

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку та фінансів  
Кафедра фінансів і кредиту

Кваліфікаційна робота  
на правах рукопису

**ВЕРЕЩАК ОЛЬГА ЮРІЇВНА**

УДК: 658.5

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**START-UP: ПОНЯТТЯ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ**

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання  
ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело  
\_\_\_\_\_Верещак О.Ю.

Керівник роботи  
Недільська Л. В.  
к. е. н., доцент

Житомир – 2020

**Висновок кафедри фінансів і кредиту**за результатами попереднього захисту: Верещак О. Ю.Протокол засідання кафедри \_\_\_\_\_  
№ \_\_\_\_\_ від «\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
(науковий ступінь, вчене звання)                      \_\_\_\_\_ (підпис)                      Дема Д. І.  
(прізвище, ім'я, по батькові)

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Результати захисту кваліфікаційної роботи**Здобувач вищої освіти Верещак Ольга Юріївна захистив (ла)  
(прізвище, ім'я, по батькові)

кваліфікаційну роботу з оцінкою:

сума балів за 100-бальною шкалою \_\_\_\_\_  
за шкалою ECTS \_\_\_\_\_  
за національною шкалою \_\_\_\_\_

Секретар ЕК

\_\_\_\_\_  
(науковий ступінь, вчене звання)                      \_\_\_\_\_ (підпис)                      \_\_\_\_\_ (прізвище, ім'я, по батькові)

## АНОТАЦІЯ

**Верещак О.Ю. Start-up: поняття та моделі фінансування.** – *Рукопис.*

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Поліський національний університет, 2020.

В кваліфікаційній роботі досліджено теоретико-методичні та практичні аспекти щодо розвитку стартап проекту. Теоретично обґрунтовано поняття стартапу та охарактеризовано його стадії. Досліджено стан фінансування та розвитку ринку стартапів в Україні та здійснено опитування представників різних галузей по впровадженню такого виду бізнесу. Окреслено перспективи розвитку ринку стартапів в Україні.

Ключові слова: стартап, підприємець, бізнес-ідея, конкурентоспроможність, інновації, інвестиції.

## SUMMARY

**Vereshchak O.Y. Start-up: concept and financial model.** - Manuscript.

Qualification work for the master's degree in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance". – Polissia National University, 2020.

The qualification work investigates theoretical, methodological, and practical aspects of the development of a startup project. The concept of a startup is theoretically substantiated and its stages are characterized. The status of financing and development of the startup market in Ukraine was studied and a survey of representatives of various industries on the implementation of this type of business was conducted. Prospects of development of the startup market in Ukraine are outlined.

Keywords: startup, entrepreneur, business idea, competitiveness, innovation, investment.

## ЗМІСТ

ВСТУП. ....	5
РОЗДІЛ 1. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СТАРТАПІВ .....	8
Висновки до розділу 1 .....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ.....	14
Висновки до розділу 2 .....	23
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	24
Висновки до розділу 3 .....	29
ВИСНОВКИ. ....	31
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ. ....	33
ДОДАТКИ	

## ВСТУП

**Актуальність теми та аналіз останніх досліджень.** Сучасні глобальні виклики світового масштабу зумовлюють потребу в усіх суб'єктів господарювання постійного пошуку новітніх технологій для підвищення ефективності ведення бізнесу. В цьому контексті, формування start-up проектів стає основним завданням розвитку інноваційної підприємницької діяльності. Розвиток інформаційних технологій сприяє тому, що на сучасному ринку регулярно з'являються нові технологічні ідеї, які сприяють економічному розвитку господарюючих суб'єктів та економіки загалом. Інноваційна складова підприємницької діяльності повинна гармонійно поєднувати можливості зовнішнього середовища, із здатність до конкурентоспроможності на внутрішніх ринках при ефективній співпраці з провідними національними та світовими компаніями.

Серед вітчизняної наукової спільноти стартапи стали об'єктом досліджень Касьяненко В.О., Котенко Н.В., Маляр М. М., Поліщук В. В., Шаркаді М. М., Баб'ячок Р.І., Приймак О., Жалдак Г.П. та ін. Однак, проблеми впровадження та фінансування стартапів набувають все більшої актуальності та потребують поглибленого вивчення.

**Мета та завдання дослідження.** Метою кваліфікаційної роботи є теоретико-методичне обґрунтування поняття Start-up, як окремого елементу підприємництва та виділення джерел фінансування стартапів в Україні.

Визначена мета обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- теоретично обґрунтувати стартап, як окрему ланку бізнесу;
- оцінити стан фінансування стартапів в Україні;
- виділити пріоритети розвитку ринку стартапів в Україні.

**Об'єкт і предмет дослідження.** Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є Start-up та джерела його фінансування. Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень щодо розвитку ринку Start-up в Україні та джерел їх фінансування.

**Методи дослідження.** Для вирішення окремих завдань використовувалися методи: *абстрактно-логічний* – для теоретичного узагальнення та визначення економічної сутності стартапу, виділення ключових аспектів, формування висновків і пропозицій; *порівняльного аналізу* – при дослідженні особливостей джерел фінансування стартапів; *статистико-економічний* – для аналізу стану розвитку ринку стартапів та оцінки впливу держави на цей показник; *соціологічного дослідження* – для виявлення проблем розвитку фінансування стартапів, *графічний та табличний прийоми* – для наочного зображення одержаних результатів та ін.

**Елементи наукової новизни одержаних результатів.** У ході дослідження отримано результати соціологічного опитування, які допомогли встановити реальні причини нерозвиненості ринку стартапів та окреслити можливі напрями удосконалення.

**Практичне значення одержаних результатів.** Основні положення та пропозиції за результатами дослідження можуть бути використані для побудови перспективних планів, розробки механізмів управління фінансовими ризиками та при формуванні стратегії розвитку.

**Перелік публікацій автора за темою дослідження.** Основні положення кваліфікаційної роботи були викладені в доповідях автора на тему:

- «Стратегія розвитку бізнесу – Start-up» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2019» (20 листопада 2019 р., ЖНАЕУ);
- «Об'єктивні проблеми провадження стартапів в Україні» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Фінансове забезпечення економіки» (2 червня 2020 р., ЖНАЕУ);
- «Перешкоди розвитку стартапів» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2020» (30 листопада 2020 р., Поліський університет).

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Основний текст роботи викладено на 27 сторінках комп'ютерного тексту. Ілюстративний матеріал представлено у вигляді 2 таблиць та 11 рисунків. Структурно робота включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (40 найменувань).

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ СТАРТАПІВ

Поняття «Start-up», за свідченням Cutler К. «виникло у США у 1930 рр., коли два студента Стенфордського університету Уільям Хьюлетт та Девід Паккард заснували маленьке підприємство, яке називали «Start Up» (нині це всесвітньо відома компанія у сфері інформаційних технологій – Hewlett-Packard)» [1].

У науковій літературі існує декілька визначень дефініцій стартапу:

- «це нещодавно створена компанія (можливо ще не зареєстрована офіційно), що формує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських так і фінансових) і планує виходити на ринок» [17];

- це компанія яка, створена спеціально для пошуку оригінальної бізнес-моделі;

- це молода компанія, яка тільки починає розвиватися. Стартапи, як правило, невеликі і спочатку фінансуються та функціонують, за рахунок коштів декількох засновників або однієї особи. Ці компанії пропонують товар або послугу, які в даний час не пропонуються деінде на ринку, або які, на думку засновників, недооцінені на ринку.

Унікальні характеристики стартапів можна поділити на дві групи:

1) по-перше, «це підприємницький проект, який завжди оцінюється вище своєї поточної вартості, а його оцінювання ґрунтується на фінансових прогнозах майбутніх грошових потоків, яким, як правило, надзвичайно складно дати об'єктивну оцінку внаслідок непередбачуваності галузі високих технологій» [17];

2) по-друге, «передбачає наявність компетенцій, достатніх для вирішення різних завдань, зокрема – на початку це технічні завдання, після яких вирішуються операційні. Відсутність компетенцій, необхідних для виведення

проекту на наступний етап реалізації стартапу може спричинити нераціонально використання фінансування, що в комплексі виведе проект з ринку. Грошові ж кошти розглядаються як ресурс для застосування компетенцій» [17].

