

ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІ СТАРТАПИ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена актуальній нині темі – фінансування малого інноваційного підприємства або стартапів. Одним із найважливіших завдань державної політики є досягнення стійкого економічного розвитку шляхом технологічної модернізації і диверсифікації галузей економіки. Потужним драйвером такого розвитку стають інноваційні компанії – стартапи, які найбільш швидко реагують на сучасні проблеми населення, тим самим збільшуючи якість життя громадян. Саме діяльність стартапів як інноваційних компаній стимулює виникнення нового промислового виробництва і на практиці змінює пріоритети прикладних досліджень і розробок.

Автор докладно описує такі технології фінансування, як венчурне фінансування, банківське кредитне фінансування, інвестиції родини та друзів, інвестиції бізнес-ангелів, а також форми державної підтримки інноваційних компаній.

Ключові слова: стартап, інновації, підприємство, джерела фінансування, технології.

Постановка проблеми. Специфічна особливість стартап-компанії полягає в хронічній нестачі фінансів, відсутності надійної матеріальної бази і хиткому становищі компанії на великому ринку. Всупереч розхожій думці стартап – це не зменшена копія великого підприємства, оскільки класичне розуміння бізнесу не має на увазі наявність інноваційних технологій.

Аналіз основних досліджень. Оскільки поняття «стартап» є відносно новим, особливо в Україні, літератури з цього питання не надто багато. Здебільшого сучасні автори розглядають шляхи успішного розвитку стартапів. Гай Кавасакі пропонує успішні моделі розвитку стартапів на прикладі Apple [2]. Пітер Тіль пояснює різницю між творенням нового і його тиражуванням [9]. В. Семиноженко запропонував трактування терміна «стартап» [3]. Визначний науковець В. Геєць зазначив, що підтримка інноваційного розвитку має відбуватися насамперед за рахунок збільшення фінансування інноваційної діяльності підприємцями, зокрема шляхом розширення можливостей для залучення фінансових ресурсів венчурного характеру [1, с. 14]. Є. Чазов розглядає стартапи

як чудову можливість для людей, які мають мрію створити щось, що принесе користь людям і дохід автору [8].

Мета статті – аналіз джерел залучення інвестицій в інноваційні стартапи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для активного розвитку будь-якого стартап-проекту необхідні фінансові вкладення. Розмір матеріальних потреб збільшується прямо пропорційно до зростання компанії. Тому в статті будуть розглянуті аспекти різноманітних джерел фінансування інноваційних стартапів та шляхи їх залучення.

Соціально-економічні трансформації в Україні доводять, що в розвитку країни важливу роль відіграє інноваційне підприємство. Особливо актуальним стає розвиток стартап-компаній як елементів національної інноваційної системи.

Стартап (англ. Startup), стартап-компанія – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але серйозно планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інформаційних технологій, які не вийшли на ринок або ледве почали на нього виходити і володіють обмеженим набором ресурсів [6].

Восновному термін «стартап» застосовується стосовно інтернет-компаній та інших

компаній, що працюють у сфері ІТ, однак це поняття поширюється і на інші сфери діяльності. Головне для стартапів – це інновації. Стартапи зобов'язані створювати щось нове або вдосконалювати вже наявне. Є думка, що українські стартапи в перспективі можуть перевести економіку на нові рейки.

Зазвичай стартапи запускають молоді люди віком 25–28 років. Вони вже мають досвід роботи у великих компаніях, завдяки якому краще розуміють чого хочуть, правильніше прораховують ризики, не стрибають з ідеї на ідею і працюють дисципліновано. Серед стартаперів рідко зустрічаються студенти. Проте в Європі й Америці вік стартаперів наближається до сорока.

У 2016 році в Україні було зареєстровано 161 стартап-компанію, в 2017 – 216 [9]. Нині в країні близько 3000 стартапів. А в найближчі роки може стати майже 5000. Відповідно, буде рости і кількість інвестицій. У 2016 році загальна сума інвестицій склала \$ 88 млн (без урахування 13 нерозкритих угод), а в 2017-му – \$ 265 млн. Серед найбільших інвестицій експерти відзначили Grammarly (\$ 110 млн), BitFury (\$ 30 млн), Petcube (\$ 10 млн), People. ai (\$ 7 млн), YayPay (\$ 5,3 млн) і Allset (\$ 5 млн) [4]. Також одразу три українські стартапи перемогли в різних номінаціях на міжнародному конкурсі Golden Kitty Awards, який втретє проводився в США.

Для успішного стартапу необхідні: блискуча ідея, детальний бізнес-план і надійне джерело фінансування. Без грошей стартап приречений на поразку. Для фінансування стартапів залучають широке коло джерел: кошти державних і приватних венчурних фондів, інвестиційних компаній, приватних стратегічних інвесторів («бізнес-ангелів»), ресурси, зібрані на спеціальних інтернет-майданчиках шляхом краудфандінгу тощо.

Основними потенційними інвесторами стартапів є венчурні фонди, які створюються спеціально для фінансування стартапів. Однак тут виникають деякі складнощі, оскільки для отримання кредиту від венчурного фонду компанія вже має перебувати на певному етапі розвитку, во-

лодіти надійною репутацією і мати кінцеву версію продукту. Велику роль відіграє її місце на ринку.

