань стартапу – створити значну цінність для своїх власників та інвесторів. Стартапи активно залучають інвестиції, впроваджують ідеї та підтримують бізнес-процеси.

5. Професійні знання та таланти. Засновники стартапів та їхні команди часто мають глибокий досвід у певній галузі. Залучення найкращих експертів – ключова умова успіху стартапу.

6. Лідерство та бачення. Стартапи часто засновують лідери з сильними лідерськими навичками та баченням. Лідери стартапів здатні надихати свої команди та спрямовувати їх на досягнення цілей.

Ініціатором і керівником стартапу є бізнес-стартер (засновник). Це особа або група людей, які беруть на себе ризик і відповідальність за створення та розвиток нового бізнесу. Засновники відіграють важливу роль у визначенні стратегії, формуванні команд і прийнятті ключових рішень.

Слово «стартапер» походить від англійського слова «startup», з суфіксом «-er», що вказує на особу, яка займається певною діяльністю, в даному випадку «стартапом». Слово «підприємець» вживається рідше, але значення те саме [25, с. 4].



Бізнес-стартери відіграють важливу роль у створенні нових ідей, розвитку економіки та формуванні інноваційного середовища. Їхні проекти варіюються від невеликих стартапів до великих технологічних компаній, але спільною ниткою є бажання та здатність творити щоб змінювати ситуацію в країні або навіть усьому світі [29, с 14].

Основними характеристиками стартапера є:

1. Бачення та мотивація: засновники часто мають чітке бачення того, як їхній продукт чи послуга можуть змінити світ. Вони часто мотивовані не лише фінансовою винагородою, а й бажанням змінити ситуацію та зробити значний внесок.

2. Компетенції та досвід: засновники часто мають досвід у своїй галузі та глибоке розуміння проблем, з якими стикається їхня команда.

3. Лідерські якості: для підприємництва потрібен лідер, який може надихати та мотивувати команду та приймати ключові стратегічні рішення.

4. Готовність йти на ризик: засновники інвестують час, енергію та ресурси в підприємницький процес і йдуть на значний ризик.

Взаємодія між стартапами та інвесторами має вирішальне значення для успіху. Стартапи привносять власні ідеї та енергію, які роблять компанію унікальною та готовою конкурувати на ринку. Водночас розуміння концепції стартапу та його ролі є важливим для ефективної стратегії фінансування.

У розвитку стартапу можна виділити кілька етапів (див. у додаток А).

Розробка стартапу – це базовий процес, який починається з генерації ідей та концепцій. Ключовим завданням на першому етапі є поглиблене дослідження ринку для визначення існуючих потреб і конкурентного середовища.

Коли ідея визначена, настав час створити прототип. Тут стартап розробляє мінімальний життєздатний продукт (MVP) і тестує його з цільовою аудиторією, щоб отримати конструктивний відгук.

Залучення перших клієнтів і фінансування - це третій етап. Він включає в себе маркетинг і продажі, а також пошук інвестицій від бізнес-ангелів або венчурних капіталістів для подальшого розвитку.

Після успішного запуску стартап переходить у фазу розширення. Компанія оптимізує бізнес-процеси та розширює аудиторію, прагнучи збільшити продажі та частку ринку.

На завершальному етапі стартап приймає стратегічні рішення щодо свого майбутнього. Це може включати успішний продаж бізнесу або припинення діяльності.

Стартапи можна класифікувати за різними критеріями на основі їхніх конкретних обставин і характеристик розвитку. Одним із ключових критеріїв є галузь, у якій працює стартап. Наприклад, є технологічні, роздрібні, медичні, зелені, соціальні, консалтингові і фінансові [1, с. 24].

1. Технологічні стартапи - створюють інноваційні технології або використовують їх для вирішення проблем у різних галузях. Такі стартапи включають розробку програмного забезпечення, хмарні технології, машинне навчання та штучний інтелект.

2. Консалтингові стартапи - надають консалтингові послуги в різних сферах, таких як маркетинг, менеджмент та фінанси. Вони можуть працювати як зовнішні консультанти для інших компаній або надавати послуги в рамках власної організації.

3. Медичні стартапи - розробляють інноваційні технології та рішення у сфері медицини, охорони здоров'я та фармацевтики. Приклади включають

розробку медичних пристроїв, додатків для моніторингу здоров'я та інноваційних фармацевтичних препаратів.

4. Соціальні стартапи - розробляють продукти та послуги для вирішення соціальних проблем, таких як бідність, голод та безробіття. Приклади включають додатки для пошуку роботи, платформи для збору коштів для благодійних організацій тощо.

5. Роздрібні стартапи - створюють нові продукти та послуги для роздрібної торгівлі. Прикладами є інтернет-магазини, платформи для обміну товарами та мобільні додатки для пошуку та купівлі товарів.

6. Фінансові стартапи - компанії, які створюють нові технології та продукти у фінансовому секторі. До них відносяться платіжні системи, онлайн-банкінг, електронні гарантії та криптовалютні платіжні системи. Такі стартапи часто засновують експерти у фінансовому секторі, банкіри та програмісти зі знанням фінансового сектору.

7. "Зелені" стартапи — це компанії, які спеціалізуються на розробці та впровадженні інноваційних технологій та рішень з метою зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Ці стартапи зазвичай працюють в сферах відновлювальної енергетики, енергоефективності, управління відходами, водно-та повітряно-очисних технологій, екологічної агротехніки та інших напрямках, спрямованих на збереження природних ресурсів та зменшення викидів парникових газів.

Ще одним важливим критерієм є стадія розвитку стартапу. Молоді компанії, які тільки почали свою діяльність і шукають фінансування, можна віднести до стартапів на стадії заснування. Ті стартапи, які пройшли етап перевірки та мають своїх перших клієнтів або дохід, можна вважати стартапами на стадії зростання.

Крім того, стартапи можна класифікувати на основі їх бізнес-моделі. Наприклад, деякі стартапи використовують бізнес-модель «бізнес-споживач»

(B2C), орієнтуючись на кінцевих споживачів, або бізнес-модель «бізнес-бізнес» (B2B), надаючи продукти чи послуги іншим компаніям.

Крім того, стартапи можна сегментувати за джерелом фінансування, наприклад стартапи, які отримують фінансування від бізнес-ангелів, венчурних капіталістів або краудфандингу.

Фінансування є важливим фактором успіху стартапів та запуску бізнесу, оскільки воно гарантує їхній розвиток, конкурентоспроможність та інноваційність. Вибір правильного типу фінансування та його ефективне використання відіграє вирішальну роль у позиції стартапу на ринку [7, с. 45].

Роль фінансування в розвитку стартапу:

1. Стратегічна спрямованість. Фінансування є ключовим елементом стратегії та зростання стартапу. Фінансування дозволяє компанії встановити чіткий стратегічний напрямок і визначити свої коротко- та довгострокові цілі.

2. Постановка завдань і розподіл ресурсів. Отримавши необхідні фінансові ресурси, стартапи можуть визначити свої цілі та плани. Це може бути розробка нових продуктів, вихід на нові ринки або вдосконалення існуючих процесів.

3. Розвиток бізнесу. Фінансування надає можливості для розширення бізнесу. Це може включати розширення асортименту продукції, вихід на нові географічні ринки, збільшення виробництва тощо.

4. Стратегічне партнерство та експертиза. Фінансова підтримка дозволяє стартапам розвивати стратегічні партнерства та отримувати допомогу експертів. Інвестори-партнери можуть надати не лише капітал, але й важливі зв'язки та знання ринку.

5. Надання стратегічного консультування. Інвестори, які надають фінансову підтримку, часто мають великий досвід і знання у відповідних

галузях. Вони можуть надати стратегічні поради та допомогти стартапам уникнути типових помилок.

6. Інноваційні рішення та технології. Фінансування допомагає стартапам впроваджувати інноваційні рішення та вдосконалювати свої технології. Це може допомогти їм зберегти або отримати конкурентну перевагу.

7. Доступ до людських ресурсів. За допомогою фінансування стартапи можуть залучати висококваліфікованих спеціалістів і персонал.

8. Розробка та тестування продукту. Фінансування дозволяє стартапам досліджувати та розробляти нові продукти та послуги.

Фінансування визначає успіх стартапу та безпосередньо впливає на його розвиток, конкурентоспроможність та інноваційні можливості. Вибір правильного виду фінансування та його ефективного використання стають вирішальними факторами у формуванні ринкової позиції стартапу.

## 1.2 Види джерел фінансування для стартапів

Для стартапів існує багато джерел фінансування, які можна використовувати залежно від стадії розвитку. Ефективне використання різних джерел фінансування є ключем до успіху стартапів. Кожен тип фінансування має свої переваги та недоліки і повинен обиратися відповідно до конкретних потреб та стратегії стартапу. Поєднання різних джерел фінансування може забезпечити стабільність і різноманітність на різних етапах розвитку компанії.

Успіх стартап-ідеї залежить від наявності та поєднання трьох елементів: ідеї, управлінської команди та інвесторів. Залучити інвестицій для фінансування стартапу можна різними методами. Це гранти, бізнес-акселератори, стратегічні інвестори, краудфандинг, венчурні фонди, 3D моделі: родина, друзі, дурні, бізнес-ангели, державні програми, IPO, тощо [9, с. 6].

На етапі формування бізнес моделі необхідно звернути велику увагу на вибір інструментів фінансування стартапу. Це важливе рішення яке необхідно приймати, виходячи з проекту, ресурсів і можливостей (див Додаток Б).

Венчурне фінансування - це форма інвестування, при якій фінансові установи або приватні інвестори, відомі як венчурні фонди, надають фінансову підтримку підприємствам, які демонструють високий потенціал зростання. Ця форма фінансування зазвичай надається на ранніх стадіях розвитку стартапу [50, с. 48].

Механізм венчурного фінансування складається з кількох ключових етапів. На етапі підготовки венчурний фонд детально аналізує бізнес-план стартапу, оцінює його ринковий потенціал і конкурентоспроможність. Підписується угода, яка визначає суму та структуру інвестицій, а також умови повернення коштів.

Під час інвестиційної фази кошти розподіляються поетапно відповідно до стадії розвитку стартапу. Інвестори отримують місце в раді директорів стартапу і можуть брати активну участь у вирішенні стратегічних завдань.

На ранній інвестиційній фазі стартапи можуть продати компанію іншій компанії чи фонду або вийти на біржу за допомогою IPO.

Венчурне фінансування має низку переваг, серед яких забезпечення стартапів капіталом, необхідним для проведення маркетингових досліджень та розробки продуктів і послуг. Крім того, венчурне фінансування надає стартапам доступ до широкого кола контактів і можливостей для створення стратегічних альянсів, які можуть призвести до зростання.

Однак венчурне фінансування має і свої недоліки. Умови цього виду фінансування можуть передбачати втрату інвестором контролю над компанією, що може вплинути на прийняття стратегічних рішень та управління компанією. Крім того, не всі стартапи можуть залучати венчурні фонди, що може обмежити можливості їх розвитку, особливо в перші роки існування.

Ангельські інвестори - це приватні особи, які вкладають власний капітал у стартапи, як правило, на ранніх стадіях розвитку.

Характеристики ангельських інвесторів визначають їхню роль у фінансуванні стартапів. Ангельські інвестори використовують особисті фінансові ресурси, зазвичай інвестуючи на ранніх стадіях розвитку стартапу, коли інші джерела фінансування обмежені. Багато ангельських інвесторів мають досвід роботи в певній галузі і можуть із управлінням та розвитком стартапу.

Процес ангельського інвестування починається з того, що інвестор оцінює бізнес-ідею стартапу та аналізує його ринковий потенціал і конкурентоспроможність. Після підтвердження зацікавленості досягається домовленість про суму та умови інвестування. Ангельські інвестори можуть

брати активну участь в управлінні стартапом, надаючи стратегічні, маркетингові та управлінські консультації.

На відміну від інших джерел фінансування, інвестиції від ангельських інвесторів мають свої суттєві переваги, такі як можливість швидкого впровадження рішень. Тому стартапи можуть швидко отримати необхідне фінансування. Однак, окрім фінансової підтримки, стартапи також можуть отримати експертну допомогу та скористатися знаннями і досвідом інвесторів.

Ще однією важливою перевагою є потенційна мережа контактів, яку пропонують ангельські інвестори. Це важливий актив для розвитку бізнесу, оскільки стартапи можуть використовувати цю мережу для встановлення стратегічних партнерств і розвитку свого бізнесу.

Однак, отримання інвестицій від ангельських інвесторів не позбавлене недоліків. Одним з них є обмежений обсяг фінансування, який ангельські інвестори можуть надати порівняно з більшими венчурними фондами. Це може бути обмеженням для стартапів, особливо коли йдеться про значне розширення.

Краудфандинг - це спосіб залучення інвестицій, коли велика кількість людей вкладає невеликі суми грошей для фінансування проекту або підприємства. Цей метод дозволяє стартапам отримати підтримку та ресурси від широкого кола осіб, які інвестують через онлайн-платформи.

Існують різні види краудфандингу:

1. Проектне фінансування: Збір коштів на конкретний проект, де учасники отримують детальну інформацію та невелику винагороду

2. Краудфандинг акцій: інвестування в компанії в обмін на акції або розподіл прибутку.



3. Крауд-кредитування: позики компаніям-початківцям з обіцянкою повернення з відсотками.

4. Благодійний краудфандинг: збір коштів на благодійній або гуманітарній ініціативі.