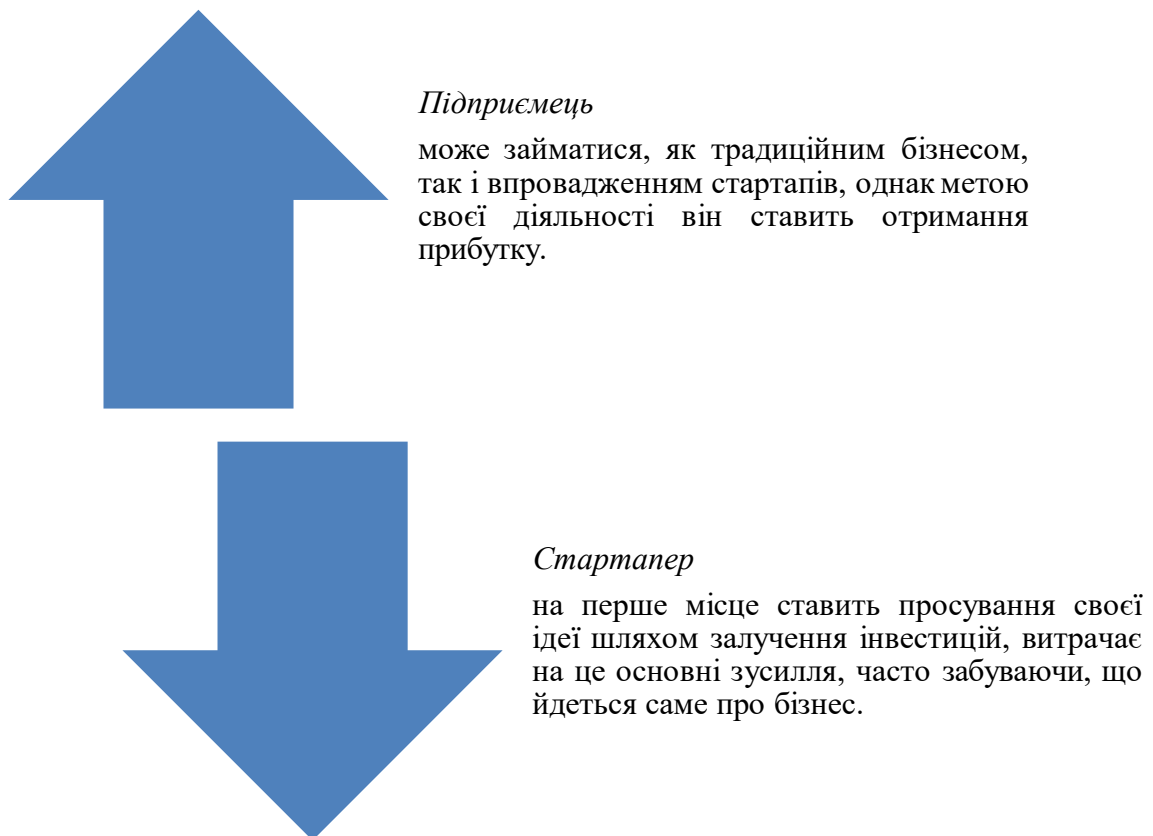
Стартап від звичайного підприємництва відрізняють за наступними ознаками:

- потенційними носіями стартап-ідей виступають, переважно, молоді люди зі своїм креативним світоглядом;
- в переважній більшості, стартапи базуються на ІТ-технологіях і націлені на сферу послуг, проте, існує безліч стартапів у різних сферах економіки;
- стартапи – це винятково інноваційні ідеї, які досить часто незабезпечені початковим капіталом, що потребує подальшого пошуку інвесторів;
- стартап постійно еволюціонує, як в процесі розробки, так і його реалізації, що призводить до певних управлінських проблем, між розробниками та інвесторами, виконавцями та замовниками тощо;
- високий ризик впровадження стартапу, який пов'язаний із втіленням самої ідеї, формуванням необхідного капіталу, просуванням товару на ринок та інше;
- тривалий період окупності стартапу, який залежить від швидкості впровадження всіх технологічних процесів.

Як стверджують науковці, «інвестиції в стартапи є спекулятивними операціями, які вимагають від інвестора певних компетенцій та активної участі в доведенні проекту до продажу наступному інвестору» [17].

Стартап суттєво відрізняється від традиційного бізнесу, оскільки це тільки одна складова виробничої діяльності, зі своїми правилами та принципами організації. Відповідно до того, як стартап відрізняється від підприємництва, терміни «стартапер» і «підприємець» також мають суттєві відмінності (рис. 1.1).





**Рис. 1.1. Порівняння понять**

Джерело: адаптовано за даними [8]

Стартапи – це найкраща форма для творення нових ідей та проектів. При створенні стартапу збираються однодумці, люди зі схожими поглядами, які організовуються з метою втілення спільної ідеї та відкривають свій потенціал, котрий до цього відкрити було неможливо.

Отже, для успішності стартапу найбільше значення мають 5 факторів, на яких базується успіх або невдача компанії (рис. 1.2).

Найголовнішим фактором є час, адже дуже важливо щоб час реалізації, співпадав із запитом населення, так як це зробила у свій час компанія Uber (Uber Technologies Inc.) - американська міжнародна публічна компанія з Сан-Франциско, що впровадила мобільний додаток для користування послугами таксі або приватних водіїв і доставки їжі.

ІДЕЯ	• Те, що лежить в основі проекту
ЧАС	• Вдало обраний момент впровадження проекту забезпечує левову частку успіху
КОМАНДА	• Рушійна сила, запорука виконання, здатність до адаптації
БІЗНЕС МОДЕЛЬ	• Шлях, який приведе до успіху, дасть фідбек найшвидче та найефективніше
БЮДЖЕТ	• Фундамент для будь-якого бізнесу

**Рис. 1.2. Фактори успіху стартапу**

Джерело: власні дослідження.

Ефективність розвитку стартапів, полягає у важливості поглядів обох сторін: як зацікавленого підприємця, який хоче щось продати та покупця зі своїми відповідними потребами. Виходячи із класичної теорії побудови бізнес проектів 4Р, для стартапів варто модернізувати її у систему правил 4С (рис.1.3).

<b>Продукт + Клієнт</b>	(Client) Потрібно продавати лише те, в чому зацікавлений клієнт
<b>Ціна + Витрати</b>	(Costs) Ціна продукту не єдина витрата (час, зручність)
<b>Реклама + Комунікація</b>	(Communication) Потрібен відкритий діалог з клієнтом, а не нав'язуваний монолог
<b>Місце + Зручність</b>	(Convenience) Те місце, де знаходиться клієнт

**Рис.1.3. Правило 4Р + 4С**

Джерело: власні дослідження

Розробка стратегії успішного стартапу здійснюється в 4 етапи:

*1 Етап. Формування чітких smart-цілей* – ціль повинна бути конкретна, досяжна, вимірювана та мати конкретний часовий проміжок.

*II Etap. Аналіз конкурентів та їх комунікація* – потрібно зрозуміти хто наші конкуренти і в чому ми зможемо мати перевагу над ними. Головним буде проаналізувати свою цільову аудиторію для того, щоб було кому «продавати», тобто визначитись з тим, для кого себе позиціонуємо.

*III Etap. Пошук точок контакту з клієнтами* – варто задуматись над місцем та тим, як цим місцем може зацікавитись можлива аудиторія. Звичайно ж не потрібно забувати про тренди, цим можна зацікавити людей та будувати клієнтську базу. Також дієвим важелем успіху може бути двостороння реклама.

*IV Etap. Вибір сфери та каналів збуту* – на цьому етапі можна використати декілька прийомів:

- формування «знання» про бренд - щоб назва стартапу відкладалася у думках людей;
- розробка атрибутики бренду, іншими словами логотипу, який би показував переваги або особливості стартапу;
- залучення та комунікація з потенційними споживачами;
- продаж, звичайно з прибутком, який забезпечить формування певного кола клієнтів.

Міжнародні спеціалісти, які займаються стартап-технологіями, виділяють 5 ключових стадій, за якими відбувається розвиток стартапів. Кожна зі стадій «має свою специфіку та особливості, індивідуальні цілі, яких компанія повинна досягти, щоб перейти на наступну стадію» [17] (табл. 1.1):

1. Посівна (seed stage) – наявність чіткої ідеї та розуміння, що саме необхідно цільовій аудиторії. На цій стадії здійснюється оцінка ринку (вивчається попит і пропозиція), складається чіткий план дій, відбувається пошук необхідних інвестицій.

2. Запуск (startup stage) – на основі сформованих інвестицій, бізнес-ідея просувається на ринок, при цьому вона повинна довести власну перевагу над аналогами. Розробники стартапу активно працюють над обґрунтуванням новизни і необхідності свого продукту, відображаючи усі свої творчі замисли, щоб привернути до себе якомога більше уваги. Ця стадія є найризиковішою.

## Сутність та специфіка стадій стартапу

Назва	Зміст	Напрями роботи	Завершення
Посівна стадія	Пошук та визначення ідеї стартапу та форм її реалізації	Пошук інноваційної ідеї Збір та вивчення початкової інформації Оформлення та початкове представлення ідеї Оцінка початкових обсягів та джерел фінансування	Формулювання ідеї Обґрунтування плану реалізації стартапу Підбір команди менеджерів Складання календарного плану проекту Реєстрація організації
Стадія запуску	Матеріалізація бізнес-ідеї	Підбір і залучення людських ресурсів, матеріального, техніко-технічного забезпечення	Втілення стартапу на базі сформованої організації
Стадія зростання	Нарощення масштабів стартап-компанії	Забезпечення безперебійного та якісного виробництва, розповсюдження через канали дистрибуції та продаж продукції	Масштабований бізнес Вищий за середній темп зростання економіки Перехід від інвестицій до самофінансування
Стадія розширення	Перетворення стартап компанії на діюче підприємство	Розширення діяльності, диверсифікація виробництва, удосконалення продукції,	Повноцінна компанія, що працює з метою нарощення прибутковості
Стадія «виходу»	Продаж компанії або частки власності	Продаж акцій Викуп бізнесу	Перехід стартапу у бізнесову сферу