Джерелом коштів венчурних фондів стають гроші їх вкладників, тобто страхових компаній, приватних осіб, а також пенсійних фондів. Вони не зв'язуються з ненадійними компаніями і вважають кращими стартапи, що відрізняються середньою часткою ризику. Важливо, щоб компанія мала гарні перспективи і високий потенціал прибутковості.

Венчурні компанії усвідомлено йдуть на ризик інвестування в бізнес-ідею або проєкт, що перебуває на нульовій стадії зареалізації можливості отримання високих відсотків на відносно невелику суму вкладень [8].

Багато венчурних фондів закладають у схему роботи можливість повного або часткового списання вкладених коштів. Як компенсацію високих фінансових ризиків вони висувають вимоги до прибутковості інвестованих проєктів від 50% до 100% річних.

Венчурні фонди відбирають стартапи за кількома ключовими критеріями:

- Розмір цільового ринку – чим він глобальніший, тим більше у вас шансів отримати фінансування;
- Досвід роботи у цій сфері в автора проєкту. Для венчурного інвестора буде великим плюсом, якщо у стартапера є великий досвід практичної роботи в цій сфері, бажано по «обидві сторони барикади»;
- Наявність постійних замовників, зростання кількості клієнтів, збільшення прибутку або наявність якісної моделі, яка передбачає реалізацію перерахованих факторів;
- Грамотний бізнес-план або інвестпрограма, що обґрунтовують суму необхідних інвестицій, терміни повернення, очікуваний ефект від інвестування.

Популярним джерелом фінансування стартапів є банківські кредити. Якщо підприємець є постійним клієнтом протягом тривалого часу, це може принести велику користь для нього. За умови хорошої кредитної історії є шанс отримати кредит для малого бізнесу. Під час оформлення кредиту банк розглядає як позичальників лише клієнтів, у яких правильно оформлені документи, детально складено біз-

нес-план, повна документація про заста-ву, досить обсягу готівки для реалізації і рентабельності майбутнього проекту.

Також за необхідності без проблем можна отримати невеликий кредит під заста-ву майна в будь-якій фінансово-кредитній установі. Як заставу можна використовувати (якщо є) автомобіль, нерухомість, якою володієте (будинок, квартира), або будь-які інші активи. Оціночна вартість активів має відповідати або перевищувати суму, яку підприємець хоче оформити. Проте слід пам'ятати, що у разі несвоєчасної оплати платежів за відсотками і кредиту банк змушений застосовувати штрафні санкції, а за наявності боргів має право вилучити активи на погашення боргу.

Інше джерело фінансування для стартап-компанії – це бізнес-ангели. Під цим поняттям маються на увазі приватні особи, які вкладають гроші в бізнес, що розвивається, на ранньому етапі. Їхньою метою є отримання прибутку у великих розмірах у перспективі, а тому бізнес- або інвест-ангели не наполягають на терміновому поверненні капіталу. Крім того, вони не втручаються в процес ведення справ.

У Кремнієвій долині народився навіть такий термін, що позначає перші і найочевидніші джерела фінансування, – FFF (family, friends, fools). Справді, у деяких випадках основним джерелом фінансування може стати сім'я: родичі або друзі. На перший погляд, це здається досить ризикованим заходом, однак нині саме ця категорія займає в пострадянських країнах друге місце за обсягом вкладених коштів у стартап-компанії. Якщо говорити про міжнародний рівень, то сім'я буде на третьому місці. У залученні родичів до фінансування стартапів є свої ризики. Тому важливо чітко визначити дві речі. Рекомендовано зробити це письмово: це заспокоює і дисциплінує.

По-перше, наскільки активно близькі вам інвестори мають брати участь в обговореннях та прийнятті рішень щодо проекту. Як правило, потрібно домовлятися про повну неучасть тих, хто нічого корисного сказати не може.

І, по-друге, домовленість має містити чітке визначення удачі/провалу і ваших подальших дій в обох випадках.

Держава також відіграє одну з провідних ролей у розвитку стартапів, оскільки саме вона встановлює правила гри і забезпечує умови для їх функціонування. Тому держава має мінімізувати можливі ризики для бізнесу за рахунок фінансової підтримки інноваційних стартапів, надання податкових і митних пільг тощо.

Отже, розглянемо ситуацію з державною підтримкою стартапів в Україні. Зараз Кабінетом Міністрів України розглядається проєкт Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року, яка буде визначати ключові напрями, базові інструменти, мету, стратегічні цілі розвитку високотехнологічних галузей в Україні, завдання, спрямовані на їх досягнення, а також основні інструменти і механізм реалізації Стратегії з урахуванням сучасних світових тенденцій і особливостей розвитку України [5].

Крім нормативної підтримки, держава може забезпечити ще й фінансову. Для цього можуть бути передбачені системи надання грантів, програми пільгового кредитування і фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проєктів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера тощо).

