

# РОЛЬ СТАРТАПІВ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ ТА ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

Вінницький національний технічний університет

## **Анотація**

*В даній статті розглянуто роль та етапи розвитку стартапів в Україні, а також проаналізовані основні джерела їх фінансування.*

**Ключові слова:** *стартап, інвестиції, краудфандинг, бізнес, бізнес-янгол, капітал, технології, акселератор.*

## **Abstract**

*In this article discusses the role and stages of the development of startups in Ukraine, as well as analyzes the main sources of their financing.*

**Keywords:** *startup, investments, crowdfunding, business, business angel, capital, technology, accelerator. technologies, accelerator.*

## **Вступ**

Останні кілька років називають «ерою стартапів». Світ стрімко змінюється, технології з'являються, розвиваються, змінюють одна одну – те, що було проривом кілька років тому стає буденною річчю, ринок же постійно потребує все нових і нових ідей, рішень, винаходів. В таких умовах навіть провідні технологічні гіганти не встигають задовольняти попит, що зростає, саме тому останні роки бум стартапів не зупиняється.

Проте не кожному з таких проектів вдається стати не те, що новим проривом, Facebook чи Google нашого часу, а хоча б проіснувати декілька років. Чому ж? Більше 50% стартапів припиняють існування протягом перших 5 років після створення, причому в 46% випадків через некомпетентність, в 30% – проблеми з менеджментом, брак досвіду, 13% через непередбачувані обставини (пограбування, природні катаклізми тощо), 11% – нестача досвіду в питаннях, пов'язаних з товарами та обслуговуванням. Причому лише 40% всіх стартапів є прибутковими. Що стосується сфер, то найуспішнішими є стартапи в сфері фінансів, страхування та нерухомості – 58% таких проектів існують більше 4 років. Найменш успішними є інформаційні стартапи – тільки 37% компаній існують більше 4 років [1].

## **Результати дослідження**

Кожен стартап унікальний і має власні стадії розвитку. Але виділяють 5 загальних етапів, які проходить кожен такий проект:

- зародження (seed stage);
- запуск (startup stage);
- зростання (prototype);
- розширення (expansion);
- “вихід”(exit) [2].

Існує також альтернативний, більш розширений опис розвитку стартапу, який багато в чому перегукується з циклом розробки програмного забезпечення, і фінансується він, як правило, не за рахунок кредитів банків [3]:

1. Стадія pre-startup включає етап підготовки, зародження, створення прототипу, реалізації робочого прототипу, випуску альфа-версії продукту, виходу непублічної бета-версії продукту та після цього публічної бета-версії.
2. Запуск.
3. Post-startup, що включає зростання, розширення, вихід(в тому числі і через IPO).
4. Фінансування стартапів також розподіляється за етапами.

Pre-seed капітал повинен покрити 1 стадію розвитку стартапа і зазвичай має три основних джерела фінансування [1, 4]:

- Дурні, друзі, сім'я: англійською FFF (Fools, friends and family) – люди, які щиро вірять в перспективи стартапу;

- Бізнес-янгели: в минулому самі засновники стартапів, які успішно «вивели» свої проекти і вирішили інвестувати гроші в інші стартапи(або свої власні) або інвестори, які, не будучи пов'язаними з технічними областями, хочуть допомогти перспективним на їхню думку компаніям в розвитку. На відміну від венчурних капіталів, бізнес-янгели вкладають свої власні кошти на одній із найризикованіших стадій існування стартапів. Натомість такий інвестор зазвичай отримує місце в раді директорів та право блокування рішень засновників у випадку, якщо вони здаються йому нерозумними;

- Акселератори: ще кілька років тому в Європі навряд чи можна було знайти більше 5 стартап-акселераторів, проте зараз вони існують в кожному великому європейському місті. Такі організації надають капітал, менторство і простір для команд в обмін на 5-10% акцій. Seedcamp, TechStars, Startup Sauna, Plug and Play Valencia / Berlin, SeedRocket є найпопулярнішими європейськими акселераторами.

Seed капітал – кошти, необхідні для старту компанії та для того, щоб спробувати знайти свою нішу на ринку. В Європі seed раунди коливаються в межах від 250000 до 750000 або 1000000 євро. Головні інвестори на цій стадії – бізнес-янгели, суперянгели і фірми венчурного капіталу, котрі працюють на ранніх етапах. Останніми роками на теренах Європи з'являється все більше нових гравців, які, теоретично, міняють і зміцнюють екосистему в кращу сторону.

Отже, способи фінансування на цьому етапі такі:

Краудфандинг: є 2 його типи, які пов'язані саме зі сферою стартап інвестування. Для креативних проектів і стартапів в області апаратного забезпечення поширений краудфандинг, заснований на винагороді, де лідерами є сайти Kickstarter та Indiegogo. Користувачі можуть підтримати проекти, які їм подобаються, та отримати щось матеріальне взамін(фізичні або цифрові продукти чи сервіси), не отримуючи при цьому акцій компанії, якій вони допомогли. Іншим типом є акційний краудфандинг. В цьому випадку, інвестуючи інвестори натомість отримують акції стартапа, стаючи співвласниками та отримуючи право голосу в питаннях, що стосуються долі проекту. Цей тип інвестування часто використовують платформи, які служать агрегаторами: вони відбирають стартапи та запрошують інвесторів для їхнього фінансування через платформу, яка отримує відсотки за кожен завершений угоду. Найвідомішими з них на теренах Європи є Seedrs, Companisto та FundedByMe. Регулювання роботи таких платформ залежить від країни, в якій вони розташовуються.