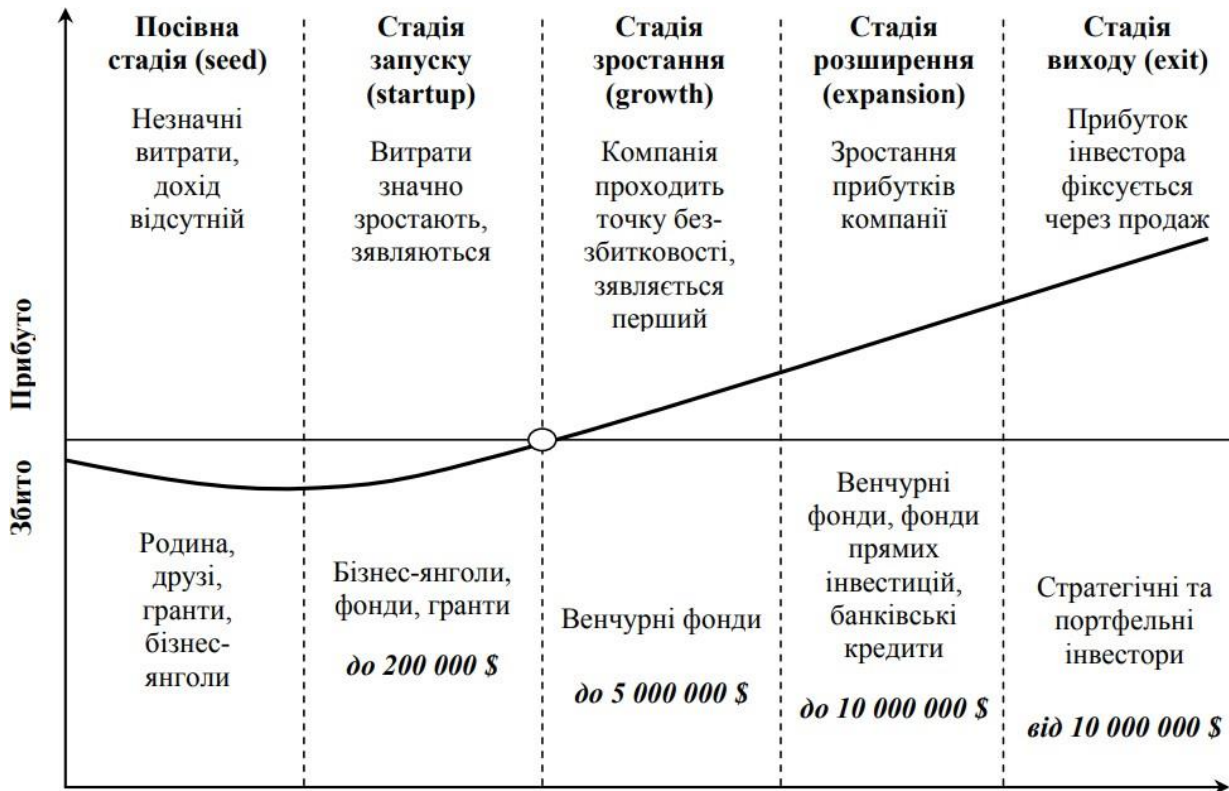
Джерело: наведено та адаптовано на основі [17].

3. Зростання (growth stage) – становлення стартапу, при якому проект показав свою конкурентоспроможність, користується попитом, зайняв відповідну ринкову позицію, яка прогнозувалася згідно з бізнес-планом.

4. Розширення (expansion stage) – досягнення цілей, однак складання планів стосовно активного розширення за рахунок удосконалення існуючого продукту або провадження нових стартапів стосовно інших продуктів. На цьому етапі стартапери досягають стану рівноваги - продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід (exit stage) – передача проекту первинними інвесторами постійним власникам. Компанія досягла запланованого рівня власного розвитку, при цьому часто відбувається передача прав на бізнес новим власникам.

В залежності від стадії розвитку стартапу формуються витрати компанії, залучаються інвестори та нарощуються обсяги інвестицій (рис.1.4).



**Рис. 1.4. Стадії розвитку стартапу та їх фінансування**

Джерело: наведено за даними [17].

Таким чином, для створення стартапу визначальним є генерація принципово нових ідей, які відповідають потребам суспільства в даний момент часу. Дотримуючись наведеної концепції побудови стартапу, можна поставити ведення бізнесу на абсолютно новий рівень, натхненний зарубіжним досвідом, а також сміло конкурувати із закордонними стартапами на міжнародних інвестиційних ринках.

## Висновки до розділу 1

1. Досліджено, що стартап - це молода компанія, яка тільки починає розвиватися. Стартапи втілюються на базі, як правило, невеликих за розмірами компаній і спочатку фінансуються та функціонують за рахунок коштів декількох засновників або однієї особи. Ці компанії пропонують товар або послугу, які в даний час не пропонуються деінде на ринку або які, на думку засновників, недооцінені на ринку.

2. Обґрунтовано, що розвиток стартапу пов'язаний з низкою внутрішніх та зовнішніх викликів (ідея, ресурси, аналоги, конкуренція), які повинні бути враховані розробниками на початковому етапі стартап-ідеї. Тому розробникам стартапів необхідно на початкових стадіях об'єктивно ідентифікувати фактори позитивного та негативного впливу на проєкт, вдало використовувати вплив позитивних факторів та намагатись уникати впливу негативних, щоб просування стартапу було успішним, максимально результативним та ефективним.

3. Встановлено, що розвиток стартапів відбувається за 5 стадіями: посівна, запуск, зростання, розширення, вихід. Визначено, що стартап докорінно відрізняється від вже існуючих підприємств, зокрема такими властивостями, як висока ризиковість, інноваційний підхід, новітня бізнес-ідея, ідейність стартапера. Тому розвиток та підтримка цієї індустрії зможе надати багато привабливих послуг новому поколінню.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

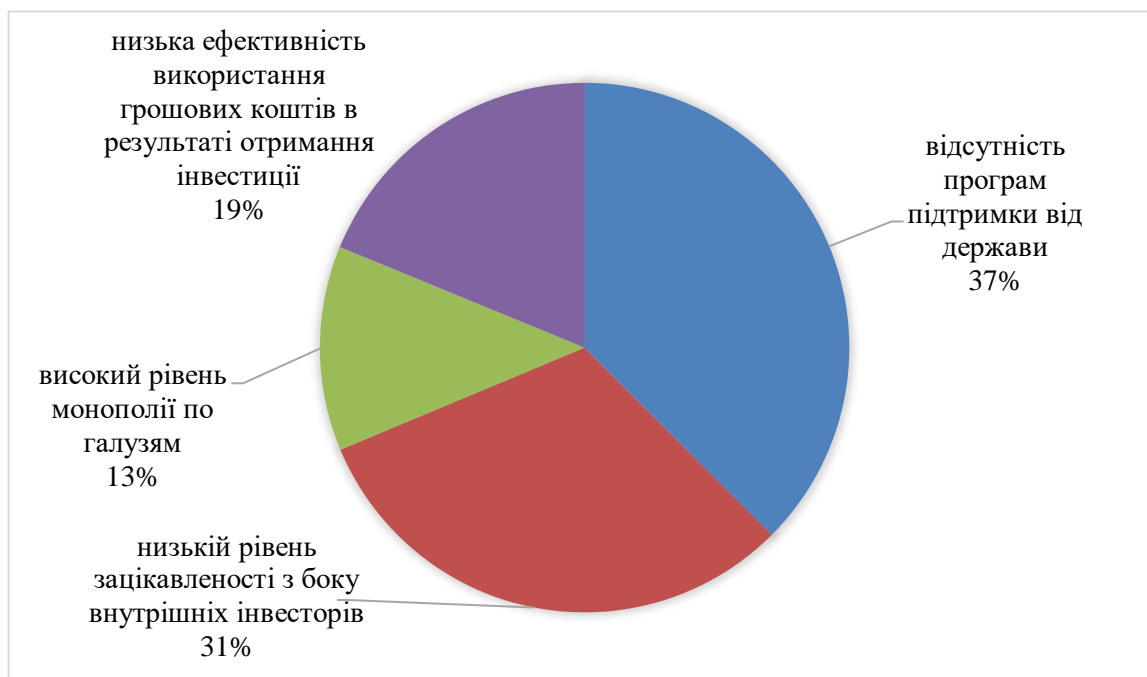
Основним бар'єром розвитку стартапів в Україні є – відсутність замовників, які б хотіли купувати кінцевий продукт [8]. Тому в Україні стартапи створюються з орієнтацією на клієнтів з ринків Європи, Азії, США та ін., оскільки на цих ринках легше знайти інвестора та залучити інвестиції і впровадити свою бізнес-ідею.

У ході дослідження було проведено авторське анкетування щодо встановлення проблем просування та фінансування стартапів в Україні. Під час анкетування було опитано 17 осіб із різних сфер діяльності (додаток А).

В ході анкетування були встановлено, що переважна більшість опитаних (70,6 %) вважає стан фінансування стартапів в Україні низьким, а 29,4% - достатнім. Варто погодитися з більшістю респондентів в тому, що стан фінансування стартапів в Україні справді є низьким, оскільки існує низка перешкод, які стримують цей процес.

Найбільш успішним джерелом фінансування стартапів респонденти вважають особисті заощадження стартаперів, з чим варто погодитись, оскільки не завжди можна знайти інвестора, який готовий вкласти капітал у не прогнозований проект. А провальним джерелом вважають державне фінансування, так як нині не існує вагомої підтримки, відповідно, відсутня зацікавленість та відповідальність з її боку.

Серед нагальних проблем, що постають перед вітчизняними стартаперами респонденти надали перевагу низькій зацікавленості з боку внутрішніх інвесторів (37,5 %) та відсутності державних програм підтримки (31,3 %). (рис.2.1)



**Рис. 2.1. Проблеми, що постають перед вітчизняними стартаперами**

Джерело: результати авторського анкетування.

Низький рівень зацікавленості з боку внутрішніх інвесторів пояснюється складним політичним та економічним становищем, враховуючи нестабільність національної валюти. Ці та інші фактори несприятливо впливають на доцільність довгострокових інвестицій, що посилюється відсутністю програм підтримки від держави, які могли б дещо зрівноважити існуючі ризики.