Перевагами краудфандингу є широке охоплення, маркетингова ефективність та незалежність від традиційних інвесторів і банків. Краудфандинг визнаний ефективним методом фінансування стартапів, який не лише надає фінансову підтримку, але й заохочує взаємодію та взаємозв'язок між підприємцями та суспільством.

Гранти - це форма фінансування, за якої стартапи та організації отримують кошти без зобов'язань щодо їх повернення. Гранти надаються державними установами, благодійними фондами, асоціаціями та іншими організаціями для реалізації конкретних проектів або досягнення конкретних цілей. Гранти відрізняються від кредитів тим, що їх не потрібно повертати.

Гранти використовуються для досліджень, соціальних проектів, розвитку бізнесу та екологічних ініціатив. Зазвичай існує конкурсний відбір, а проекти повинні відповідати певним термінам і подавати звіти про прогрес.

Гранти допомагають стартапам захистити своє фінансування, підтримати інновації та підвищити свій авторитет без необхідності повернення коштів. Однак, оскільки це конкурентний процес, доступ до грантів може бути обмеженим, а звітність і терміни можуть бути складними для стартапів.

Кредитування малого бізнесу - це фінансова послуга, за допомогою якої фінансові установи, банки або альтернативні кредитори надають фінансову допомогу малому бізнесу. Цей вид кредитування дозволяє підприємствам отримати кошти на розвиток, придбання обладнання, поповнення оборотного капіталу або інші потреби. Кредити для малого

бізнесу мають різні характеристики, включаючи суми, терміни та умови кредитування, заставу та процес затвердження.

Кредити для малого бізнесу поділяються на короткострокові та довгострокові і можуть надаватися у формі кредитних ліній. Може вимагатися застава, наприклад, нерухомість, або ж кредити можуть бути незабезпеченими. Процес затвердження може включати подання бізнес-плану та фінансової звітності [18, с 10].

Такі кредити мають такі переваги, як фінансова підтримка та покращення кредитної історії. Однак відсоткові ставки можуть бути високими, а доступ до кредитів може бути обмеженим для деяких підприємств. Важливо вчасно погашати кредит, щоб уникнути проблем.

Залучення ресурсів шляхом фінансової кооперації (корпоративні фінанси) - це стратегічний процес, що включає управління та залучення фінансових ресурсів для забезпечення ефективності та розвитку компанії. Компанії використовують різні методи, включаючи нерозподілений прибуток, зовнішні запозичення, емісію акцій та облігацій, щоб забезпечити стабільність і досягти своїх стратегічних цілей.

Корпоративні фінанси включають стратегічне фінансове планування, управління ризиками та оптимізацію структури капіталу. Їх мета - забезпечити компанії фінансовими ресурсами, необхідними для сталого управління та розвитку в конкурентному бізнес-середовищі.

Корпоративні інкубатори та акселератори є важливими стратегічними інструментами, спрямованими на підтримку корпоративних інновацій та розвиток нових бізнес-ідей. Корпоративні інкубатори створюють робочі простори та надають консультації, фінансову підтримку та доступ до експертів. Корпоративні акселератори, з іншого боку, надають інтенсивну підтримку стартапам протягом обмеженого періоду часу, забезпечуючи фінансування та керівництво з боку компанії. Ці інструменти допомагають

компаніям стати більш привабливими для талановитих стартапів та впроваджувати інновації у свою діяльність. Однак взаємодія зі стартапами може бути пов'язана з культурними відмінностями та проблемами масштабування.

3D-модель фінансування стартапів передбачає залучення коштів від осіб, які мають особистий зв'язок із засновником. Це можуть бути кошти сім'ї (домогосподарства), фінансова підтримка друзів та інвестиції від приватних інвесторів, готових ризикувати.

3D-модель є привабливою для стартапів на ранніх стадіях, коли інші джерела фінансування можуть бути недоступними. Однак слід визнати, що цей підхід також може спричинити особисті проблеми, особливо якщо проект зазнає невдачі. Ключовими факторами успіху є довіра, відкрите спілкування та здатність стартапів залучати людей, які поділяють їхні інтереси.

Загалом, вибір джерела фінансування для стартапу залежить від його потреб, стадії розвитку, стратегії та готовності розділити з інвесторами права на управління та успіх. Важливо обирати та комбінувати різні джерела фінансування для досягнення максимального результату.

### **1.3 Фінансове планування та управління ресурсами стартапів**

Бізнес-план є ключовим етапом для стартапів, оскільки він сприяє систематизації ідеї та допомагає створити чітку стратегію для розвитку. При розробці такого плану важливо ретельно описати бізнес і продукт, визначити цільовий ринок та його потреби. Детальний аналіз ринку, включаючи конкурентів та їхні переваги та недоліки, допомагає визначити потенційне місце вашого стартапу на ринку [17, с. 215].

Маркетинговий план включає стратегії продажу та просування продукту, а також способи привернення та утримання клієнтів. Операційний план розкриває процеси виробництва чи надання послуг, а також необхідні ресурси та організаційну структуру.

Фінансовий план визначає прогноз прибутків, витрат та прибутковість, а також визначає необхідний стартовий капітал та ресурси для розвитку. При цьому важливо врахувати ризики та розробити стратегії управління ними.

Спеціальний акцент слід робити на інноваційному аспекті та конкурентних перевагах, які надають унікальність вашому продукту чи послугі. План розвитку дозволяє визначити майбутні шляхи для бізнесу, а інвестиції та пошук фінансування є важливим елементом, що дозволяє забезпечити необхідні ресурси для запуску та росту.

Усі ці аспекти бізнес-плану стають фундаментом для успішного розвитку стартапу, допомагаючи зрозуміти його потенціал та визначити шлях до досягнення поставлених цілей.

Фінансове планування є фундаментальним для компаній-початківців і відіграє ключову роль у їхньому успіху. Цей процес передбачає детальний аналіз і прогнозування фінансових аспектів на різних етапах розвитку компанії. Важливість фінансового планування для стартапів проявляється у кількох важливих аспектах.

По-перше, фінансове планування дозволяє засновникам аналізувати та прогнозувати фінансові ресурси, необхідні для досягнення своїх цілей. Вони можуть краще зрозуміти свою майбутню фінансову ситуацію, адаптуватися до змін у бізнес-середовищі та скоригувати свої стратегії для досягнення успіху.

По-друге, фінансове планування є важливим критерієм для залучення інвестицій та фінансування. Інвестори та кредитори орієнтуються на чіткі фінансові показники та стратегії, які можуть підвищити ймовірність успішного отримання фінансової підтримки.

По-третє, фінансове планування допомагає ефективно розподіляти ресурси, визначаючи пріоритети та зосереджуючись на ключових аспектах бізнесу. Це дозволяє компанії найкращим чином використовувати обмежені фінансові ресурси та максимізувати їхній вплив на розвиток компанії.

Фінансове планування також є невід'ємною частиною стратегічного планування і чітко визначає шлях до досягнення поставлених цілей компанії, фінансових цілей і завдань, а також ключових показників ефективності.

Завдяки завчасному виявленню та управлінню потенційними фінансовими ризиками, фінансове планування допомагає зменшити ймовірність негативних фінансових наслідків та підвищити стійкість бізнесу. Таким чином, фінансове планування слугує дороговказом для стартапів на шляху до фінансового успіху, підвищує їхню конкурентоспроможність та надає їм впевненості у своєму розвитку [33, с. 38].

Розробка ефективного фінансового плану передбачає кілька ключових кроків, спрямованих на створення детальної та реалістичної картини фінансового майбутнього стартапу. У процесі цього планування важливо враховувати різні аспекти.

Збір вихідних даних, включаючи історичні дані для аналізу минулих фінансових показників стартапу та оцінку очікуваних продажів та витрат на різних етапах.

Прогноз продажів, що включає аналіз ринку для визначення розміру і частки ринку стартапу, а також розгляд майбутніх тенденцій та попиту на продукт або послугу.

Оцінка витрат, включаючи планування постійних та змінних витрат, а також оцінку капітальних інвестицій в основні фонди.

Підготовка проекту прибутковості, яка включає прогнозування прибутковості на основі попередніх даних і прогнозів продажів, а також ідентифікацію фінансових ризиків.

Ідентифікація фінансових ризиків, яка включає сценарний аналіз та визначення ключових ризиків та можливостей.

Бюджетування, що включає операційний бюджет для визначення плану витрат на діяльність стартапу та фінансове планування з підготовкою касового плану.

Оцінка інвестиційних потреб, включаючи визначення необхідних капітальних інвестицій та огляд можливих джерел фінансування.

Моніторинг та адаптація, які включають визначення ключових показників для вимірювання успіху та регулярне оновлення та адаптацію фінансового плану відповідно до змін у навколишньому середовищі.

Та періодичний перегляд: регулярне оновлення та адаптація фінансового плану відповідно до змін у навколишньому середовищі.

Розробка фінансового плану вимагає від команди стартапу аналітичних навичок, стратегічного мислення та уваги до деталей. Тільки комплексний та обґрунтований план може стати ефективним інструментом для досягнення фінансових цілей стартапу.

Управління ресурсами є важливим аспектом успішного розвитку стартапу. Це включає в себе ефективне фінансове планування, управління людськими та матеріальними ресурсами, інновації та управління ризиками.

Перш за все, фінансове планування дозволяє стартапам передбачати та адаптуватися до фінансових потреб для досягнення своїх цілей. Це важливий критерій для залучення інвестицій та фінансування, оскільки інвестори розглядають фінансове планування як ключовий фактор у прийнятті рішення щодо надання фінансової допомоги.

Управління людськими ресурсами включає підбір персоналу, розвиток персоналу та ефективну комунікацію для створення мотивуючого середовища та досягнення стратегічних цілей.

Однією з ключових задач управління людськими ресурсами в стартапі є залучення та утримання талановитих фахівців. Здатність привертати та утримувати висококваліфіковані кадри важлива для досягнення стратегічних цілей стартапу. З урахуванням обмежених ресурсів, необхідно створити привабливу робочу атмосферу та використовувати нетрадиційні методи стимулювання персоналу.

Створення ефективної системи навчання та розвитку є ще однією важливою складовою управління людськими ресурсами в стартапі. Ураховуючи швидкі темпи змін в цьому секторі, здатність персоналу адаптуватися та навчатися новим технологіям та стратегіям стає ключовою конкурентною перевагою.

Також, у стартапі важливо будувати ефективні команди та стимулювати колективну працю. Розуміння ролі та внеску кожного члена команди допомагає уникнути конфліктів та сприяє високій продуктивності.

Управління ризиками в людських ресурсах, такими як втрата ключового співробітника або конфлікти в колективі, грає важливу роль в

управлінні стартапом. Набуття навичок у розв'язанні конфліктів та підтримка емоційного благополуччя сприяє стабільності та стійкості в компанії.

Управління матеріальними ресурсами включає вибір логістики, інфраструктури, технологій та обладнання для оптимізації витрат і підвищення ефективності виробництва.

Помітне значення має ефективна логістика, яка допомагає мінімізувати витрати на транспортування та зберігання матеріалів. Оптимальне управління запасами дозволяє уникнути затримок у виробництві та мінімізувати витрати на зберігання.

Також важливо не забувати і про розробку ефективних виробничих процесів для зменшення витрат матеріальних ресурсів та оптимізації їх використання. Треба вміти створювати стратегії закупівель, щоб якісно встановлювати партнерські відносини з постачальниками та вивчати можливості ринків.

Управління відновленням та переробкою матеріалів сприяє мінімізації відходів та поліпшенню сталості виробництва. Крім того, важливо впроваджувати екологічно орієнтовані підходи до використання матеріальних ресурсів. Фінансовий моніторинг включає в себе слідкування за витратами на матеріальні ресурси та їх впливом на бюджет стартапу, а також визначення ключових показників ефективності використання матеріальних ресурсів.

Управління інноваціями включає дослідження та розробку нових продуктів, співпрацю з іншими компаніями та впровадження інноваційних стратегій для забезпечення конкурентоспроможності.

Процес пошуку ідей та розробки продукту вимагає активного залучення всієї команди та вивчення ринкових тенденцій. Управління ризиками та фінансами включає в себе оцінку можливих небезпек, пов'язаних



із впровадженням інновацій, та забезпечення необхідних фінансових ресурсів.

Взаємодія з екосистемою грає важливу роль у створенні сприятливого середовища для обміну ідеями та ресурсами. Нарешті, етап впровадження та масштабування передбачає розробку стратегії для успішного впровадження інновацій на ринку та їх масштабування для досягнення сталого зростання стартапу.

Управління інноваціями вимагає від команди гнучкості, відкритості до експериментів та готовності до швидкої адаптації до змін. Це процес, який вимагає постійного вдосконалення та відданості впровадженню новаторських підходів у всі сфери діяльності стартапу.

Управління ризиками є невід'ємною частиною стратегічного управління стартапом. Ризики виникають з невизначеності, обмежених ресурсів бізнес-середовища, що постійно змінюється. Важливо розглядати ризики не як загрози, а як можливості для удосконалення та розвитку.

Спочатку, стартап повинен провести комплексний аналіз потенційних ризиків, враховуючи фактори, такі як конкуренція, ринкова динаміка та залежність від ключових фахівців. Детальне вивчення конкретного сегменту ринку допомагає визначити потенційні виклики.