Синдикатне інвестування: дозволяє бізнес-ягелам об'єднуватись один з одним. Це означає, що янгели з гарною репутацією можуть вести інвестиції на ранній стадії стартапа і дозволяють іншим ягелам приєднуватись до них, забезпечуючи надходження додаткового капіталу на раундах фінансування. Перевага для кожної з трьох сторін є очевидною:

- основний бізнес-ягел обирає стартап, в яких хоче інвестувати і в той же час не стикається з ситуацією, коли йому потрібно забезпечити весь капітал;

- бізнес-янгели, які приєднуються не повинні обирати стартап;

- стартапи можуть отримувати більше грошей, ніж зазвичай, за короткий строк.

Янгельські синдикатні платформи, такі як Starturpxplore і AngelList беруть плату за кожен закритий угоду і створюють платформи, інвестори і компанії можуть зустрітись.

Розглянемо фінансування стартапів на стадії росту. Стартапи, які доходять до етапу серії А, зазвичай уже визначились із своїм продуктом, розміром ринку і потребують фінансів для масштабування та розвитку систем дистрибуції або для створення бізнес-моделі, якщо вони її ще не мають. Може здатись, що угоди серії А найприбутковіші, проте варто зазначити, що лише 6% європейських компаній вдалось укласти угоду на раунді А з 2009.

Щодо серія Б, то як пояснює Елад Джіл у своєму блозі про фінансування стартапів, серія Б – етап, коли компанії шукають інвестиції на масштабування бізнесу. успішні проекти на цьому етапі вже мають сформовану базу користувачів і бізнес-модель, що працює. В Європі серія Б зазвичай стартує з 6 мільйонів євро і може сягати 8-10 мільйонів євро. На теренах Європи угоди серії Б залишаються на одному рівні з 2009 до 2014 року, в той час як на території США вони зросли на 37%. Іншими словами, угоди цієї серії в Європі далеко не так поширені, як на території США і зазвичай укладаються у випадку участі в угоді американської компанії венчурного капіталу.

Компанії, що досягли стадії серія С, є абсолютно самодостатні. Бізнес-модель працює незалежно від того, прибуткова компанія чи збиткова, користувацька база розширюється і виконавчі директори

цих компаній можуть планувати поглинання. Фінансові раунди на цих етапах варіюється від десятків до сотень мільйонів. Головна відмінність серії С від інших раундів, окрім сум інвестицій, є те, що зазвичай головними інвесторами виступають приватні акціонерні фірми та інвестиційні банки за участі великих фірм венчурних капіталів. З цього етапу стартап переходить в ІРО або ж поглинається більшою компанією [4].

### Висновки

Ситуація в Україні не надто сприятлива для створення та розвитку стартапів: складна економічна ситуація, довготривала криза, непривабливі умови для інвестицій. Попри це, Україна – батьківщина ряду дуже успішних всесвітньо відомих і всесвітньо використовуваних технологічних проєктів, таких як Depositphotos, GitLab, Grammarly, Petcube, Clicky, Terrasoft, Coursmos, Senstone, TemplateMonster. Крім того, кількість таких проєктів кожного року збільшується – на даний момент в Україні існує більше 3000 стартапів. Каталізатором цього процесу є можливість залучити інвестиції від локальних та міжнародних інвесторів. З початку 2016 року суми коштів, що вкладаються в українські стартапи зросли на 36 % у порівнянні з 2015 роком. На даний час ця сума складає понад \$ 4,8 млн [5].

### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. STARTUP STATISTICS – The Numbers You Need to Know [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statistics-small-business.html>
2. Seed and pre-seed – trends and definitions [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.theequitykicker.com/2016/06/23/seed-and-pre-seed-trends-and-definitions/>
3. Нікіфорова Л.О. Теоретико-ігрова модель оптимізації взаємодії фінансових структур та start-up в малому бізнесі / Л. О. Нікіфорова, Дун Сін'їн // Проблеми системного підходу в економіці – 2018. – № 4(66). – С. 174-178.
4. Understanding differences in startup financing stages [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://startupxplore.com/en/blog/types-startup-investing/>
5. Стартапи в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап#Стартапи\\_в\\_Україні](https://uk.wikipedia.org/wiki/Стартап#Стартапи_в_Україні)

**Стадній Олександра Юрїївна** – студентка групи ЗАКІТ-18м Факультету комп'ютерних систем та автоматики Вінницького національного технічного університету, м. Вінниця, [alix.stadniy@gmail.com](mailto:alix.stadniy@gmail.com).

Науковий керівник: **Нікіфорова Лїлія Олександрівна** - к.е.н., доцент каф. ЕПВМ, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця. [nikiforovalilia@gmail.com](mailto:nikiforovalilia@gmail.com), [nikiforova@vntu.edu.ua](mailto:nikiforova@vntu.edu.ua)

**StadniiOleksandra** – student of the Faculty of computer systems and automation at Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, [alix.stadniy@gmail.com](mailto:alix.stadniy@gmail.com).

Supervisor: **Nikiforova Liliya Oleksandrivna** – Ph.D. (Econ.), Associate Professor, Associate Professor of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.