Таким чином, варто наголосити на головних проблемах, які наразі постають в Україні:

1. Обмежені комунікаційні можливості стартаперів України через їх низький рівень володіння іноземними мовами. Це обмежує можливості в налагодженні ділових стосунків з іноземними інвесторами.

2. Відсутність культури ведення підприємництва, що стримує ініціативу стартаперів. Не правильне оформлення документації проекту та не належним чином сформована стратегія просування стартапу не сприяють зміцненню бізнесу. В Україні стартапери традиційно оформляють свій бізнес як ФОП, що значно стримує розвиток і обмежує обсяги діяльності.

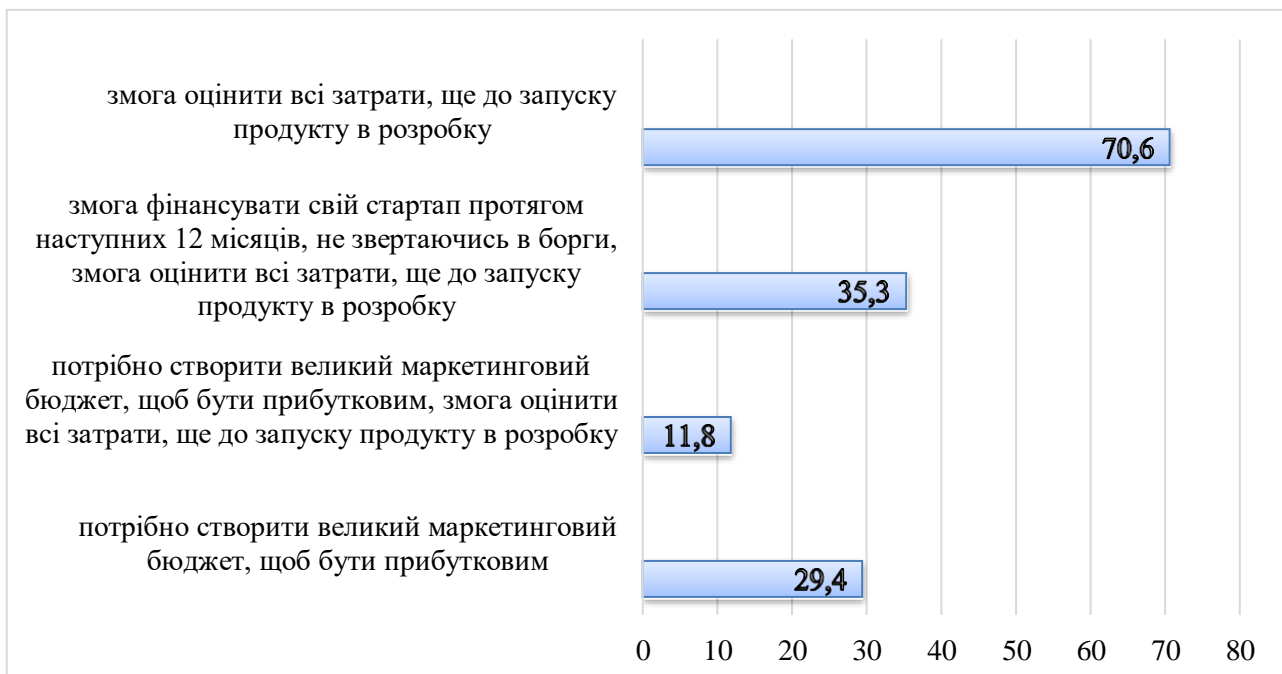


3. Обмеження щодо отримання коштів з-за кордону. В Україні складно через зарегульованість банківської системи отримувати кошти від іноземних інвесторів та клієнтів. Все це потребує додаткових затрат часу та коштів, пов'язаних з обробкою платежів.

4. Низький рівень інвестиційної привабливості, поганий інвестиційний клімат, відсутність гарантій та заохочень для іноземних інвесторів, а також несприятлива політична та економічна ситуація в середині країни.

Поряд з цим, важливими залишаються питання розвитку стартапів, передусім, підвищення їх конкурентоспроможності. Зокрема, ключовими напрямками підвищення конкурентоспроможності має бути:

- спрямованість стартапів на конкретні ринки збуту;
- врахування кількості прямих конкурентів;
- обсяги переглядів на сайті конкурентів;
- стан фінансування проектів-конкурентів;
- кількість співробітників у конкурентів.



**Рис. 2.2. Пріоритети забезпечення ефективності просування стартапу**

Джерело: результати авторського анкетування (респонденти обирали декілька варіантів).

Окрім того, респонденти стверджують, що успіх просування стартапу полягає у наступних аспектах (рис. 2.2):

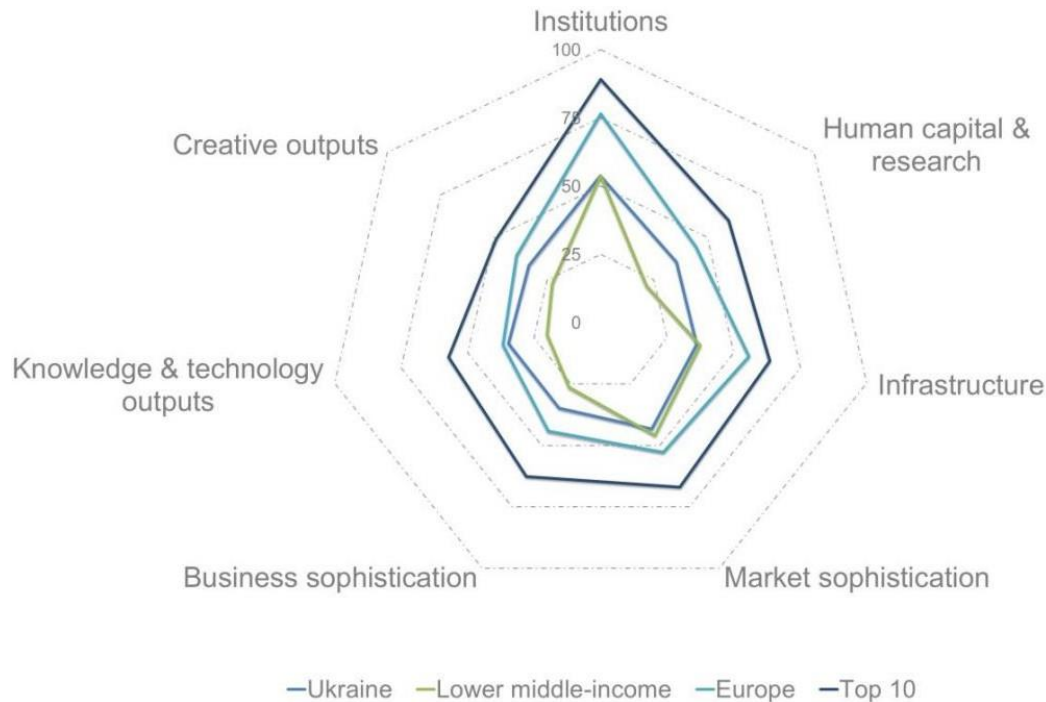
- 1) можливості об'єктивно оцінити всі затрати, ще до запуску продукту в розробку (70,6% респондентів);
- 2) можливості залучення достатнього обсягу фінансування на найближчі 12 місяців (35,3 %);
- 3) можливості створити продукт без залучення першочергових зовнішніх інвестицій (29,4 %);
- 4) формуванні великого маркетингового бюджету, який забезпечить активне поширення інформації про стартап (11,8 %).

Як свідчить міжнародна статистика, «в 91% випадків стартап-проекти так і не реалізуються на посівній стадії або стадії запуску внаслідок низького рівня ділової підготовки команди і слабкого менеджменту, і лише в 9% випадків – через помилки в НДДКР (R & D – research and development)» [17].

На основі аналізу стартапів у 137 країнах світу, сервіс Startup Ranking розробив рейтинг, в якому Україна у 2019 р. посіла 42 місце (279 стартапів), випередивши Білорусію, Литву і Естонію. Перше місце в рейтингу займає США – 65 148 стартапів, друге місце у Індії – 7 764 стартапів і третє у Великобританії з 5 265 стартапами [17].

За інтегральним показником SR Score найбільший рейтинг з українських стартапів має Serpstat – 275 позиція із 80 871, також в першу 1000 входять ще 5 вітчизняних стартапів.

У рейтингу глобального індексу інновацій серед країн з найбільш інноваційною економікою у 2019 р. «Україна посіла 42-ге місце, опустившись на одну позицію порівняно з попереднім роком» [8]. Локомотивом української інноваційної конкурентоспроможності є креативність ідей, знання і технології та людський капітал, оскільки саме ці індикатори найбільш виразно виділяються на тлі загальних тенденцій (рис. 2.3). Підтримка та розвиток цих складових інноваційного розвитку слугують основною для отримання конкурентних переваг України серед інших держав світу.



**Рис. 2.3. Сильні та слабкі сторони України у Глобальному інноваційному індексі, 2019 р.**

Джерело: наведено за даними Global Innovation Index 2019

За твердженнями Баб'ячок Р. «в порівнянні зі світовими лідерами, українська система стартапів знаходяться на початкових етапах розвитку за обсягами інвестицій, можливостями виходу на світовий ринок та досвідом реалізації» [8]. Гавриш О. стверджує, що «обнадійливим є той факт, що велика частка стартапів у всьому світі припадає на ІТ-сектор, який в Україні розвивається досить успішно і, попри складну економічну ситуацію в країні, демонструє стійкі темпи зростання. Це створює сприятливе середовище для зростання вітчизняної екосистеми стартапів» [17].