Важливим етапом є розробка стратегій управління ризиками. Це включає в себе планування, яке визначає, як реагувати на виявлені ризики, і створення резервних планів. Також, важливо розглядати можливість використання ризиків як каталізаторів для інновацій та покращень [21, с. 102].

Ключовим аспектом є визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, які можуть впливати на досягнення цілей стартапу. Комунікація та взаємодія в команді стимулюють вчасне виявлення та вирішення ризиків. Важливою є

постійна оцінка ризиків та адаптація стратегій управління відповідно до змін у середовищі.

Управління ризиками в стартапі передбачає готовність до невизначеності та виявлення можливостей у негативних сценаріях. Це допомагає створити гнучкий та стійкий бізнес, який може ефективно функціонувати навіть у змінливих умовах ринку.

Загалом, ефективне управління ресурсами слугує стратегічним механізмом досягнення фінансового успіху, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку стартапів.

В умовах постійних змін та нестабільності ринкового середовища управління ресурсами стає необхідною умовою для забезпечення сталого розвитку стартапів.

Ефективне розподіл ресурсів дозволяє стартапам точно визначити пріоритети та спрямовувати енергію на найважливіші аспекти бізнесу. Контроль над витратами та оптимізація витратних процесів створюють основу для ефективного фінансового управління, що в свою чергу сприяє збалансованому бюджету та винятковим економічним результатам.

Крім того, правильне управління людськими та матеріальними ресурсами допомагає створювати позитивну корпоративну культуру та ефективні команди. Активне залучення та розвиток персоналу, спрямовані на підтримку інновацій та підвищення продуктивності, роблять стартап привабливим для талановитих фахівців.

Нарешті, управління ресурсами в стартапі передбачає не лише реагування на поточні виклики, але і планування на майбутнє. Прогнозування розвитку, стратегічне планування та адаптація до змін допомагають стартапу не лише уникати можливих загроз, але й активно використовувати можливості для зростання та розширення в майбутньому.

## Висновки до розділу 1

Узагальнюючи вищезазначені теоретичні основи стартапів та їхнього фінансового забезпечення, можна зазначити, що стартапи є значущою частиною сучасного бізнесу. Вони визначаються прагненням до інновацій, гнучкістю та швидким зростанням, забезпечуючи створення значної вартості.

Засновники стартапів, чи то бізнес-стартери, відіграють ключову роль у визначенні стратегії, формуванні команди та прийнятті рішень.

Фінансування є ключовим чинником для успішного розвитку стартапів, забезпечуючи їм стратегічну орієнтацію, розподіл ресурсів, розширення бізнесу, стратегічні партнерства та експертну підтримку. Інвестори-партнери, які надають фінансову підтримку, також можуть вносити інноваційні рішення, технології та стратегічні консультації.

Викладені в цьому розділі різні моделі фінансування відображають варіативність для забезпечення стабільності та росту компаній на різних етапах їхнього розвитку.

Важливо, що поєднання різних джерел фінансування може забезпечити стартапам не лише фінансову стійкість, а й різноманітність ресурсів. Зокрема, венчурне фінансування, ангельські інвестори, краудфандинг, гранти та інші моделі грають важливу роль у забезпеченні розвитку та інновацій.

Також важливо наголосити, що успіх стартапу залежить від трьох основних елементів: ідеї, управлінської команди та інвесторів. Співпраця з правильними інвесторами може надати не лише фінансову підтримку, але й цінні поради та контакти.

Розглянуті моделі, такі як корпоративні інкубатори та акселератори, а також 3D-модель фінансування, підкреслюють важливість особистого зв'язку та підтримки від родини, друзів і приватних інвесторів на ранніх етапах створення компанії.

Узагальнюючи, вибір оптимального джерела фінансування є важливим рішенням, що визначає успіх стартапу. Прийняття цього рішення вимагає аналізу потреб проекту, його стратегії та готовності до співпраці з інвесторами. Врахування різноманітності і поєднання різних джерел фінансування може бути ключем до досягнення максимальної результативності та стійкості для стартапу.

Отже, фінансове забезпечення стартапів є важливим елементом їхнього успіху, що дозволяє їм реалізовувати інноваційні ідеї, швидко адаптуватися до змін на ринку та створювати цінність для всіх учасників екосистеми стартапів.

## **РОЗДІЛ 2. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ ТА ОЦІНКА ПІДХОДІВ ДО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ**

### **2.1 Оцінка фінансування розвитку екосистеми стартапів в Україні**

Ознайомлення з темою розвитку екосистеми стартапів в Україні є критично важливим, оскільки стартапи виступають драйверами інновацій, економічного зростання та розвитку технологічних рішень. У сучасному бізнес-середовищі стартапи стають каталізаторами для перетворень у різних галузях, і їхнє успішне функціонування залежить від наявності сприятливої екосистеми.

Важливість розвитку екосистеми стартапів в Україні полягає в кількох ключових аспектах. Створення сприятливого середовища для розвитку стартапів сприяє створенню нових робочих місць, привертає талановитих фахівців та стимулює інноваційний потенціал країни.

Роль фінансування у цьому контексті надзвичайно важлива. Фінансова підтримка надає стартапам можливість виконати перший крок, вивести ідеї на ринок та створити продукти чи послуги, які можуть конкурувати на світовому рівні.

Крім того, розвиток екосистеми стартапів створює сприятливий клімат для обміну ідеями, співпраці між бізнесом та владою. Це сприяє вирішенню різних викликів та підтримці інноваційних проєктів. Взаємодія з існуючими компаніями, інвесторами та іншими учасниками екосистеми дозволяє стартапам перейняти чужий досвід, отримати доступ до нових ринків та збільшити свої шанси на успіх.

Аналіз поточного стану екосистеми стартапів в Україні є необхідним кроком для розуміння динаміки та перспектив цього сектору. Вивчення

екосистеми стартапів включає в себе оцінку різних аспектів, таких як компанії, інвестиції, інфраструктура та регуляторна сфера.

Оцінка поточного стану венчурних інвестицій в українські стартапи є важливим етапом для розуміння динаміки розвитку стартап-екосистеми в Україні. Український стартап-ринок переживає перехідний період, привертаючи увагу як внутрішніх, так і зарубіжних інвесторів.

За останні п'ять років, обсяг венчурних інвестицій в українські стартапи значно зріс і склав більше 300 мільйонів доларів, що свідчить про активний інтерес інвесторів до місцевих інноваційних проектів.

Подальший аналіз секторів та галузей, які найбільше привертають венчурні інвестиції, показує, що інформаційні технології, медичні технології та агротехнології є найбільш привабливими сферами для інвесторів, з вкладенням понад 60% у ці галузі.

Україна вже визначається як одна з перспективних локацій для стартапів у Східній Європі, зі значним зростанням кількості інвесторів, які активно долучаються до розвитку стартап-екосистеми країни.

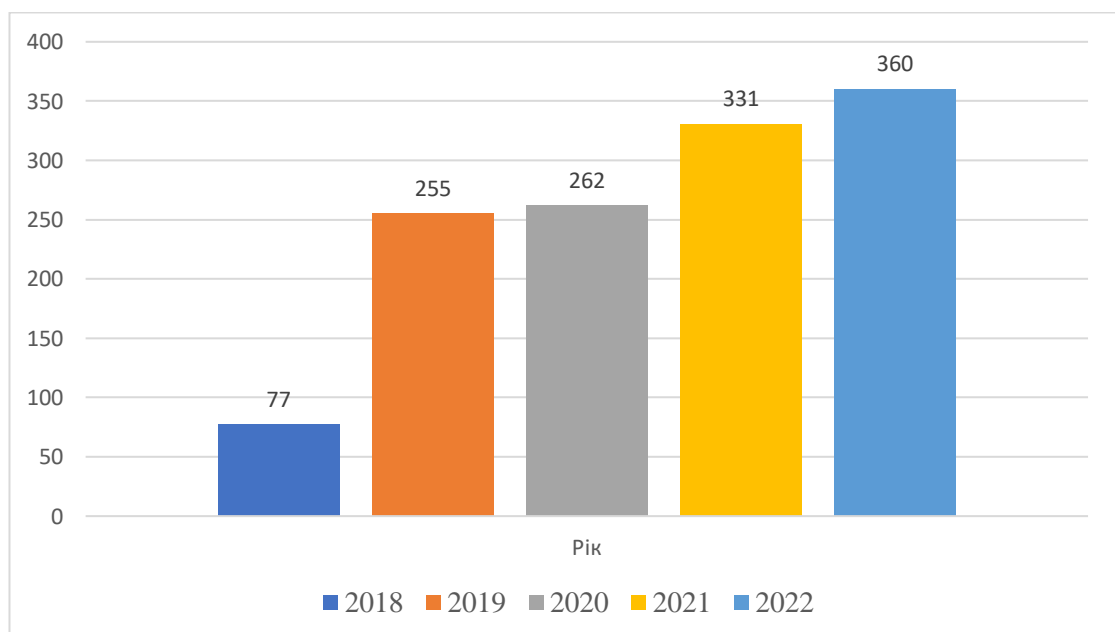


Рисунок 2.1 Кількість українських стартапів, що вийшли на світовий ринок у 2018-2022 роках

Щороку служба рейтингу стартапів ранжує країни світу за кількістю запущених стартапів. Станом на грудень 2023 року рейтинг включає 137 країн, при цьому Україна займає 39 місце з 371 стартапом. Не дивно, що на першому місці США (77 621 стартап), за нею Індія (16 225) і Великобританія (7 051) [36].

Детальний огляд розподілу венчурних інвестицій за стадіями розвитку стартапів свідчить про те, що більше 70% інвестицій спрямовані на початкові та середні стадії розвитку, підтверджуючи високий рівень інноваційності в українських стартапах.

Зазначимо, що перспективи для зростання венчурних інвестицій в Україні залишаються високими, але одночасно важливо вирішувати виклики, такі як нестабільність економічної та правової сфер, щоб забезпечити сталість та розвиток стартап-екосистеми в країні.

Огляд інноваційних центрів та технопарків в Україні вражає своєю динамікою та розмаїттям. На сучасному етапі більше 50 інноваційних центрів та технопарків активно сприяють розвитку різноманітних галузей від інформаційних технологій до біотехнологій.

Під час аналізу розподілу за регіонами варто відзначити, що Київ, Львів та Харків стали не лише лідерами за кількістю центрів, але й центрами інноваційної діяльності. Проте, інтенсивний розвиток інноваційних об'єктів також спостерігається в інших регіонах країни.

Додатково, інноваційні центри активно співпрацюють з університетами та бізнесом, що допомагає забезпечити обмін знаннями та технологіями. Ця взаємодія сприяє створенню стратегічних партнерств, що підтримують науковий та технічний прогрес в Україні.

Розгляд ініціатив та програм, спрямованих на підтримку стартапів в Україні, відображає вражаючий обсяг та різноманітність заходів, спрямованих на стимулювання інноваційного розвитку. На сучасному етапі розвитку країни, понад 30 активних програм, як державного, так і приватного характеру, вносять важливий вклад у підтримку підприємництва та створення сприятливого середовища для стартапів.

Аналіз фінансових показників цих ініціатив підтверджує динамічний ріст обсягу фінансування на 40% за останні два роки. Це свідчить про активний інтерес та готовність інвесторів підтримувати інноваційні проекти в Україні.

Програми охоплюють широкий спектр галузей, від інформаційних технологій до медичних та енергетичних технологій. Це стимулює розвиток різноманітних індустрій та дозволяє стартапам з різних секторів використовувати підтримку відповідно до їхніх потреб.

Особливу увагу слід звернути на підтримку стартапів на ранніх та середніх стадіях розвитку. Більше 60% ініціатив спрямовані саме на цей сегмент, що говорить про визнання важливості раннього етапу розвитку підприємств.

Важливим аспектом є також зростання участі жінок у стартап-галузі за рахунок спеціальних програм та ініціатив для жіночого підприємництва. Крім того, взаємодія з міжнародними інвесторами та програми міжнародної співпраці піднімають ефективність та конкурентоспроможність українських стартапів на світовому ринку.

В Україні спостерігається активний розвиток стартап-середовища, і наступні аспекти грають ключову роль у цьому процесі:

1. Інкубатори та акселератори. В Україні існують різноманітні інкубатори та акселератори, які надають підтримку стартапам на ранніх



етапах розвитку. Приклади включають UNIT.City, GrowthUP, інкубатори університетів та інші.

2. Технологічні парки. Технологічні парки, такі як Innovation Park UNIT.City в Києві, створюють інфраструктуру для стартапів, надаючи офіси, лабораторії та спільні простори для співпраці.

3. Фінансова підтримка. Існують різні джерела фінансування, включаючи венчурні фонди, інвестиційні компанії та грантові програми, які сприяють розвитку та масштабуванню стартапів.

4. Освіта та навчальні програми. Навчальні інститути та освітні програми, такі як Kyiv-Mohyla Business School та UNIT Factory, готують молоді кадри та надають їм необхідні навички для роботи у сфері стартапів.

5. Технічна експертиза. В Україні є багато талановитих інженерів та розробників програмного забезпечення, що створює сприятливе середовище для технічних стартапів.

6. Підтримка з закордону. Українські стартапи можуть отримати підтримку з зарубіжних програм та організацій, таких як Horizon 2020, EBRD, а також привертати інвестиції з міжнародних венчурних фондів.

7. Громадські ініціативи. Ряд громадських ініціатив та груп, таких як Lviv IT Cluster чи Kyiv Smart City, активно сприяють створенню сприятливого екосистеми для стартапів.