Нещодавно Державна інноваційна фінансово-кредитна установа винесла на громадське обговорення програму підтримки стартапів, у рамках якої держава виділятиме \$ 10 000 за 5% частки компанії. Але за це стартап-компаніям доведеться йти на низку умов. По-перше, стартап треба буде реєструвати ще до того, як з'явиться бізнес-модель. У той час як саме юридичне оформлення буде потрібно, коли стартап почне отримувати дохід, коли з'являться співробітники або коли стартап поверне фінансування.

По-друге, засновник компанії має заздалегідь продумати, що буде, якщо стартап прогорить. Якщо у стартапу немає зобов'язань, то юридична особа ліквідується, якщо ж є – відбувається процес банкрутства. Обидва процеси в Україні досить бюрократизовані.

По-третє, якщо стартап успішний, але йому потрібно перебратися в іншу країну, знову-таки будуть бюрократичні проблеми. Швидше за все держава не захоче,

щоб стартап, у якого почало виходити, перебрався в іншу країну [4].

Зважаючи на обмеженість державних витрат, держава може надати такі «бонуси», як оренда муніципальних приміщень, ділянок, реклама, розміщення держзамовлень і надання юридичної допомоги.

Висновки і пропозиції. Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів є повільність великих корпорацій, які успішно використовують уже наявні продукти, а розробкою і створенням нових майже не займаються. Тому стартапи завдяки своїй мобільності в плані втілення нових ідей складають конкуренцію потужним корпораціям.

В Україні дуже багато молодих і талановитих людей з яскравими ідеями і результативними проектами. Саме тому держава має сконцентруватися на поліпшенні умов ведення бізнесу, інвестиції в фундаментальні і прикладні дослідження, розширенні витрат на освіту, подальший розвиток галузі венчурного фінансування та інноваційної інфраструктури, питань охорони інтелектуальної власності.

Список використаної літератури:

1. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. Економіка України. 2015. № 1. С. 4–25.
2. Кавасаки Г. Стартап: 11 мастер-класов от экс-евангелиста Appie и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины; пер. с англ. Е. Корюкиной, предисл. Д. Яна. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 254 с.
3. Мрихіна О.Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / О.Б. Мрихіна, А.Р. Стояновський, Т.І. Міркунова. Актуал. проблеми економіки. 2015. № 9. С. 215–225.
4. Почему государственная поддержка стартапов в Украине может оказаться невыгодной как для страны, так и для стартапов. URL: <https://ain.ua/2018/03/01/pochemu-gosudarstvennaya-podderzhka-startapov-v-ukraine-mozhet-okazatsya-nevygodnoj-kak-dlya-strany-tak-i-dlya-startapov>
5. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року і затвердження плану заходів щодо її реалізації». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2490.html
6. Семиноженко В.П. Минулий рік став визначальним для сегмента стартапів, поточний – продовжує цю тенденцію. Урядовий портал. 2013. URL: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246836925
7. Тройной рост. Украинские стартапы привлекли \$265 млн инвестиций в 2017 году. URL: <https://nv.ua/techno/it-industry/trojnoj-rost-ukrainskie-startapy-privlekli-265-mln-investitsij-v-2017-hodu-2456233.html>
8. Чазов Є.В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. 2013. № 52. С. 122–128.
9. Startup Ranking. Countries Ranking URL: <http://www.startupranking.com/countries>
10. Thiel, P. (2012). Ten Lessons from Peter Thiel's Class On Startups URL: <http://www.forbes.com>.

Костина И. С. Источники привлечения инвестиций в инновационные стартапы в Украине

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме – финансированию малого инновационного предпринимательства или стартапов. Одной из важнейших задач политики государства является достижение устойчивого экономического развития путем технологической модернизации и диверсификации отраслей экономики. Мощным драйвером такого развития становятся инновационные компании – стартапы, которые наиболее быстро реагируют на современные проблемы населения, тем самым увеличивая качество жизни граждан. Именно деятельность стартапов как инновационных компаний стимулирует возникновение нового промышленного производства и на практике меняет приоритеты прикладных исследований и разработок.

Автор подробно описывает такие технологии финансирования, как венчурное финансирование, банковское кредитное финансирование, инвестиции друзей и близких, инвестиции бизнес-ангелов, а также формы государственной поддержки инновационных компаний.

Ключевые слова: стартап, инновации, предпринимательство, источники финансирования, технологии.

Kostina I. Sources of attraction of investments into innovative start-ups in Ukraine

The article is devoted to the actual topic at the moment – financing of small innovative entrepreneurship or start-ups. One of the most important tasks of state policy is the achievement of sustainable economic development through technological modernization and diversification of the economic sectors. Innovative companies – start-ups, which are most responsive to the current problems of the population, become the powerful driver of such development, thus increasing the quality of life of citizens. It is the activity of start-ups as innovative companies that stimulate the emergence of new industrial production and in practice change the priorities of applied research and development.

The author describes in detail ways of financing such technologies as venture financing, bank credit financing, family and friends' investments, business angel investments, as well as forms of state support for innovative companies.

Key words: *start-up, innovation, entrepreneurship, sources of financing, technology.*