На даному етапі розвитку підприємництва в Україні спостерігається значне піднесення у розвитку вітчизняних стартапів, які показують стрімкі темпи розвитку і мають багато зацікавлених осіб. Однак, як свідчать результати SWOT-аналізу, мала зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах та значні системні ризики стримують молоді компанії у нарощенні конкурентоспроможності.

**Матриця SWOT -аналізу умов розвитку стартапів в Україні**

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Широкі можливості монетизації на ринках збуту 2. Наявність програм підтримки малого бізнесу 3. Відсутність конкурентів 4. Широка спрямованість стартапів: від сфери послуг до біотехнологій	1. Необхідність великих фінансових інвестицій для розробки та підтримки проекту 2. Невпізнаваність нової торгової марки 3. Затрати на маркетинг 4. Проблеми у пошуку інвесторів 5. Відсутність інфраструктури підтримки стартап проектів в Україні
Можливості	Загрози
1. Спрямування на новітні технології та інновації 2. Венчурне фінансування 3. Перспективи загального економічного зростання країни 4. Залучення іноземних інвесторів	1. Є ймовірність низької успішності проекту на виході 2. Високі ризики 3. Довготривалість впровадження 4. Складна економічна ситуація в країні

Джерело: власні дослідження.

В Україні необхідно сприяти ефективному функціонуванню стартапів, створювати механізми для підвищення результативності їх поширення. Як стверджує Баб'ячок Р. «для розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками:

- 1) розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування в інновації;
- 2) створення банку інновацій;
- 3) організація системи підготовки менеджерів інновацій;
- 4) ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері нетрадиційного (венчурного) інвестування;
- 5) створення системи гарантій та страхування інтересів інвесторів;
- 6) забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;
- 7) розробка ефективного механізму створення та використання коштів венчурного фонду;
- 8) розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;
- 9) розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів» [8].

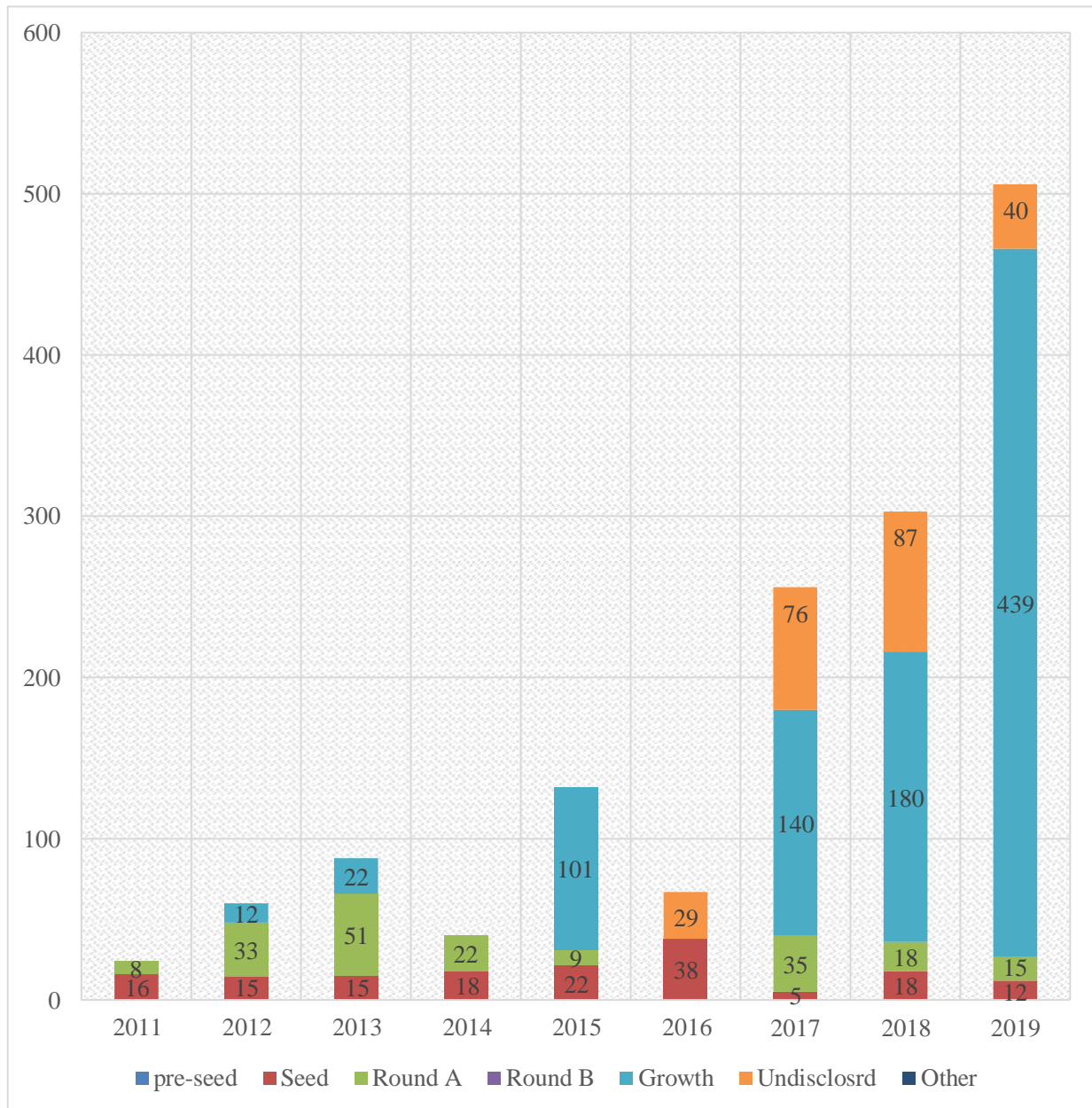
Наразі, в Україні є перспективні розробки, однак, існуючі проблеми значно стримують їх просування на ринок. Зокрема, «відсутні платформи та системні програми підтримки наукоємних стартап проектів; немає системи ефективного витрачання коштів на фундаментальну науку; відсутні навички ведення переговорів із бізнесом та розуміння потреб ринку; немає створеної дієвої бізнес моделі взаємодії між науковцями – науковими інституціями – бізнесом – владою; відсутня система відбору креативних (підприємлих) студентів, молодих науковців» [8].

Виходячи із власних досліджень, можна стверджувати, що стартап – це у будь-якому випадку ризик, але при розумному підході та планомірності, в майбутньому, він приносить високі доходи.

У 2019 р. у вітчизняні стартапи було спрямовано 510 млн дол інвестицій. У порівнянні з 2018 р., фінансування 2019 р. збільшено на – 337 млн дол (у півтора рази). При цьому, у 2019 р. було профінансовано 111 стартап-проектів, проти 115 у 2018 р. В середньому 1 стартап-проект у 2019 р. коштував - 5,7 млн дол, що на 78% дорожче, ніж у попередньому році.

Лідерами за обсягами та кількістю стартап-угод стали ІТ компанії, що розробляють софт. Топ 10 стартап-угод сягнув обсягу в 456 млн дол. Лівова частка залучених інвестицій (90%) – це капітал із США. Як стверджує Українська асоціація венчурного та приватного капіталу (UVCA) «з кожним роком Україна посилює свої позиції на міжнародній ІТ-арені, збільшуючи обсяг інвестицій і стаючи домівкою для юнікорнів (єдинорогів) та R&D-хабом для іноземних компаній» [28].

Згідно зі стадіями розвитку стартапу (посівна, запуск, зростання, розширення і вихід), «переважна більшість залучених коштів, 439 млн дол, – це інвестиції зростання» (рис. 2.3). Понад 50% цих інвестицій (268 млн дол.) було спрямовано у вітчизняний стартап – GitLab. Фінансування інших стадій розвитку стартап-проектів, залишається незначним, через високу ризиковість.

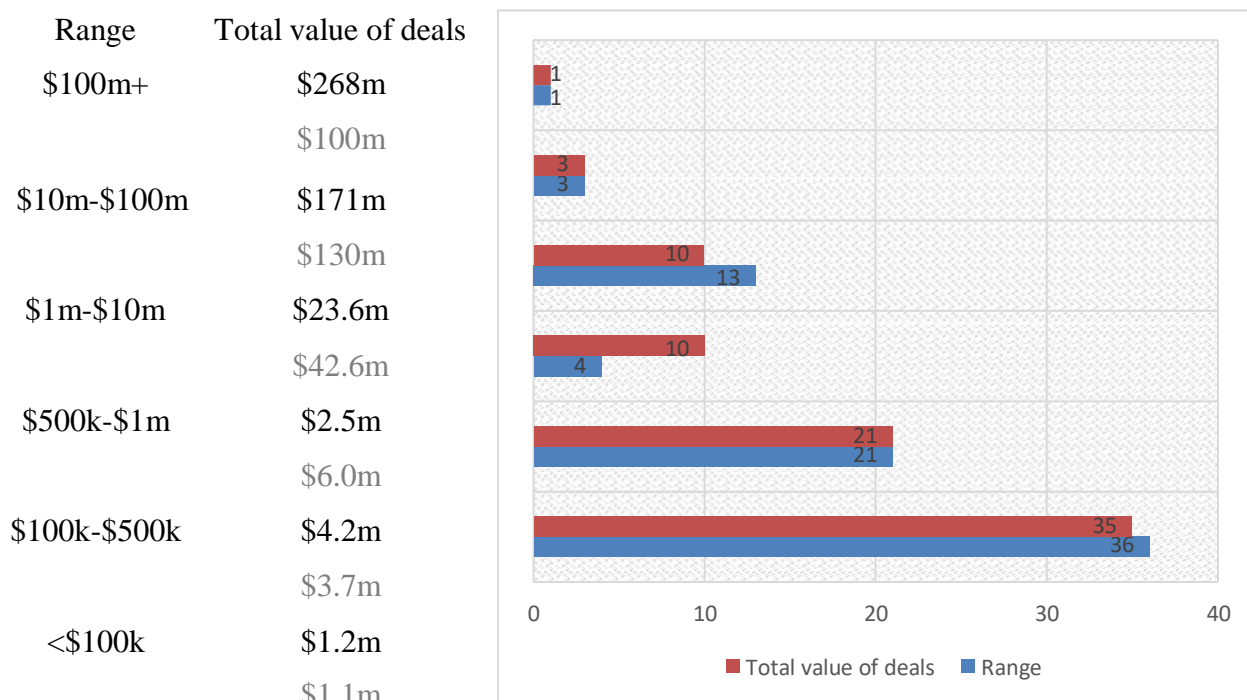


**Рис. 2.3. Структура інвестицій в українські стартапи**

Джерело: наведено за даними [29].