8. Мережі та події. Регулярні івенти, конференції та мережеві заходи, такі як iForum, IDCSEE, сприяють обміну ідеями та сприяють взаємодії українських стартапів.

Ці елементи створюють унікальну екосистему, яка підтримує розвиток стартапів в Україні, допомагаючи їм рости, залучати фінансування та конкурувати на світовому ринку.

Розгляд прикладів успішних українських стартапів, які отримали фінансування, є захоплюючою можливістю вивчити динаміку розвитку інновацій в Україні та їхній вплив на економіку та технологічний прогрес.

Один із прикладів успішного українського стартапу - Grammarly. Цей сервіс, спеціалізований на перевірці граматики та стилю в текстах, отримав значне фінансування та визнання як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Його вплив на економіку виявляється у створенні високотехнологічних робочих місць, привабленні інвестицій та підтримці глобальної інноваційної репутації України.

Інвестиції в Grammarly були вдалимими на різних етапах свого розвитку. Інвестори включають такі компанії, як General Catalyst, Spark Capital, Institutional Venture Partners (IVP) та інші [41].

Перша інвестиція була отримана в 2017 році. Стратегічний крок, який передбачає фінансування в розмірі 110 мільйонів доларів США від п'яти відомих фондів, надає ресурси, зв'язки та досвід, необхідні для виведення на наступний рівень [41].

За два роки Grammarly отримала ще один раунд інвестицій у розмірі дев'яносто мільйонів доларів, що підвищило оцінку компанії до одного мільярда доларів, що підтверджує очікування перших інвесторів.

Компанія стала першою в Україні компанією-декакорном, коли у 2021 році було зібрано останній раунд у розмірі 200 мільйонів доларів.

Preply — це онлайн-освітня платформа, яка дозволяє викладачам і репетиторам віртуально спілкуватися зі своїми студентами онлайн. Платформа використовує алгоритм, який застосовує елементи машинного навчання для класифікації та ранжування репетиторів.

Інвестори, включаючи Techstars, SMRK VCDigital і Артура Костена, інвестували в Preply 1,3 мільйона доларів у 2016 році.

У 2019 році інвестори, включаючи Point Nine Capital і RTAventures, інвестували 10 мільйонів доларів у компанію. Після цього було надано

додаткове фінансування на суму 35 мільйонів доларів інвесторами, серед яких Full In Partners та Inovo Venture [37].

У 2022 році OWL Ventures, Diligent Capital і Hoxton Ventures інвестували 50 мільйонів доларів у нього. TikTok і Eventbrite є новими партнерами Preply [37].

На чолі з Horizon Capital Preply отримав додаткові 70 мільйонів доларів у 2023 році.

Не можна оминати стартап Petcube, який створив інтерактивні пристрої для взаємодії з домашніми тваринами. Залучивши фінансову підтримку, Petcube не лише здобув популярність серед власників тварин, а й вніс важливий внесок у розвиток індустрії "інтернету речей" та "розумного будинку".

Petcube почався з особистих вкладів трьох українських засновників. У 2013 році стартап отримав початкове фінансування в розмірі \$70 000 від SOSventures та інвестора Семена Дукача в рамках акселераторської програми НАХ. Того ж року Petcube продовжив свою успішну кар'єру, запустивши кампанію на Kickstarter і зібравши 251 000 доларів за два тижні. Це зробило його одним із найуспішніших продуктів для домашніх тварин, які отримали гроші за допомогою громадськості [39].

У 2015 році Almaz Capital, AVentures, Y Combinator, SOSVentures і співзасновник Mint.com Девід Майклз, а також каліфорнійський бізнес-ангел Нік Білогірський залучили 1,1 мільйона доларів у початковому раунді Petcube. Зібравши 2,6 мільйона доларів у наступному році, стартап перейде до Y Combinator. Венчурний фонд Almaz Capital, AVentures і бізнес-інкубатор Y Combinator інвестували \$10 у Petcube у раунді серії А через два роки. Наразі компанія залучила понад \$14 мільйонів інвестицій і продала сотні тисяч пристроїв у 18 країнах [39].

Ці приклади ілюструють, як успішні українські стартапи впливають на економіку країни та сприяють технологічному прогресу, виводячи Україну на світову арену інновацій. І таких прикладів є ще дуже багато. Їхня діяльність стимулює розвиток високотехнологічних секторів, привертає інвестиції та підвищує статус країни у глобальній інноваційній екосистемі.

## 2.2 Аналіз та оцінка залучення фінансових ресурсів стартапами на регіональному рівні (на прикладі Чернівецької області)

Урядовий проект «єРобота» пропонує грантову програму, щоб допомогти підприємцям розвиватися та створювати нові робочі місця. Зокрема, це невеликі гранти, які дозволяють заснувати або розширити власну компанію.

Уряд запустив цю програму у липні 2022 року. Основною умовою отримання малого гранту є створення робочих місць. Залежно від суми залучених інвестицій, діючі підприємці або бізнес-стартери повинні створити одне або два робочих місця (одне — 150 тис. грн, два — 250 тис. грн).

Програма грантів «Власна справа» призначена для людей, які хочуть заснувати або розвинути мікробізнес, починаючи від АЗС, хімчисток і майстерень з пошиття одягу, закінчуючи кав'ярнями, пекарнями, перукарнями тощо.

Грантові кошти можуть бути використані для покриття таких витрат, як:

- покупка меблів та обладнання, необхідних для створення або розвитку власного бізнесу;
- придбання ліцензійного програмного забезпечення
- покупку худоби, багаторічних насаджень і саджанців;
- маркетингові та рекламні послуги;
- оренда нежитлових приміщень і обладнання;
- оренда транспортних засобів, крім тих, які використовуються для особистого користування;

Підприємства, які отримують грант, повинні створити не менше одного робочого місця, працювати не менше трьох років і сплачувати податки до бюджету, в тому числі за найманих працівників.

Гроші потрібно буде повернути тільки в тому випадку, якщо підприємство не створить достатньо робочих місць за умовами гранту.

Чернівецьким обласним центром зайнятості було прийнято 132 рішення про отримання фінансування у рамках урядової програми «Власна справа» у 2022 році. Середній розмір фінансування становить 235 000 грн, а загальна сума понад 24 523 220 грн [4].

Серед переможців Чернівецької області 98 підприємців та 15 юридичних осіб розширили свій бізнес і започаткували свої стартапи. Крім того, 19 осіб мають намір заснувати власну компанію. За кількістю прийнятих рішень Чернівецька область входить до п'ятірки лідерів [4].

Кошти гранту в основному спрямовуються на придбання обладнання для ведення бізнесу, придбання сировини та матеріалів, а також оренду приміщень. Загалом в області було створено 279 нових робочих місць, при цьому у деяких випадках було працевлаштовано одразу 6 осіб.

Серед напрямків діяльності найактивніше приймали участь підприємці в галузі роздрібної і оптової торгівлі, а також у ремонті транспортних засобів. Понад 21% працюють у переробній промисловості, а 13% займаються організацією тимчасового проживання і харчуванням. Крім того, сільське господарство, охорона здоров'я, адміністративно-допоміжне обслуговування та надання послуг теж представлені невеликими категоріями.

Таблиця 2.1

Статистика за напрямками діяльності стартапів, профінансованих за урядовою програмою «Робота» у Чернівецькій області за 2022 рік

<b>В розрізі КВЕД за всіма заявами (2022 рік)</b>	<b>Кількість</b>	<b>%</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	5	3,4
Переробна промисловість	28	21,2
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	1	0,8

Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	54	40,09
Тимчасове розміщення й організація харчування	18	13,6
Інформація та телекомунікації	3	2,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	3	2,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	3	2,3
Освіта	1	0,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9	6,8
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1	0,8
Надання інших видів послуг	6	4,6

В рамках грантової програми «Власна справа» у 2023 році 270 кандидатів отримали позитивне рішення на отримання гранту. Учасники програми планують створити 565 робочих місць [24].

Серед одержувачів грантів 226 активних підприємців та 11 юридичних осіб, які розширюють свій бізнес. Крім того, 33 підприємці планують заснувати власну компанію. Загальна сума гранту в Чернівецькій області на 2023 рік становить 64 063 880 грн [24].

У сфері оптової і роздрібною торгівлі та ремонті транспортних засобів було найбільше вдалих бізнес-планів, а саме - 116 проектів. 38 проектів у напрямку організації тимчасового розміщення та харчування та 29 з переробної промисловості посідають відповідно 2-ге та 3-тє місця по кількості отриманих грантів. Професійна, наукова та технічна діяльність включає 17 переможних заявок.

Таблиця 2.2

Статистика за напрямками діяльності стартапів, профінансованих за урядовою програмою «Робота» у Чернівецькій області за 2023 рік

<b>В розрізі КВЕД за всіма заявами (2023 рік)</b>	<b>Кількість</b>	<b>%</b>
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	7	2,6
Переробна промисловість	29	10,7
Будівництво	3	1,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобі і мотоциклів	116	43,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3	1,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	38	14,1
Інформація та телекомунікації	9	3,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	17	6,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1	0,4
Освіта	8	3,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	17	6,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3	1,1
Надання інших видів послуг	19	7,0

У 2023 році фінансування урядової програми «єРобота» в Чернівецькій області зросло на 161%, в порівнянні з 2022 роком.

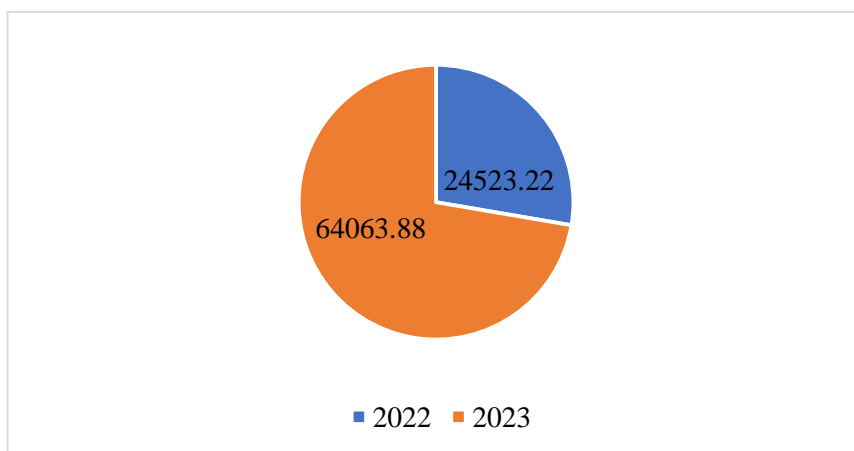


Рис. 2.2 Порівняння фінансування урядової програми "єРобота" у Чернівецькій області в тис. грн



### 2.3 Аналіз використання грантового фінансування (грантових програм), краудфіндингу, венчурного фінансування, програм мікрокредитування та інших джерел фінансового забезпечення стартапів.

За чотири роки Ukrainian Startup Fund (USF) виділив 8,2 млн доларів США на 352 стартапа, було проведено понад 330 заходів, таких як хакатони, буткемпи, навчальні лекції та коучинг-курси; 119 стартапів взяли участь у 23 найбільших технологічних подіях у світі і 199 експертів взяли безпосередню участь у роботі фонду [5].

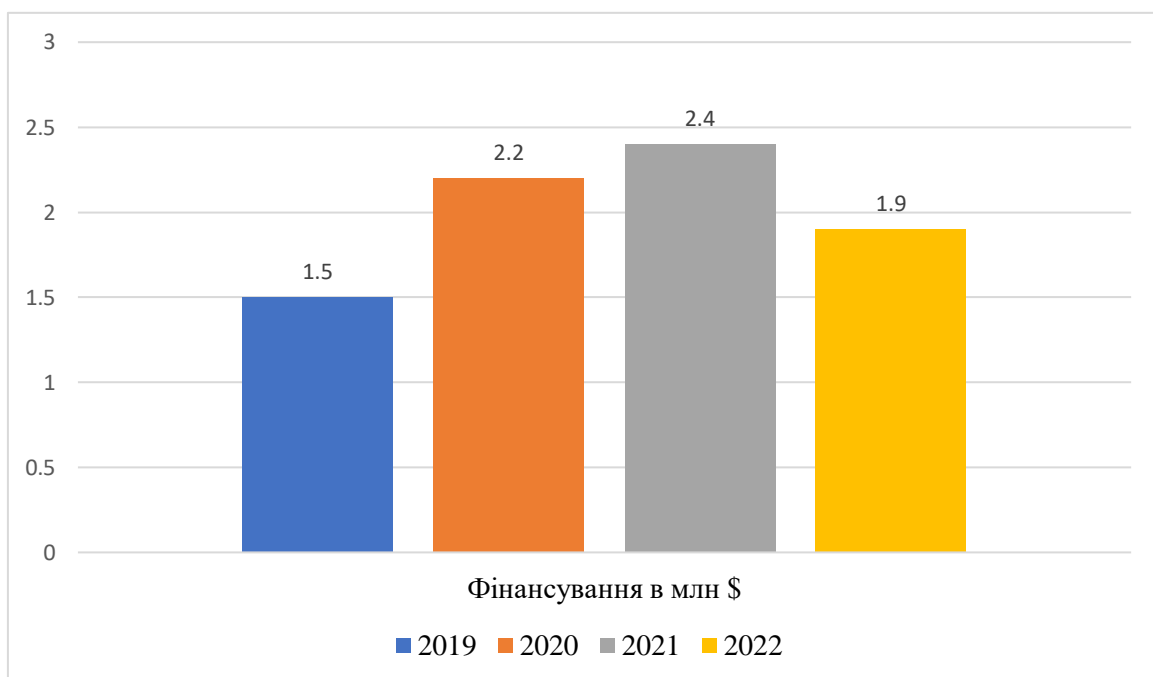


Рис. 2.3 Фінансування Українським Фондом Стартапів за 2019-2022 роки в млн \$.