Наразі чітко видно стійке зростання кількості та обсягів інвестицій, це дає позитивний поштовх економіці та відкриває нові можливості для провадження бізнесу.

На другому місці у фінансуванні вітчизняних стартап-проектів знаходяться – онлайн-сервіси, на третьому – технічне обладнання (рис. 2.4).



**Рис. 2.4. Структура угод за вартістю**

Джерело: наведено за даними [29].

Світовий досвід свідчить про високу ефективність фінансування інноваційних технологій з позичених та залучених ресурсів. Значного поширення у міжнародній практиці набули специфічні форми фінансування новітніх технологій, такі як бізнес-інкубатори, кошти бізнес-ангелів, венчурний капітал, краудфандінг, облігаційне кредитування, мікрокредитування, громадське фінансування або різні форми державної підтримки. Вказані форми фінансування в Україні поступово освоюються, однак ще не набули належного визнання.

Окрім того, «останнім часом в Україні активізувався такий тип фінансових інвесторів, як бізнес-ангели» [27]. Кошти «бізнес-ангелів» (забезпечених фізичних осіб) можуть залучатися схожим з краудфандингом способом, однак у цьому випадку інвестори вкладають кошти з метою подальшої участі в капіталі підприємства, яке залучило кошти, або на умовах повернення вкладених ресурсів.

Найбільш поширеною і давно використовуваною формою фінансування високовитратних та ризикових проєктів, у тому числі діджиталтехнологій, є

венчурне фінансування. «Венчурні фонди об'єднують інвесторів (корпорації, підприємства, страхові компанії, приватні особи, банки тощо), які своїми внесками формують венчурний капітал, що і виступає джерелом фінансування інноваційних проєктів. Надання інвестицій здійснюється у ризикові інноваційні проєкти, які не гарантують одержання економічного ефекту, тому інвестування здійснюється в різні галузі економіки та не пов'язані проєкти» [39].

Отже, підтримка стартапів має бути комплексним системним процесом, у ході якого вирішується низка завдань: формується механізм державної підтримки, що забезпечує розвиток галузі та економіки загалом; створюється вектор соціальної спрямованості інноваційних проєктів; укладаються основи підприємницької культури; посилюються правила використання інтелектуальної власності; розробляються нормативні акти, щодо розвитку інноваційного підприємництва; посилюється та розвиваються інформаційні ресурси для забезпечення участі вітчизняних стартаперів в міжнародних програмах.

## **Висновки до розділу 2**

1. Обґрунтовано, що підтримка стартапів має бути системною та комплексною. Передусім, належну роль у сприянні розвитку стартапів потрібно відвести формуванню доброчесної підприємницької культури та популяризації міжнародних програм і грантів у середовищі українських новаторів. При цьому, особливу увагу необхідно зосередити на збільшенні бюджетного фінансування, що в результаті сприятиме розвитку економіки загалом та забезпечить створення додаткових потужностей і робочих місць з наступним нарощенням податкових надходжень до бюджету. Окремого місця заслуговують соціально-спрямовані інноваційні проєкти, державна підтримка яких забезпечуватиме виконання державою її соціальної функції.

2. Встановлено, що головними чинниками при виборі моделі фінансування є – розміри бізнесу, її бізнес-імідж та рейтинг серед інвесторів, інвестиційна



привабливість країни та регіону, тенденції на ринку капіталів. Виявлено, що найбільші обсяги фінансування у вітчизняні стартап-проекти, здійснено за наступними напрямками: ІТ технологія, онлайн-сервіси та технічне обладнання

3. Досліджено, що на ранніх стадіях найбільш вигідними видами інвестування стартапів можуть бути: венчурне фінансування, кошти рахунок бізнес-ангелів, краудфаундинг, мікрокредитування та громадське фінансування бізнес-інкубатори. В будь-якому випадку, вибираючи схему фінансування стартапу, дуже важливо обрати таку модель фінансування, яка б у майбутньому не викликала труднощів в прийнятті фінансових рішень.

### РОЗДІЛ 3

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Основним бар'єром розвитку стартапів в Україні є відсутність замовників, які б хотіли купувати кінцевий продукт. Тому стартапи створюються в Україні з орієнтацією на іноземних клієнтів з ринків США, Європи, Азії тощо. Залучаючи іноземного інвестора у авторів стартапів з'являється більше можливостей довести свою ідею до серійного продукту чи послуги і вийти на великі фондові ринки (IPO).

Науковці стверджують, що в Україні «необхідно сприяти ефективному функціонуванню стартапів, створювати механізми для підвищення результативності їх поширення на вітчизняному ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств» [17]. Для розвитку стартапів, як зазначають Баб'ячок Р.І. та Кульчицький І.І., «Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками:

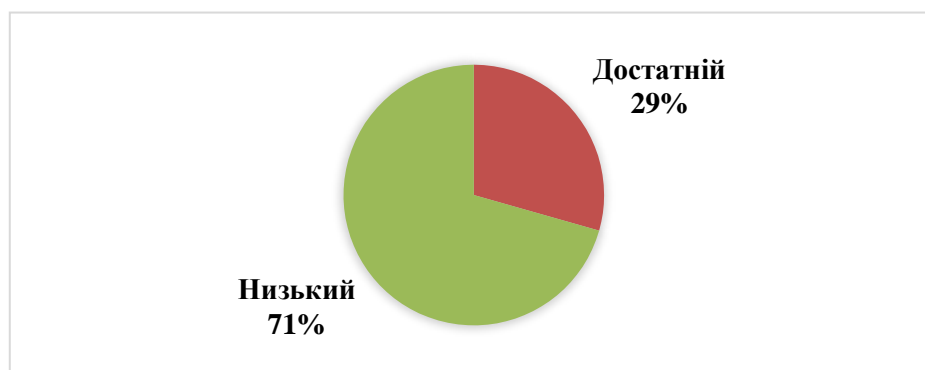
4. розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування в інновації;
5. створення банку інновацій;
6. організація системи підготовки менеджерів інновацій;
7. ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері нетрадиційного (венчурного) інвестування;
8. створення системи гарантій та страхування інтересів інвесторів;
9. забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;
10. розробка ефективного механізму створення та використання коштів венчурного фонду;
11. розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;

12. розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів» [8].

Наразі, в Україні є перспективні розробки, однак, існуючі проблеми значно стримують їх просування на ринок. Зокрема, за твердженням науковців, в Україні «відсутні платформи та системні програми підтримки наукоємних стартап проектів; немає системи ефективного витрачання коштів на фундаментальну науку; відсутні навички ведення переговорів із бізнесом та розуміння потреб ринку; немає створеної дієвої бізнес моделі взаємодії між науковцями – науковими інституціями – бізнесом – владою; відсутня система відбору креативних (підприємлих) студентів, молодих науковців» [8].

Також було проведено анкетування стосовно стану фінансування стартапів в Україні, в процесі якого було опитано 17 представників, із різних сфер.

В ході анкетування були визначені такі результати:

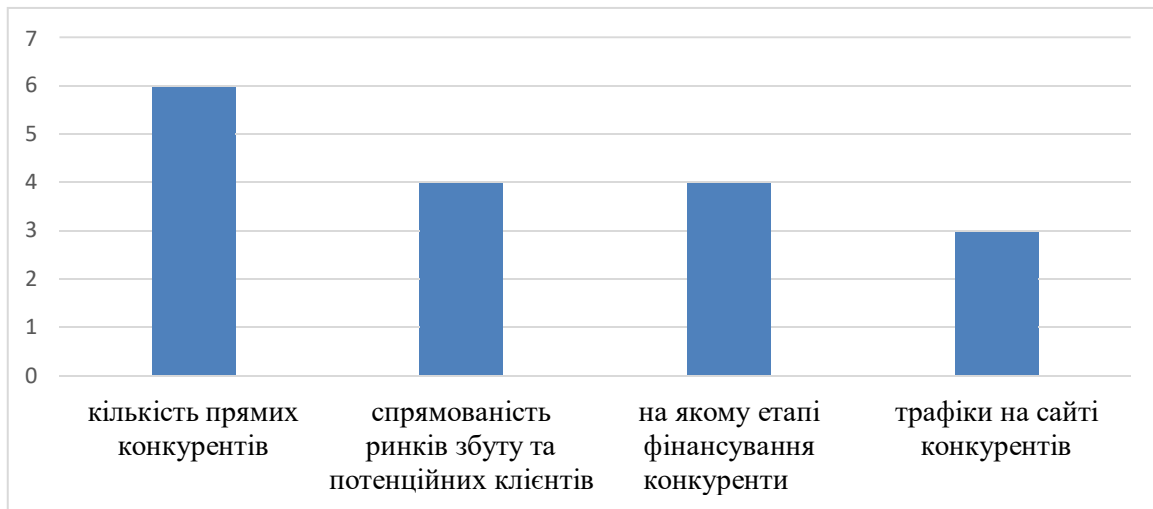


**Рис. 3.1. Стан фінансування стартапів в Україні**

Джерело: результати анкетування.