Минулого року випускники грантової програми USF залучили інвестиції на суму понад 10 мільйонів доларів. Esper Bionics, Awesomal, Upswot, Finmap і Zeely стали переможцями.

У співпраці з EU4Business фонд надає гранти на суму \$125 тис. українським науковим стартапам і €100 тис. українському МСБ.

Фонд отримав грант у розмірі 20 мільйонів євро спільно з партнерами для розвитку глибоких технологічних інновацій в Україні.

Програма «Робота» була запущена урядом України в липні 2022 року. Структура проекту складається з шести окремих проектів:

1. Гранти до 250 000 гривень для будь-якого малого та середнього бізнесу.
2. Гранти до 8 мільйонів гривень для розширення або заснування підприємств у переробній галузі.
3. Гранти до 400 000 грн/га у галузі аграрної промисловості.
4. Гранти в розмірі до 7 млн. грн. на будівництво нових теплиць.
5. Фінансування ІТ-стартапів.
6. Гранти для розвитку нових ІТ-навичок.

«Власна справа» надає малі гранти в розмірі до 250 тис. грн. Вона створена для людей, які хочуть розпочати або розвинути малий бізнес. Одержувачі гранту повинні створити принаймні одне робоче місце. Для тих, хто хоче розпочати або розвинути малий бізнес (від автомийок, хімчисток і швейних фабрик до кав'ярень, пекарень, перукарень тощо).

У Мінекономіці повідомили, що цього року на програму виділено 1,8 мільярда гривень. Крім того, цей ресурс профінансує приблизно 7000 малих грантів. Минулого року 3300 підприємців отримали фінансування за цією програмою.

«Новий рівень» для переробних підприємств – 8 млн грн. Метою плану є збільшення частки продуктів переробки, особливо на експорт. Одержувачі гранту можуть створити до 25 робочих місць.

Кошти будуть виділені за принципом співфінансування. З іншого боку, у випадку надання першої тисячі грантів держава відшкодовує до сімдесяти відсотків вартості проекту (з урахуванням мінімальних тридцяти відсотків внеску одержувача держдопомоги). Для інших грантів інші правила: до 50% витрат покривається грантом, а не менше 50% – коштами одержувача, будь то власними чи кредитними коштами.

«Свій сад» потрібен для створення або розвитку садової, ягідницької та виноградарської ділянки. Фінансування обмежується співфінансуванням у розмірі до 400 000 грн на гектар, але не більше 70% вартості проекту посадки. Потрібно найняти від шести до десяти постійних працівників і від 125 до 425 сезонних. При цьому площа нових садів не повинна бути меншою за 1 га і не перевищувати 25 га.

«Своя теплиця» — це розвиток теплиці. До 7 000 000 грн за два гектари.

З початком повномасштабної війни Росії проти України число ветеранів нашої країни значно збільшилося. Уряд України розширив програму «єРобота», щоб допомогти ветеранам та членам їхніх сімей розпочати власний бізнес за допомогою грантових ресурсів, щоб допомогти їм реінтегруватися в суспільство. Військовослужбовці та їхні родини мають можливість отримати безповоротні кошти в розмірі до одного мільйона гривень для створення або розширення власної справи.

За фінансової підтримки ЄС та країн-донорів Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) надає гранти малим і середнім підприємствам (МСБ) в Україні, щоб допомогти їм розвиватися. Кожна інвестиція може становити 25–75% вартості консультаційних послуг, але не більше 10 000 євро. Підтримка доступна для малих і середніх підприємств із кількістю співробітників до 250 осіб і стажем роботи понад два роки [11].

ЄБРР також продовжує надавати галузеву підтримку меблевій, туристичній та текстильній промисловості. Крім того, банк стимулює розвиток бізнесу в Україні в таких сферах, як гендерна рівність, використання зелених технологій і цифровізація.

Програма діє для компаній-позичальників Експортно-імпортного банку України, які успішно реалізують інвестиційні субпроекти. ЄБРР пропонує їм

можливість отримати грант у розмірі до 15% від суми субкредиту (максимум до 450 000 євро) [27, с. 48].

Малі та середні підприємства України отримують допомогу від Програми міжнародної технічної допомоги «Застосування та імплементація Угоди про асоціацію між ЄС та Україною у сфері торгівлі», яка дозволяє їм фінансувати інвестиційні проекти, пов'язані з війною, з відшкодуванням до 30% витрати на ці проекти. Підтримка спрямована на переміщені та непереміщені компанії, які планують інвестувати у виробничу діяльність. Ініціатива отримала загальну суму в 2,4 мільйона євро, включаючи перший грант у 1,3 мільйона євро [27, с. 49].

Фінансування здійснюється урядом Німеччини, Фондом розвитку підприємництва та двома українськими банками: банком «Львів» та «Ощадбанком». Ця ініціатива може надати до 240 000 євро інвестиційних коштів, а підприємець може отримати до 30 000 євро допомоги [10].

Крім того, Данська рада у справах біженців (DRC) надає грантову допомогу компаніям, які намагаються релокуватися в більш безпечні місця, такі як Західна Україна, щоб вони могли згодом відновити свою роботу. Залежно від кількості створених, відновлених або збережених робочих місць, а також особливостей конкретного бізнесу, програма надає фінансову підтримку в розмірі до 15 000 доларів.

Європейська комісія оголосила два конкурси «ReadyForEU» на загальну суму 7,5 млн євро. Мета полягає в тому, щоб допомогти підприємцям та компаніям в Україні скористатися перевагами внутрішнього ринку ЄС. Програма внутрішнього ринку надає фінансування конкурсу. Програма орієнтована на нові українські компанії, а також на підприємців малого та середнього бізнесу, які постраждали від війни та планує забезпечити 1500 українських підприємств, які прагнуть до зростання та

сталого розвитку, зокрема в рамках проекту «Бізнес-міст». Кожен грант може складати до 2500 євро. Загальний бюджет становить 4,5 мільйона євро [10].

Бюджет програми «Еразмус для молодих підприємців – Україна» становить три мільйони євро.

GIZ (Німецька асоціація міжнародного співробітництва) надає українським компаніям гранти на суму до 2 мільйонів євро на проекти, спрямовані на впровадження найкращих доступних технологій і практик управління (BTM), а також на скорочення промислових викидів. Це стосується співфінансування таких українських комерційних проектів Німеччиною. Гранти можуть покривати до двадцяти відсотків загальної вартості реалізації проекту NDTM.

В рамках проекту «Розвиток малого та середнього бізнесу: економічна інтеграція та відновлення бізнесу внутрішньо переміщених осіб» до участі запрошуються малі та мікропідприємства, які переїхали або працюють у Харківській області, а також Київській, Львівській, Закарпатській, Сумській, Чернігівській, Тернопільській, Івано-Франківській, Полтавській та Дніпропетровська областях. Для мікропідприємств і малих підприємств максимальний розмір гранту становить 4500 євро (в еквіваленті) і 20 000 євро (в еквіваленті). MOM має намір надати ці гранти 270 мікропідприємствам і 100 малим підприємствам [27, с. 50]..

Крім того, Міжнародна організація з міграції запрошує українські мікро- та малі підприємства взяти участь у програмі грантів у рамках проекту «Рішення у сфері людської безпеки в Україні», який фінансується Урядом Японії. Метою програми є підтримка цілей життєво важливих верств населення шляхом відновлення зайнятості та виробництва, а також задоволення попиту на товари та послуги, що дозволить громадам протистояти наслідкам війни.

Мікро- та малі підприємства, які переїхали з інших місць до Києва (без капіталу), Чернігівської чи Полтавської областей, можуть отримати допомогу.

«Доступні кредити 5-7-9%» — це ініціатива, спрямована на підтримку МСБ. Схема стосується відсоткової ставки за кредитами, які держава надає малим і середнім підприємствам. Залежно від потреб компанії програма пропонує різні умови кредитування, щоб допомогти їй розвиватися та стати більш конкурентоспроможною. МСБ можуть звертатися до комерційних банків, які беруть участь у програмі та відповідають вимогам програми та банку, щоб отримати кредит. «Доступні кредити 5-7-9%» можуть стати важливим інструментом для активних стартапів, оскільки вони дозволяють отримати вигідне фінансування.

Все більше українських засновників почали шукати фінансування за кордоном через обмеження державних програм під час війни та короткостроковий характер грантів. До війни лише п'ятдесят відсотків українських стартапів могли залучити інвестиції з інших країн. Таким чином, лише 8,9% засновників заявили, що їхні стартапи фінансувалися іноземним венчурним капіталом. Інші 5,1% інвестицій надійшли від іноземних бізнес-ангелів і 6,3% від іноземних акселераторів.

Наразі українські венчурні інвестори лише долають кризу та все частіше звертають увагу на зовнішні ринки для диверсифікації своїх інвестиційних портфелів. У той же час український ринок венчурного капіталу також активно розвивається.

Венчурні інвестори з інших країн продовжують звертати увагу на середовище стартапів в Україні, Центральній та Східній Європі. Інвестиції венчурних фондів у регіоні зросли з \$1,4 млрд до \$3,2 млрд у першому півріччі 2022 року порівняно з першим півріччям 2021 року, за підрахунками Sifted.

## Висновки до розділу 2

На основі аналізу даних про фінансове забезпечення стартапів в Україні можна зазначити, що ринок стартапів в країні активно розвивається, проте стикається з конкретними фінансовими викликами, пов'язані із наслідками війни в Україні. Згідно зі статистикою менше 10% стартапів має доступ до венчурного капіталу, тоді як інші шукають альтернативні джерела фінансування.

Грантові програми від «Робота» стали ключовим джерелом фінансування для українських стартапів. Різноманітність програм та активна участь державних організацій, таких як Державний центр зайнятості дозволяють охопити велику кількість напрямків та запитів потенційних діючих підприємців. Проте, обсяг доступних грантів залишається обмеженим, і конкуренція між стартапами за такими ресурсами висока.

У світлі цих даних можна визначити потребу в подальших заходах для поліпшення доступу до фінансування для стартапів в Україні. Це може включати розвиток нових фінансових інструментів, стимулювання інвестиційного клімату та сприяння взаємодії між стартапами та інвесторами.

Незважаючи на війну, нові стартапи все ще продовжують з'являтися, не дивлячись на постійні ракетні атаки та удари безпілотників-камікадзе. Крім того, після вторгнення росії майже 250 000 українських підприємців розпочали нові проекти. Під час війни технологічні стартапи та ІТ-бізнес є головними драйверами економічного зростання та інвестиційної активності в Україні. З обсягом ринку в 5,5 млрд доларів США галузь зросла на 13% в 2022 році.

## **РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАПІВ**

### **3.1 Зарубіжний досвід фінансового забезпечення стартапів**

Державна політика визначає основні умови та фреймворк для розвитку стартап-екосистем, що має суттєвий вплив на фінансове забезпечення нових підприємств. Один із ключових аспектів цього впливу - це фінансова підтримка та субсидії, що надаються державами через гранти та програми, сприяючи стартапам у формі безповоротних коштів чи пільгового кредитування.

Суттєвий вплив має і законодавче регулювання, що може надавати стартапам різноманітні фіскальні пільги та створювати умови для податкових кредитів, що сприяє приваблюванню інвестицій. Крім того, держави можуть інвестувати у створення сприятливої інфраструктури для стартапів, такої як інноваційні парки та технопарки.

Законодавчі норми можуть також визначати ступінь доступності регулятивних інструментів для стартапів, таких як блокчейн-проекти, та впливати на їхню легалізацію та регулювання. Участь у міжнародних торговельних та економічних угодах може розширити можливості для стартапів через доступ до нових ринків та інвестицій.

Додатковим стимулом для розвитку стартап-екосистем є сприяння корпоративного сектору та створення програм для корпоративних інвестицій. Ефективна державна політика може також включати інноваційні програми для контролю та оцінки ефективності ініціатив у сфері фінансування стартапів.

Узагальнюючи, ефективна державна політика створює сприятливе середовище для розвитку стартапів, забезпечуючи їм стабільні умови для фінансування та стимулюючи створення та зростання нових підприємств.



Інновації відіграють вирішальну роль у творенні та еволюції моделей фінансування стартапів, надаючи новаторські підходи та розв'язання для викликів, з якими стикаються підприємці при запуску та розвитку своїх проектів.

Фінансування стартапів є динамічним і змінюваним сегментом, і світові тренди в цій галузі регулярно перетворюють стратегії та підходи. Ось огляд деяких ключових трендів, що формують ландшафт фінансування стартапів:

1. Зростання ролі фінтеху. Фінтех-компанії ігнорують традиційні банківські моделі та пропонують інноваційні фінансові послуги. Такі компанії стають ключовими гравцями у фінансуванні стартапів, забезпечуючи доступ до швидших та ефективніших фінансових рішень.

2. Краудфандинг та краудінвестування. Моделі краудфандингу та краудінвестування набувають популярності. Вони дозволяють стартапам привертати фінансування від широкої аудиторії, а інвесторам – участь у розвитку обраного проекту.