Як бачимо (на рис. 3.1), переважна більшість опитуваних (70,6 %) вважає стан фінансування стартапів в Україні низьким, та 29,4% - достатнім. Варто погодитися із переважною більшістю респондентів, вважаючи стан фінансування стартапів в Україні низьким, так як на даному етапі розвитку цієї сфери в Україні, лежать великі перешкоди, які стримують зростання та успіх молодих стартап проектів.

Так як на даному питанні думки кореспондентів кардинально різняться (рис.3.2), можна зробити висновок, що деякі показники можна в процесі впровадження – згрупувати та спрогнозувати.



**Рис. 3.2. Послідовний ряд аналізу конкурентоспроможності**

Джерело: результати авторського анкетування.

На нашу думку, послідовний ряд аналізу конкурентоспроможності, повинен мати вигляд:

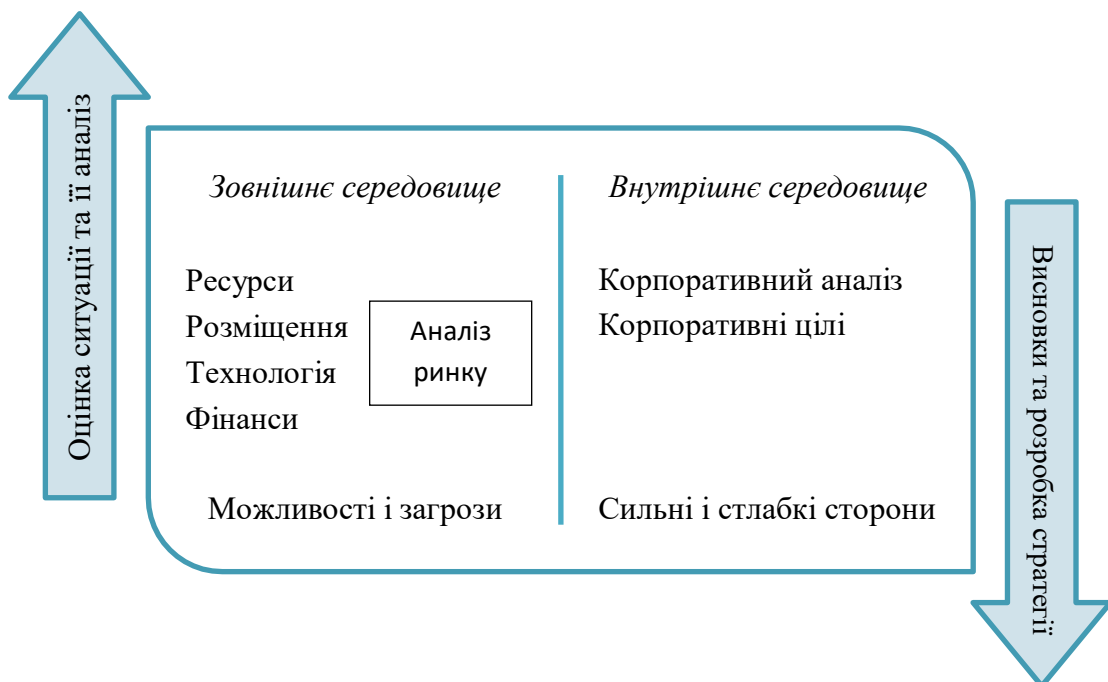
1. Спрямованість ринків збуту;
2. Кількість прямих конкурентів;
3. Трафіки на сайті конкурентів;
4. На якому етапі фінансування конкуренти;
5. Кількість співробітників у конкурентів.

Що стосується думки опитуваних респондентів, щодо джерел фінансування (Дод. А) – то думки збігаються, а саме – найбільш успішним джерелом фінансування стартапів вважають – особисті заощадження стартаперів, абсолютно згодна з цією думкою, так як не завжди можна знайти інвестора, який готовий вкласти велику суму, ще в нерозписаний проєкт, а для того, щоб зацікавити вигідних інвесторів, потрібно привести проєкт до ладу своїми силами, іншими словами, щоб подача стартапу для інвестора була презентабельна та обнадійлива. А провальним вважають – державне

фінансування, також згодна, так як немає значущої підтримки з її боку, не варто розраховувати на зацікавленість та відповідальність з її боку.

Для визначення послідовних дій підприємства на ринку та цілей планування, потрібно дослідити зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства. Дослідження зовнішнього середовища передбачає аналіз таких складових: чинного законодавства, постачальників ресурсів, покупців продукції, внутрішніх та зовнішніх ринків збуту, потенційних конкурентів, доступних джерел фінансування, існуючих новітніх технологій та інших складових. Дослідження внутрішнього середовища передбачає корпоративний аналіз самого підприємства, що має на увазі забезпечення ресурсами, конкурентоспроможності продукції, технологій виробництва, кваліфікований персоналом, місце підприємства в галузі, управлінської і виробничої структур. На рис. 3.3., схематично зображено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Виходячи із власних досліджень, можна стверджувати, що стартап – це у будь-якому випадку ризик, але при розумному підході та планомірності, в майбутньому, він приносить високі доходи.



**Рис. 3.3. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства**

Джерело: результати авторського анкетування.

Українські науковці мають перспективні розробки, але наразі потрібно подолати низку проблем:

1. «Відсутні платформи та системні програми підтримки наукоємних стартап проектів;
2. Немає системи ефективного витрачання коштів на фундаментальну науку;
3. Відсутні навички ведення переговорів із бізнесом та розуміння потреб ринку;
4. Немає створеної дієвої бізнес моделі взаємодії між науковцями – науковими інституціями – бізнесом – владою;
5. Відсутня система відбору креативних (підприємливих) студентів, молодих науковців» [8].

Реалізація підтримки стартапів є комплексним процесом, який включає в себе: розробка державою законопроектів, які сприятимуть розвитку інноваційного підприємництва; створення цільових програм для внутрішніх інвесторів з боку держави; підтримку інноваційних проектів, які мають соціальну спрямованість; посилення права інтелектуальної власності; розвиток підприємницької культури; залучення українських стартаперів до міжнародних програм.

### **Висновки до розділу 3**

1. Доведено, що вектор розвитку українського ринку стартапів визначається перш за все рівнем розвитку держави: економічним, соціальним, інформаційним тощо. Невисокий рівень та низька культура користування інтернетом у населення, низька платоспроможність, відсутність розвиненої клієнтської бази та інші фактори, які здійснюють безпосередній вплив на формування ринку. Переважно, стартап-проекти України, орієнтовані на

внутрішнього споживача й значно поступаються за масштабністю закордонним проектам, що унеможлиблює їх просування на міжнародному рівні.

2. Виявлено, що існують випадки, коли українські компанії, що розробляють проекти для зарубіжних споживачів, використовують Україну, як так званий «будмайданчик», у зв'язку з цим бачимо, що ринок стартапів в Україні погано розвинений та визначається майже повною відсутністю конкуренції всередині країни.

3. Обґрунтовано, що у зв'язку зі складною та нестабільною економічною ситуацією в Україні та, зважаючи на системну недовіру населення до банківської системи, венчурне інвестування не користується популярністю, сьогодні більшість інвесторів переконані, що доцільніше вкладати капітал у готовий працюючий бізнес, ніж інвестувати в ненадійні стартапи, які ще не довели своєї корисності та ефективності.

## ВИСНОВКИ

За результатами дослідження, проведеного у ході підготовки кваліфікаційної роботи сформовано наступні висновки:

1. Досліджено, що стартап - це молода компанія, яка тільки починає розвиватися. Стартапи втілюються на базі, як правило, невеликих за розмірами компаній і спочатку фінансуються та функціонують за рахунок коштів декількох засновників або однієї особи. Ці компанії пропонують товар або послугу, які в даний час не пропонуються деінде на ринку або які, на думку засновників, недооцінені на ринку.

2. Обґрунтовано, що розвиток стартапу пов'язаний з низкою внутрішніх та зовнішніх викликів (ідея, ресурси, аналоги, конкуренція), які повинні бути враховані розробниками на початковому етапі стартап-ідеї. Тому розробникам стартапів необхідно на початкових стадіях об'єктивно ідентифікувати фактори позитивного та негативного впливу на проєкт, посилити вплив позитивних факторів та намагатись уникати впливу негативних, щоб просування стартапу було успішним, максимально результативним та ефективним.

3. Встановлено, що розвиток стартапів відбувається за 5 стадіями: посівна, запуск, зростання, розширення, вихід. Визначено, що стартап докорінно відрізняється від вже існуючих підприємств, зокрема такими властивостями як висока ризиковість, інноваційний підхід, новітня бізнес-ідея, ідейність стартапера.

4. Обґрунтовано, що підтримка стартапів має бути системною та комплексною. Передусім, належну роль у сприянні розвитку стартапів потрібно відвести формуванню добросесної підприємницької культури та популяризації міжнародних програм і грантів у середовищі українських новаторів. При цьому, особливу увагу необхідно зосередити на збільшенні бюджетного фінансування, що в результаті сприятиме розвитку економіки загалом та забезпечить створення додаткових потужностей і робочих місць з наступним нарощенням податкових надходжень до бюджету. Окремого місця заслуговують соціально-спрямовані



інноваційні проекти, державна підтримка яких забезпечуватиме виконання державою її соціальної функції.

5. Встановлено, що головними чинниками при виборі моделі фінансування є – розміри бізнесу, її бізнес-імідж та рейтинг серед інвесторів, інвестиційна привабливість країни та регіону, тенденції на ринку капіталів. Виявлено, що найбільші обсяги фінансування у вітчизняні стартап-проекти, здійснено за наступними напрямками: ІТ технологія, онлайн-сервіси та технічне обладнання.

6. Досліджено, що на ранніх стадіях найбільш вигідними видами інвестування стартапів можуть бути: венчурне фінансування, кошти рахунок бізнес-ангелів, краудфаундинг, мікрокредитування та громадське фінансування бізнес-інкубатори. В будь-якому випадку, вибираючи схему фінансування стартапу, дуже важливо обрати таку модель, яка б у майбутньому не викликала труднощів в прийнятті фінансових рішень.

7. Обґрунтовано, що вектор розвитку українського ринку стартапів визначається перш за все рівнем розвитку держави: економічним, соціальним, інформаційним тощо. Невисокий рівень та низька культура користування інтернетом у населення, низька платоспроможність, відсутність розвиненої клієнтської бази та інші фактори, які здійснюють безпосередній вплив на формування ринку. Переважною більшістю, стартап-проекти України орієнтовані на внутрішнього споживача й значно поступаються за масштабністю закордонним проектам, що унеможлиблює їх просування на міжнародному рівні.

8. Доведено, що ринок стартапів в Україні погано розвинений та визначається майже повною відсутністю конкуренції всередині країни. У зв'язку зі складною та нестабільною економічною ситуацією в Україні та, зважаючи на системну недовіру населення до банківської системи, більшість інвесторів переконані, що доцільніше вкласти капітал у готовий працюючий бізнес, ніж інвестувати в ненадійні стартапи, які ще не довели своєї корисності та ефективності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cutler K. M. Lessons From A Study of Perfect Pitch Decks. URL: <https://techcrunch.com/2015/06/08/lessons-from-a-study-of-perfect-pitch-decks-vcsspend-an-average-of-3-minutes-44-seconds-on-them/#.7hq9kx:JuPQ> (дата звернення 18.09.2020 р.)
2. Hwang V. The Startup Movement Is Not About Startups, Actually. *Forbes: Business and Financial Magazine*. 2014. January 3. URL: <https://cutt.ly/yhCqC05>. (дата звернення 07.10.2020 р.)
3. Teece J. Business Models, Business Strategy and Innovation. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.lrp.2009.07.003>. (дата звернення 10.11.2020 р.)
4. Ukrainian venture capital and private equity overview 2019. URL: <http://uvca.eu/en/news/uvca-has-presented-overview-of-the-ukrainian-investment-market> (дата звернення 07.10.2020 р.)
5. Yalouskikh V. Убедительная презентация стартапа для инвестора. *Стартапы и бизнес в США*. URL: <http://www.theusaconsult.com/startup-presentation-investor/> (дата звернення 10.11.2020 р.)
6. Альтман С. П'ять самых крутых стартап-питчей. *Бизнес и технологии. Vc.ru*: веб-сайт. URL: <https://vc.ru/tribuna/1455-pitches>
7. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2018 рік. URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/non\\_banks\\_2018.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2018.pdf) (дата звернення 24.11.2020).
8. 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> (дата звернення 25.11.2020 р.)
9. Бабич М. Стартапи: Життєвий цикл. URL: <http://blog.babich.me/2016/03/startuprabota-s-investorami.html> (дата звернення 25.11.2020 р.)

10. Блогвестор А. Інвестиції в стартапи - особливості, види, ризики та приклади. URL: <http://blogvestor.ru/o-dengax/investicii-v-startapy.html>
11. Бондаренко Ю. Акселератор vs бізнес-інкубатор. *Hubs*. URL: <http://hubs.ua/starter/akselerator-vs-biznes-inkubator-21224.html> (дата звернення 10.11.2020 р.)
12. Венчурне фінансування. Основи бізнесу. *Grands*. URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/venchurnoe-finansirovanie.html>
13. Верещак О. Ю. Об'єктивні проблеми впровадження стартапів в Україні. *Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2019» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт*, 20 листопада 2019 р. ЖНАЕУ, 2020. С.179-181.
14. Верещак О. Ю. Перешкоди розвитку стартапів. *Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2020» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт*, 30 листопада 2020 р. Поліський національний університет, 2020. (подано до друку).
15. Верещак О. Ю. Стратегія розвитку бізнесу – Start-up. *Студентська науково-практична конференція «Фінансове забезпечення економіки»*, 2 червня 2020 р., Житомир, ЖНАЕУ. 2020. С. 43-46.
16. Внукова Н. М. Забезпечення спеціального кредитування підприємств шляхом факторингу. 2014. URL <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/14667> (дата звернення: 01.12.2020).
17. Гавриш О. *Розробка стартап-проектів*. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka\\_startup-proektiv\\_Konsp.lekts.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startup-proektiv_Konsp.lekts.pdf) (дата звернення 10.11.2020 р.)
18. Джерела фінансування стартапів. *Bizua*. URL: <https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannya-startapiv>
19. Жигало І. І. Статистичне оцінювання розвитку фінансових компаній в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень: Одеський національний економічний університет*. 2019. № 2-3 (70-71). С. 145–156.

20. Жилдак Г.П. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. 2019. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32\\_2019\\_ukr/18.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/32_2019_ukr/18.pdf) (дата звернення 10.11.2020 р.)
21. Інтерв'ю з експертами українського інтернет-ринку. *Український інтернет-журнал*. URL: <http://www.ain.ua>.
22. Іншаков М. О. Інноваційні стартап-проекти: досвід, оцінка, протиріччя реалізації. *Вісник Волгоградського державного університету. Економіка*. 2019. № 14. С. 106 - 112.
23. Конспект по подготовке Pitch-выступления. *Habr.com*: веб-сайт. URL: <https://habr.com/ru/post/231013/> (дата звернення 25.11.2020 р.)
24. Королев И. Шаблон инвестиционной презентации. URL: <https://www.slideshare.net/ikorolev1/ver-13-edition> (дата звернення 25.11.2020 р.)
25. Краудфандинг в Україні. *Ain*. URL: <http://ain.ua/tag/kraudfanding>
26. Кучеренко Т., Ратушна О., Мельник Л. Облік фінансування інноваційної діяльності підприємства. *Облік і фінанси*. 2019. № 1. С. 35-43.
27. Левицька С.О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2017. Вип. 4 (32). С. 55-58.
28. Некрасов В. Полмиллиарда за год: десять крупнейших украинских стартапов, которые сорвали куш. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/24/659769/> (дата звернення 10.11.2020 р.)
29. Орлова Н. Инвестиционная презентация стартапа. Стартап от А до Я. *InnMind*. Выпуск № 16: веб-сайт. URL: <https://innmind.com/articles/825>
30. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2019 р. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_IV\\_kv\\_2019.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV_kv_2019.pdf) (дата звернення: 12.11.2020).
31. Приймак В.М., Муравська В.О. Особливості створення та розвитку стартапів сфери послуг: догляд за дитиною. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Випуск 2 (25). С.267-275.

32. Світовий рейтинг стартап-сервісу. *STARTUPRANKING*. URL: <https://www.startupranking.com/countries>
33. Сотня найуспішніших українських стартапів. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 32. С. 112.
34. Стартап. *Офіційний сайт Вікіпедія*: URL: <https://cutt.ly/ohCqH9J> (дата звернення 28.11.2020 р.)
35. Стартапы: что такое питч-дек и как его подают. *Блог 24.*: веб-сайт. URL: <https://blog.bitrix24.ru/pitch-deck/> (дата звернення 25.11.2020 р.)
36. Трофименко О. О., Гушуляк В. В. Компаративний аналіз розвитку стартапів в Україні та окремих країнах. *Підприємництво та інновації*. 2017. Вип. 4. С. 34-40.
37. Туккель І. Л., Яшин С. Н., Кошелєв Е. В. Економіка та фінансове забезпечення інноваційної діяльності. Практикум: навч. посібник. СПб.: БХВПетербург, 2013. 208 с.
38. Финансирование стартапа в Украине. *Великаідея*. URL: <https://biggggidea.com/practices/1201/>
39. Черняк Д. Методи оцінки стартапа. URL: <https://habrahabr.ru/company/findstartup/blog/144221/> (дата звернення 5.11.2020 р.)
40. Чичкало-Кондрацька І. Б., Хаустова Е. О., Кондрацька Д. С. Інноваційний потенціал українських стартапів на міжнародному ринку. *Ефективна економіка*. 2017. № 10. URL.: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2017\\_10\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_10_5)
41. Янихбаш О. Как подготовить питч-презентацию для инвестора: советы бизнесменам. URL: <http://yanyhbash.ru/blog/struktura-startap-pitcha/>
42. Яцкевич І. В., Петрашевська А. Д., Кемарська Т. Г. Формування та розвиток стартапів в Україні: тенденції і перспективи. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського*. 2020. Т. 31(70), № 1. С. 145-149.