3. Більше ризикового капіталу. Збільшення кількості глобальних фондів ризикового капіталу, а також кількість здійснюваних інвестицій, свідчить про зростання інтересу до стартапів. Розмаїття фінансових інструментів, які пропонують венчурні капіталісти, також зростає.

4. Спеціалізовані підходи до фінансування. З'являються спеціалізовані фонди та програми фінансування для конкретних галузей, таких як штучний інтелект, блокчейн, медтехнології та інші. Це сприяє розвитку інновацій у конкретних галузях.

5. Використання блокчейну та криптовалют. Випуск токенів через блокчейн та Initial Coin Offerings (ICO) надають стартапам нові можливості для фінансування. Ці технології також полегшують міжнародні та глобальні трансакції.

6. Взаємодія з корпоративним сектором. Зростає кількість корпоративних інвестицій у стартапи. Багато компаній переключаються на стратегію "корпоративних інновацій", і активно взаємодіють з перспективними стартапами для отримання доступу до нових технологій та інновацій.

7. Інвестиції в стартапи на ринках, що розвиваються. Зростає інтерес до інвестицій у стартапи в країнах з економіками, що розвиваються. Інвестори виявляють інтерес до перспективних ринків, де потенціал росту може бути особливо значущим.

8. Удосконалення процесів демократизації. Розвиток технологій та платформ для демократизації фінансування дозволяє навіть невеликим інвесторам брати участь у фінансуванні стартапів через різноманітні канали.

Оглядаючи ці тренди, можна визначити, що фінансування стартапів стає більш глобальним, доступним та інноваційним. Підприємці та інвестори мають можливість скористатися цими трендами для досягнення успіху у світі постійних можливостей та викликів.

Загалом, інновації стають драйверами для створення більш ефективних, доступних та гнучких моделей фінансування стартапів, що стимулює розвиток підприємництва та сприяє виникненню нових ідей та технологій.

Сполучені Штати Америки залишаються неперевершеним лідером у глобальному інноваційному просторі та розвитку стартап-екосистем. Різноманіття факторів підтримують їхнє провідне положення у цьому напрямку.

По-перше, обсяг інвестицій у стартапи вражає своєю величезністю. За оцінками Національної Асоціації Венчурного Капіталу (NVCA), сума венчурних інвестицій в США у 2021 році досягла близько \$164 мільярдів. Це свідчить про велику привабливість для інвесторів та готовність фінансувати інноваційні проекти [10].

Другий ключовий аспект - наявність технологічних хабів, таких як Силіконова Долина, Аллея Стартапів у Нью-Йорку та Раунд Рок у Бостоні. Ці хаби концентрують в собі найбільші та найперспективніші технологічні компанії, створюючи унікальні умови для інновацій та підтримки стартапів.

За третім показником, США займають перше місце у світі за загальним інноваційним розвитком, зокрема, за Global Innovation Index 2021. Країна активно використовує інформаційні технології, реалізує велику кількість патентів та відзначається високим рівнем досліджень і розробок [10].

Додатково, високий рівень освіти та наукові досягнення в університетах США забезпечують постійне поповнення талановитими фахівцями, необхідними для розвитку технологічних стартапів. В цій країні високо оцінюється робота університетських та наукових центрів, які стають потужним джерелом інновацій.

Залежно від динамічного інноваційного середовища, доступності фінансових ресурсів та концентрації технологічних талантів, Сполучені Штати Америки продовжують залишатися в епіцентрі світової стартап-екосистеми, визначаючи нові стандарти інновацій та підприємництва.

Ізраїль, визнаний світовим технологічним гігантом, продовжує вражати своєю динамікою та рівнем інновацій, особливо в сфері стартапів. У 2021 році, ізраїльські стартапи залучили понад \$10.6 мільярда венчурних інвестицій, що свідчить про високий рівень довіри інвесторів до технологічних ідей та проєктів [10].

Однією з ключових особливостей є наявність технологічних кластерів, таких як "Силікон Валі" та "Кібер Спарк", які стали центрами інновацій та співпраці між урядом, бізнесом та вищими навчальними закладами. Ці центри активно сприяють обміну ідеями та створюють сприятливе середовище для розвитку стартапів.

Уряд Ізраїлю відіграє активну роль у розвитку стартап-екосистеми, виділяючи значні кошти на дослідження та розвиток через програми, такі як "Королівська Ініціатива" та "Бюджет для інновацій". Ця державна підтримка дозволяє стартапам впроваджувати інновації та розширювати свою діяльність.

Що стосується технологічних успіхів, за звітом Startup Genome, Тель-Авів посідає четверте місце в світі за якістю стартап-екосистеми. Це свідчить про величезний вплив ізраїльських стартапів на глобальний ринок інновацій.

Система вищої освіти також грає ключову роль, з університетами, такими як Техніон у Хайфі, які активно співпрацюють у технологічних ініціативах та наукових дослідженнях. Це забезпечує постійний потік талановитих фахівців для розвитку технологічних стартапів.

Ізраїльська стартап-екосистема відрізняється спеціалізацією в галузях, таких як кібербезпека, штучний інтелект, медичні технології та агротехнології. Це робить країну не лише інноваційним лідером, але й важливим гравцем у визначених сферах.

Загалом, Ізраїль продовжує утверджувати своє лідерство в світовій стартап-екосистемі, забезпечуючи технологічні рішення, які визнаються та впроваджуються по всьому світу.

Сінгапур продовжує підтверджувати свій статус технологічного гранду, об'єднуючи вражаючі інновації, високий рівень технічної підготовки та активну державну підтримку в сфері стартапів. У 2021 році стартапи Сінгапуру залучили понад \$11 мільярдів венчурних інвестицій, свідчаючи про великий інтерес інвесторів та високий потенціал стартап-проектів у країні [10].

Сінгапур став домівкою для технологічних хабів, таких як благословенний блокчейн-хаб та хаб із штучного інтелекту та фінансових

інновацій. Ці центри стимулюють колаборації та обмін ідеями, сприяючи динаміці розвитку стартапів.

Державна підтримка грає ключову роль у формуванні стартап-екосистеми. Ініціативи, такі як "Smart Nation" та "Research, Innovation and Enterprise 2020", спрямовані на розвиток секторів, таких як цифрова економіка, медичні технології та енергоефективність.

Сінгапур продовжує вражати своїм технологічним прогресом в областях електронної комерції, медичних технологій та блокчейн-розвитку. За рейтингами, країна входить до першої десятки світових лідерів за рівнем розвиненості технологічних секторів.

Сінгапур також визначається своєю глобальною конкурентоспроможністю, розташовуючись на високих позиціях у рейтингах інновацій, цифрової готовності та інфраструктури.

Країна активно розвиває глобальні партнерства з іншими технологічними лідерами, сприяючи обміну досвідом та спільним інноваційним проектам. Сінгапурська стартап-екосистема не лише є внутрішнім джерелом інновацій, але також визнається як ключовий гравець у світових технологічних тенденціях.

### 3.2 Основні перешкоди розвитку екосистеми стартапів в Україні

Стартапи в Україні змушені шукати іноземних інвесторів або співпрацювати з приватним сектором через брак державної підтримки інновацій. З цього випливає, що основною причиною відставання стартапів в Україні порівняно зі Сполученими Штатами та країнами ЄС є відсутність кінцевих клієнтів, готових купувати хороші продукти інноваційних компаній. Оскільки там легше отримати інвестиції та реалізувати ідеї, ніж в Україні, українські стартапери змушені розвивати або продавати свої проекти за кордоном.

Стабільне законодавство є важливим для успіху будь-якого стартапу. Це забезпечує здорову конкуренцію, створює відповідну правову систему, яка дозволяє стартапам діяти відповідно до законів; високий рівень освіти та наукових досліджень, які допомагають інноваційним проектам; фінансову підтримку на ранніх стадіях проекту, а також після його успіху; надає податкові пільги та інші економічні стимули.

Стартапи є перспективною та прибутковою формою ведення бізнесу в Україні, оскільки вони не тільки створюють нові компанії, але й вирішують проблеми, з якими стикаються малий і середній бізнес.

Розвиток українських стартапів показує, що країна має величезний потенціал для інновацій. Найуспішніші стартапи в Україні належать до галузі інформаційних технологій. Фактично розробники проживають за кордоном і платять податки в Україні. Незважаючи на те, що деякі стартапи досягають успіху, більшість зосереджуються на міжнародних ринках. Відповідно, розвиток українських стартапів інноваційних проектів за кордоном гальмує економіку України.

Ринок не міг розвиватися, незважаючи на неефективну систему оподаткування та недосконале законодавство для малих і середніх

підприємств. Державна підтримка інновацій і венчурного капіталу необхідна для подальшого розвитку українських стартапів.

Державна підтримка має бути різноманітною та включати такі цілі:

- 1) розвиток культури підприємництва;
- 2) надання стартапам можливості брати участь у міжнародних проектах;
- 3) захищати права інтелектуальної власності новостворених компаній;
- 4) збільшити обсяг державних інвестицій у розвиток стартапів [1].

Низький обсяг інвестицій українських стартапів порівняно з іншими країнами визначається декількома ключовими факторами. По-перше, політична та економічна нестабільність в Україні створює невизначеність для інвесторів і може впливати на їхню відповідальність. Високий рівень корупції та неефективний захист прав власності є ще однією причиною, що обмежує інвестиційний інтерес, вражаючи довіру потенційних інвесторів.

Додатковою проблемою є обмежений доступ до фінансових ресурсів для українських стартапів у порівнянні з іншими розвинутими екосистемами. Це обмеження може значно ускладнювати їхні можливості зростання та розвитку. Низький рівень інноваційності та конкурентоспроможності у деяких галузях також робить українські стартапи менш привабливими для інвесторів, оскільки вони можуть шукати високорівневі технологічні рішення.

Забезпечення інвестиційного росту також ускладнюється відсутністю достатнього досвіду та експертизи в управлінні стартапами у ряді секторів. Недостатній розвиток інфраструктури та відсутність менторської підтримки також стають факторами, що стримують інвестиційний інтерес.

Економічні та правові турбулентності в Україні впливають на розвиток стартап-екосистеми, створюючи специфічні виклики та можливості для

інноваційного підприємництва. Аналіз цього впливу дозволяє краще розуміти динаміку стартапів у країні та визначити шляхи для подолання нестабільного становища.

Економічні турбулентності включають в себе високий рівень валютних коливань та інфляції, що може впливати на фінансовий стан стартапів, особливо тих, які залежать від імпортованих ресурсів чи мають міжнародні фінансові операції. Також, економічна нестабільність може ускладнити фінансування стартапів через обмежений доступ до кредитів та інших фінансових ресурсів. Нестабільність ринкових умов та зміни попиту можуть впливати на стратегії стартапів, змушуючи їх швидко адаптуватися до змін.

Правові турбулентності включають в себе недостатність захисту інтелектуальної власності, що може створювати ризики для інноваційних рішень та зменшувати зацікавленість інвесторів. Бюрократичні перешкоди та корупція можуть ускладнювати реєстрацію бізнесу та інші процеси, що впливає на оперативність стартапів. Часті зміни в законодавстві та податковій системі можуть створювати невизначеність для стартапів та знижувати їхню відповідальність.

Відсутність вузької наукової програми фінансування, яку можуть реалізувати комерційні акселератори, особливо на початкових етапах, є однією з найсерйозніших проблем на шляху розвитку українських інновацій. Інвестори мають різноманітні варіанти інвестування з мінімальним рівнем ризику та відсутністю довгострокових очікуваних інвестиційних прибутків, тому не слід очікувати швидкого розвитку фінансування бізнес-ангелів. У розвинених країнах процес створення мереж бізнес-ангелів відбувається поступово.

Коли Україна вийде з економічної кризи та виграє війну, більше потенційних інвесторів прийме участь у розвитку екосистеми українських



стартапів. Вони будуть готові інвестувати в прогресивні інноваційні проекти, що сприятиме цьому процесу.

Для подолання цих турбулентностей важливо впроваджувати системні поліпшення в бізнес-кліматі. Це може включати в себе удосконалення правових механізмів та податкової системи, зміцнення захисту інтелектуальної власності, а також розвиток інфраструктури та освітніх програм для підготовки фахівців у галузі стартапів. Розуміння цих факторів та впровадження стратегій для подолання нестабільного становища допоможе зміцнити стартап-екосистему в Україні та сприяти її стійкому розвитку.

### **3.3 Пропозиції щодо поліпшення фінансового забезпечення стартапів**

Привабливість України для венчурних інвестицій грає критичну роль у стимулюванні економічного розвитку та інновацій. Для досягнення цієї мети необхідно впроваджувати комплексні заходи, спрямовані на створення сприятливого клімату для венчурного капіталу в Україні.

Це може включати в себе податкові пільги та звільнення від певних обов'язків для венчурних інвесторів. Додатково, важливо розглядати можливості надання фінансової підтримки та грантів для венчурних фондів, що сприятиме їхньому активному участю в екосистемі стартапів.

Покращення правового середовища також має вирішальне значення. Спрощення процедур реєстрації та ліцензування для венчурних фондів допоможе зменшити адміністративні бар'єри та прискорити їхню діяльність. Крім того, удосконалення механізмів захисту прав інвесторів сприятиме підвищенню рівня довіри та прозорості у сфері венчурних інвестицій.

Для ефективності таких заходів важливо враховувати глобальні тренди у венчурних інвестиціях та адаптувати стратегії відповідно до міжнародних стандартів. Залучення консультантів та експертів з міжнародного ринку може допомогти у створенні ефективних інструментів та практик для венчурних фондів в Україні.

Розгляд можливостей грантів та субсидій для стартапів в Україні є ключовою складовою стратегії створення сприятливого середовища для їхнього розвитку.

На сучасному етапі державні програми фінансування для стартапів в Україні включають в себе грантові конкурси та субсидії для підтримки певних галузей та видів діяльності. Проте, для оптимізації цих програм важливо враховувати потреби та особливості стартап-середовища.

Спрощення процедур подання заявок, а також зменшення бюрократичних бар'єрів є кроком у напрямку оптимізації. Підтримка швидшого та ефективного доступу до фінансування стане критичною для стартапів, особливо в їхньому початковому етапі.

Крім того, важливо розглядати можливості вдосконалення критеріїв відбору та оцінки проектів для грантових програм. Це дозволить забезпечити об'єктивність та справедливість при розподілі фінансових ресурсів.

Оптимізація державних програм фінансування має на меті не лише збільшення їхньої доступності, але й підвищення їхньої ефективності в контексті досягнення конкретних цілей розвитку стартап-екосистеми. Посилення взаємодії між державними інституціями, бізнес-спільнотою та експертами забезпечить вдосконалення фінансової підтримки для українських стартапів та сприятиме їхньому стабільному розвитку.

Збільшення доступу до краудфандингу та краудлендінгу в Україні стає ключовим завданням для підтримки розвитку стартапів та інноваційних проектів. Ці форми фінансування не лише надають можливість залучити необхідний капітал, але й сприяють активізації спільноти та підвищенню інтересу громадськості до новаторських ідей.

Зокрема, краудфандинг, може стати ефективним інструментом для стартапів, які шукають підтримку у широкій аудиторії.

З іншого боку, краудлендінг може включати в себе не лише фінансову підтримку, але й залучення ресурсів та експертів для реалізації ідеї. Важливо розглядати можливості створення платформ, які сприяють взаємодії між стартапами та учасниками громадськості для обміну ідеями та навичками.

Однак, для досягнення успіху в цьому напрямку, важливо враховувати особливості регулювання та правового середовища, а також створювати свідомість серед підприємців щодо переваг та викликів, пов'язаних з краудфандингом та краудлендінгом.

Розвиток блокчейн-технологій в Україні в контексті фінансової підтримки стартапів визначає нові перспективи та можливості для екосистеми інновацій. Блокчейн, як розподілена технологія, може сприяти покращенню ефективності та безпеки фінансових процесів, що є важливим для залучення інвестицій та підтримки стартапів.

Застосування технології блокчейн у фінансах відкриває можливості для створення децентралізованих фінансових систем, таких як децентралізовані фінансові платформи. Ці платформи можуть надавати стартапам доступ до нових джерел капіталу, обходячи традиційні фінансові посередники.

Блокчейн також може використовуватися для створення "токенів", які представляють цифрові активи або права власності. Це відкриває шлях для проведення Initial Coin Offerings (ICO) або Security Token Offerings (STO), які можуть бути використані для залучення інвестицій для стартапів [22, с 169].

Децентралізовані блокчейн-рішення можуть також полегшити процеси ведення обліку та звітності для стартапів, зменшуючи бюрократичні бар'єри та забезпечуючи більшу прозорість у фінансовій діяльності.

Важливо враховувати, що розвиток блокчейн-технологій також вимагає вирішення питань щодо регулювання та забезпечення безпеки, щоб створити сприятливе середовище для впровадження цих інновацій у фінансовий сектор та підтримку стартапів.

Створення партнерств між публічним та приватним секторами може сприяти реалізації значущих проектів та створенню сприятливого клімату для ефективного використання ресурсів.

Приватні компанії можуть брати участь у спільних інвестиціях, спрямованих на підтримку перспективних стартапів та інноваційних проектів. Це відкриває можливості для об'єднання фінансових зусиль та ресурсів для досягнення важливих цілей, таких як розробка нових

технологій, вдосконалення інфраструктури та стимулювання економічного росту.

Створення партнерств також може включати спільну розробку проектів, де приватні компанії діляться своїм експертним досвідом та ресурсами для досягнення спільних цілей. Це сприяє обміну знаннями та створенню інноваційних рішень, що може виявитися важливим для вирішення сучасних викликів та стимулювання розвитку різних галузей.

Однак для успішного залучення приватних компаній до таких ініціатив важливо враховувати їхні бізнес-інтереси, створювати прозорі умови співпраці та розробляти ефективні механізми управління проектами. Такий підхід сприятиме ефективному використанню ресурсів та досягненню спільних успіхів у сфері інновацій та розвитку.

Забезпечення стартапів освітою з фінансового планування та управління ресурсами в Україні визначає важливість формування компетенцій у сфері фінансів для підтримки бізнесу та забезпечення його стійкості. Надання консультацій з фінансового менеджменту виступає ключовим елементом у підвищенні фінансової грамотності підприємців та сприяє уникненню ризиків та збільшенню ефективності фінансового керівництва.

Освіта з фінансового планування важлива для стартапів, оскільки надає підприємцям необхідні навички та інструменти для розробки детального та реалістичного фінансового плану. Це включає аналіз витрат, прогнозування прибутків, управління ліквідністю та оцінку фінансових ризиків.

Консультації з фінансового менеджменту дозволяють стартапам отримати індивідуальні поради та підтримку в розв'язанні конкретних фінансових питань. Експертні консультації можуть стати важливим джерелом знань для ефективного управління фінансами, оптимізації бюджету та визначення стратегій фінансового розвитку.

Розвиток екосистеми стартапів потребує створення та розвитку інститутів бізнес-ангельства та венчурного інвестування. Зокрема, створення мережі інвесторів та інкубаторів стартапів в Україні сприятиме створенню сильного та життєздатного стартап-середовища.

Створення краудфіндингових платформ – один з шляхів впливу на розвиток стартапів через доступність фінансування від широкого кола осіб. Залучення громадської підтримки та можливість взаємодії з потенційними клієнтами та прихильниками додасть елемент соціальної взаємодії до фінансування проектів.

Регулярне проведення та поширення інвестиційних форумів для обміну досвідом та встановлення корисних партнерств між стартапами та інвесторами допоможе привернути увагу та залучити необхідні ресурси для розвитку.

Формування фінансової грамотності в Україні не тільки сприятиме успіху стартапів, але й впливатиме на сталість економічного розвитку країни, створюючи умови для стабільності та інноваційного росту.

Розвиток інноваційних фінансових центрів для стартапів в Україні передбачає об'єднання ключових учасників екосистеми, включаючи стартапи, інвесторів, бізнес-акселератори та інші структури.

Інноваційні фінансові центри створюють сприятливе середовище для розвитку стартапів, надаючи доступ до фінансових ресурсів, експертної підтримки та можливостей для масштабування. Вони також сприяють обміну досвідом та знаннями між учасниками екосистеми, що сприяє розвитку інновацій та впровадженню передових технологій.

Створення екосистем для обміну досвідом та ресурсами в Україні важливе для побудови спільноти, де підприємці можуть взаємодіяти, ділитися знаннями та знаходити спільних партнерів. Це сприяє створенню інноваційних рішень та розвитку технологічного підприємництва в країні.

Поліпшення фінансового забезпечення грає важливу роль у розвитку стартап-екосистеми в Україні. Забезпечення стартапів достатнім фінансуванням є ключовим елементом для стимулювання інновацій, створення нових продуктів та послуг, а також залучення талановитих підприємців.

Фінансова підтримка дозволяє стартапам реалізовувати свої ідеї та плани, виконувати дослідження та розробки, а також прискорювати ринкове впровадження їхніх інновацій. Це створює сприятливе середовище для конкурентоспроможності та виходу на міжнародний ринок, сприяючи економічному зростанню країни.

Фінансова підтримка також грає ключову роль у зменшенні ризиків для інвесторів, що стимулює їхній інтерес до участі в українських стартапах. Залучення великої кількості інвестицій створює можливості для розвитку інноваційних ідей та формування перспективних галузей.

Окрім того, поліпшення фінансового забезпечення розкриває можливості для співпраці між різними гравцями у стартап-екосистемі, такими як уряд, бізнес-інкубатори, академічні установи та інші структури. Це сприяє створенню комплексного підходу до підтримки стартапів та забезпеченню їхнього сталого розвитку в Україні.

### **Висновки до розділу 3**

Узагальнюючи, фінансування стартапів визначається комплексом глобальних трендів та інновацій, які стають ключовими драйверами розвитку сучасного підприємництва. Зростання ролі фінтеху, краудфандингу, ризикового капіталу, спеціалізованих підходів та взаємодії з корпоративним сектором свідчать про постійні зміни у фінансовому ландшафті для стартапів.

Особливо важливими стають інновації у фінансовому секторі, такі як використання блокчейну та криптовалют, що відкривають нові можливості для фінансування та забезпечують гнучкі та глобальні рішення. Взаємодія з корпоративним сектором та інтерес до ринків, що розвиваються, також свідчать про еволюцію стратегій венчурного капіталу.

Українські стартапи стикаються із внутрішніми викликами, включаючи недостатню підтримку з боку держави та низький рівень зацікавленості в інноваційних проектах. Проблема відсутності вітчизняних замовників та недолік фінансової підтримки може стримувати розвиток стартапів в Україні порівняно з іншими країнами.

Для подолання цих труднощів важливо впроваджувати комплексні заходи, зокрема сприяти взаємодії з приватним сектором, приваблювати іноземних інвесторів та вдосконалювати правове середовище. Залучення грантів та субсидій, а також створення сприятливого клімату для венчурного капіталу, може збільшити конкурентоспроможність українських стартапів на глобальному ринку.

Загалом, розвиток стартап-екосистеми в Україні вимагає комплексного підходу та взаємодії між урядом, бізнесом та інвесторами, зокрема врахування глобальних тенденцій та адаптацію до міжнародних стандартів. Тільки таким чином Україна зможе реалізувати свій інноваційний потенціал та стати привабливим ринком для венчурних інвестицій.



## ВИСНОВКИ

У сучасному світі ключову роль у стимулюванні та утриманні стартапів відіграє фінансування. Це особливо важливо на ранніх етапах їхнього розвитку, коли потрібні великі витрати на дослідження та розробку, залучення талановитого персоналу та встановлення необхідної інфраструктури.

Фінансування для стартапів може надходити з різних джерел, включаючи гранти, краудфандинг, венчурні інвестиції та корпоративні фонди. Важливою є різноманітність джерел фінансування, оскільки вона дозволяє стартапам зменшувати ризики та забезпечувати стабільність на різних етапах їхнього розвитку.

Дані свідчать про те, що стартапи, які успішно залучають фінансування, мають можливість активно вкладатися у проведення інноваційних досліджень та розробок. Такий взаємозв'язок підтверджує важливість фінансової підтримки для стимулювання інновацій та забезпечення конкурентоспроможності на ринку.

Більшість інвесторів, що вкладають кошти в стартапи, розглядають не лише фінансовий потенціал проекту, але й команду, ідею та можливість швидкого масштабування бізнесу. Також важливою стає роль екосистеми, що надає стартапам доступ до необхідних ресурсів, включаючи менторську підтримку та інфраструктуру.

Для стартапів фінансове планування та ефективне управління ресурсами є ключовими аспектами, визначаючи успіх чи невдачу підприємства. Дослідження та практика показують, що стартапи, які успішно впроваджують систематичне фінансове планування, мають більше шансів на стабільний розвиток.

Важливо враховувати інтеграцію детального аналізу і прогнозу фінансових потоків в робочий процес стартапу. Це не лише дозволяє точно

визначити потреби в ресурсах, але й створює стратегічний механізм для досягнення фінансової стійкості.

Статистика показує, що стартапи, які управляють своїми фінансами з урахуванням різноманітних чинників, таких як витрати, прибутковість, ризики та можливості, мають більше шансів привернути інвесторів та забезпечити стабільний розвиток.

Дані також вказують на те, що оптимізація витрат та ефективне управління капіталом є критичними для забезпечення стартапу конкурентоспроможності. Інтеграція фінансового планування у стратегічний розвиток стартапу допомагає уникнути ризиків та адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

Вивчення фінансування розвитку екосистеми стартапів в Україні вказує на кілька ключових аспектів, які варто враховувати. Аналіз інвестиційного середовища вказує на те, що останнім часом спостерігається певне зростання інтересу до українських стартапів з боку венчурних фондів та інвесторів.

Фінансування стартапів в Україні значною мірою залежить від державних ініціатив та програм. За останні роки було запроваджено ряд інноваційних програм, спрямованих на підтримку стартап-екосистеми, таких як грантові програми, податкові пільги та інші стимули.

Станом на листопад 2022 року всі українські стартапи мають загальну вартість €23,3 млрд. Це на 4 мільярди євро менше, ніж у 2021 році. З 2,5 млрд євро у 2017 році вартість українських стартапів зросла більш ніж у дев'ять разів за останні п'ять років.

Наразі в Україні працює 1500 стартапів, з яких понад 600 засновані українцями або випускниками місцевих вишів. Недолік фінансування, особливо на ранніх стадіях розвитку, залишається однією з найбільш проблемних точок.

Важливо враховувати також взаємодію між різними гравцями української стартап-екосистеми, такими як урядові органи, бізнес-середовище та активісти. Тільки комплексний підхід та спільні зусилля можуть сприяти збалансованому та стабільному розвитку екосистеми.

Зарубіжний досвід фінансового забезпечення стартапів свідчить про важливість різноманітних джерел інвестицій для стимулювання інновацій та розвитку нових компаній. Країни з розвиненими стартап-екосистемами, такі як США, Ізраїль та Сінгапур, активно використовують венчурне фінансування, гранти, краудфандинг та інші форми інвестицій для підтримки перспективних ідей та підприємств.

Зокрема, США славиться своєю розвинутою системою венчурного капіталу, що дозволяє стартапам отримати необхідні фінансові ресурси на всіх етапах їхнього розвитку. Ізраїль визначається активним застосуванням грантів та спеціальних програм для підтримки інноваційних ідей, а Сінгапур активно працює над створенням сприятливого фінансового середовища для стартапів через різноманітні ініціативи та державні програми.

Важливим фактором є також співпраця між урядом, бізнес-середовищем та академічними установами у сфері фінансування. Зарубіжний досвід вказує на необхідність тісної співпраці різних секторів господарства для створення ефективної системи підтримки стартапів.

Аналіз основних перешкод розвитку екосистеми стартапів в Україні вказує на кілька критичних аспектів, які потребують уваги та подолання для підтримки інновацій та підприємництва у країні.

По-перше, низький рівень доступності фінансових ресурсів є серйозною перешкодою для багатьох стартапів. Обмежений доступ до венчурного капіталу та інших джерел фінансування ускладнює шлях розвитку інноваційних проектів. Це особливо актуально для підприємств на ранніх етапах розвитку.

По-друге, бюрократичні та правові труднощі можуть значно уповільнити процес створення та розвитку стартапів. Складні процедури реєстрації, високі податки та нестабільне правове середовище створюють додаткові труднощі для підприємців.

Третім важливим фактором є нестача кваліфікованого персоналу та експертної підтримки для стартапів. Низький рівень фахівців та відсутність ефективної системи консультацій можуть обмежувати можливості стартапів розвиватися та конкурувати на світовому ринку.

Виходячи з аналізу фінансового забезпечення стартапів в Україні, треба сказати про потребу в реформах та системних змінах для створення більш сприятливого середовища для інновацій та розвитку підприємництва.

По-перше, важливо звернутися до питання фінансової підтримки на ранніх етапах розвитку стартапів. Створення спеціальних фондів та програм для надання венчурного капіталу та грантів допоможе зменшити фінансові бар'єри для молодих інноваційних підприємств.

По-друге, потрібно працювати над спрощенням бюрократичних процедур та підвищенням прозорості у сфері фінансування. Це створить умови для більшої довіри інвесторів та забезпечить ефективніше використання фінансових ресурсів.

Третім аспектом є розвиток освітніх програм та підтримка ініціатив, спрямованих на підвищення фінансової грамотності серед підприємців. Надання навичок у галузі фінансового планування та управління ресурсами допоможе стартапам бути більш ефективними та стійкими у фінансовому відношенні.

Впровадження цих заходів дозволить створити сприятливі умови для розвитку стартапів в Україні та залучення більшого обсягу інвестицій у інноваційні проекти.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>
2. Багдасарьян І.С., Сочнева Е.Н. Соціальне підприємництво: місце і роль в регіональній економіці інноваційного розвитку. - Фундаментальні дослідження. 2016. - № 9 (частина 2). С. 321-324.
3. Бобрицький Д. 24 успішних українських стартапи, на яких найбільше заробили [Електронний ресурс] / Дмитро Бобрицький. URL: [https://24tv.ua/24\\_uspishnih\\_ukrayinskih\\_startapi\\_na\\_yakih\\_naybilshe\\_zarobili\\_n\\_603784](https://24tv.ua/24_uspishnih_ukrayinskih_startapi_na_yakih_naybilshe_zarobili_n_603784)
4. Вартість усіх українських стартапів складає €23,3 млрд. URL: <https://ain.ua/2023/12/14/vartist-usih-ukrayinskyh-startapiv-2023/>
5. В Чернівецькій області буде створено 279 нових робочих місць в рамках урядової програми «єРобота». URL: <https://vanchykovetska-gromada.gov.ua/24/2549/>
6. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. Економіка України. 2015. № 1. С. 14
7. Гладка Л., Колеснік Є. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. Молодий вчений. № 4(44). С. 647–651.
8. Дрималовська Х. В., Жигadlo О. І. Сучасні тенденції розвитку стартапів: вітчизняний та міжнародний досвід. URL: [http://bses.in.ua/journals/2019/40\\_2019/18.pdf](http://bses.in.ua/journals/2019/40_2019/18.pdf) (дата звернення: 05.06.2020)
9. Дуб А.Р., Хлопецька М.-С.Б. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. Соціально-економічні проблеми

сучасного періоду України. 2016. Вип. 1. С. 87-92. URL:

[http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2016\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_22).

10. Європейська мережа стартапів [Електронний ресурс]. URL:

<http://europeanstartupnetwork.eu/vision/>

11. «єРобота» від «Дія». URL: <https://erobota.diiia.gov.ua>

12. Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Сідлецька А.О. Основні проблеми та перспективи розвитку ринку стартапів в Україні. Бізнес Інформ. 2020. № 9. С. 303–311. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-303-311>

13. Івашова Н.В. Start up проекти – інструмент реалізації інновацій / Н.В. Івашова // Економічні проблеми сталого розвитку: міжнар. наук. - практич. конф., 24-26 квітня 2013 р.: тези доповіді. – Суми, 2013. – Т.4. – С. 115–116.

14. Касич А. О. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/13339/1/6.pdf>

15. Крицький Д.М. Бізнес-моделі в стартап проектах / Крицький Д.М., Погудіна О.К., Болкун Ю.О. // Управління розвитком складних систем. – 2016. - №28. С. 95-100.

16. Ковальова А.М. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід. URL: [http://confcontact.com/2014\\_02\\_meshko/37\\_Kovalyova.htm](http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm).

17. Конкурентоспроможність розвитку українського ринку високих технологій / О. Б. Мрихіна, А.Р. Стояновський, Т.І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №9 (171). – С. 215-225

18. Корж А.Л Україна втратила п'ять позицій у рейтингу країн для відкриття стартапу. Новини. 24.06.2021. URL: <https://thepage.ua/ua/news/ukrayina-zajnyala-34-misce-v-svitovomu-rejtingu-startapiv>

19. Кохан М. О., Мазур А. В. Стратегія розвитку стартап-підприємництва в Україні з урахуванням досвіду Німеччини. Стратегія економічного розвитку України. 2021 №21. С. 34-53. URL: <http://sedu.kneu.edu.ua/article/view/250459>
20. Кохан М. О., Мазур А.В. Державне регулювання стартап-підприємництва. Формування ринкової економіки. 2021. №45. С. 130-143. URL: <http://publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/economics/article/view/3941>
21. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Фредерік Лалу ; пер. з англ. Романа Ключко. – Х.: КСД, 2017. – 544 с.
22. Мазур А. В. Стан та тенденції фінансування стартапів в Україні. Формування ринкової економіки. 2021. №46. С. 164-174. URL: <http://publications.lnu.edu.ua/collections/index.php/economics/article/view/3841>
23. Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті
24. На Буковині створять 565 нових робочих місць в рамках урядової програми “єРобота”. URL: <https://bukinfo.com.ua/ekonomika/na-bukovyni-stvoryat-565-novyh-robochyh-misc-v-ramkah-uryadovoji-programy-yerobota>
25. 5 найуспішніших стартапів України. URL: <https://ucucfe.lvbs.com.ua/top-5-najuspishnishykh-ukrayinskyh-startapiv-na-kickstarter/>
26. Пікуль В.С. Що таке стартап? URL: [https://3222.ua/ru/article/scho\\_take\\_startap.htm](https://3222.ua/ru/article/scho_take_startap.htm)
27. Рудь Н.Т., Богатко Б.В. Стартапи: тенденції розвитку та ризики. Економічний форум. 2/2021, с. 46–54. URL: [http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy\\_forum/article/view/203/190](http://e-forum.lntu.edu.ua/index.php/ekonomichnyy_forum/article/view/203/190)
28. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Концептуальні засади стратегії розбудови технологоорієнтованих стартапів в інтересах інноваційного розвитку економіки України. Бізнес Інформ. 2020. №9. С. 65–75. URL: [https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020\\_9\\_0\\_65\\_75](https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_9_0_65_75)

29. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Створення статистичного підґрунтя для оцінки особливостей інноваційних стартапів України. Статистика України. 2016. № 1. С. 18-21.
30. Ситник Н.А. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. БізнесІнформ. № 8. 2016. С. 64–68.
31. Стадії розвитку стартапу. Електронний ресурс. URL: <https://sites.google.com/site/itbusinesscenter/start-up---startup--kak-eto-rabotaet>
32. Стартапи в Україні. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап>
33. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? URL: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>.
34. 10 стартапів, що змусили світ говорити про Україну в 2018-му. URL: <https://www.holosameryky.com/a/desiat-startapiv-shcho-zmusyly-svit-hovoryty-pro-ukrainu-v-2018/4718865.html>
35. 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.
36. Україна опинилася на 37 місці в рейтингу країн за кількістю стартапів. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/337380/ukrayina-opynylasya-na-37-mistsi-v-rejtyngu-krayin-za-kilkistyuu-startapiv>
37. Український стартап Preply залучив \$70 млн на розвиток ШІ-технологій. URL: <https://shotam.info/ukrainskyuu-startap-preply-zaluchyv-70-mln-na-rozvytok-shi-tekhnologiy/>
38. Українські стартапи, які стали відомі на весь світ. URL: <https://lemarbet.com/ua/razvitie-internetmagazina/made-in-ukraine-ukrainskie-startapy/>
39. Успішні українські стартапи: Приклад Petcube. URL: <https://ucluster.org/blog/2020/08/uspishni-ukrainsli-startapi-petcube/>
40. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2013. № 52. С. 122-128.



41. Шлях українського єдинорога Grammarly — найцікавіше з матеріалу Forbes. URL: <https://dou.ua/lenta/news/ukrainian-unicorn-grammarly/>
42. Що треба знати про гранти для бізнесу в Україні. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-vidbudova/3685782-so-treba-znati-pro-granti-dla-biznesu-v-ukraini.html>
43. Bosma N., Meijaard J., van Popta G. Learning in the business start-up process (Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs) URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/7074583.pdf>
44. Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2017/2018. URL: <https://www.gemconsortium.org/report>
45. Global Startup Ecosystem Report 2018. URL: <https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf>
46. Graham, P. Startup – Growth. URL: [www.paulgraham.com](http://www.paulgraham.com)
47. European startup monitor 2019/2020 [Electronic resource]. URL: [http://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019\\_2020\\_21\\_02\\_2020-1.pdf](http://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019_2020_21_02_2020-1.pdf) (date of appeal: 28.04.20). – Title screen.
48. Europe’s Hidden Entrepreneurs Entrepreneurial Employee Activity and Competitiveness in Europe. World Economic Forum. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Entrepreneurship\\_in\\_Europe.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Entrepreneurship_in_Europe.pdf)
49. Hoang N. “A Guide for startups Bachelor’s Thesis”. URL: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/101255/Hoang\\_NgaQuynh.pdf?sequence=1](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/101255/Hoang_NgaQuynh.pdf?sequence=1)
50. Mansfield M. (2018), “STARTUP STATISTICS – The Numbers You Need to Know”. URL: <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statistics-small-business.html>
51. Murray Newlands: Building a Business Plan: 5 Things Every Startup Needs to Succeed. URL: <https://www.inc.com/murray-newlands/building-a-business-plan-5-things-every-startup-needs-to-succeed.html>
52. Salamzadeh A. and Kesim H. (2015), “Startup Companies: Life Cycle and Challenges The 4th International Conference on Employment”, Education and

Entrepreneurship (EEE), At Belgrade, Serbia. URL:

[https://www.researchgate.net/publication/280007861\\_Startup\\_Companies\\_Life\\_Cycle\\_and\\_Challenges](https://www.researchgate.net/publication/280007861_Startup_Companies_Life_Cycle_and_Challenges)

53. Startup Ranking. Countries Ranking. URL:

<http://www.startupranking.com/countries>.

54. The Kauffman Index of Startup Activity. URL:

[https://www.kauffman.org/~media/kauffman\\_org/microsites/kauffman\\_index/startup\\_activity\\_2016/kauffman\\_index\\_startup\\_activity\\_national\\_trends\\_2016.pdf](https://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/microsites/kauffman_index/startup_activity_2016/kauffman_index_startup_activity_national_trends_2016.pdf)

55. TCdata360. The World Bank. URL:

[https://tcdata360.worldbank.org/indicators/aps.ea.total?country=TUR&indicator=3116&countries=BRA&viz=line\\_chart&years=2001,2017&compareBy=region](https://tcdata360.worldbank.org/indicators/aps.ea.total?country=TUR&indicator=3116&countries=BRA&viz=line_chart&years=2001,2017&compareBy=region)

56. The Startup Europe Ecosystem. Analysis of the Startup Europe projects and of their beneficiaries Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018.46p. URL:

[http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110945/jrc110945\\_jrc110945\\_the\\_startup\\_europe\\_ecosystem.pdf](http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC110945/jrc110945_jrc110945_the_startup_europe_ecosystem.pdf)

57. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/>

## ДОДАТКИ

## Додаток А

