

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Кафедра фінансів

На правах рукопису

ПЛІСЕЦЬКИЙ ОЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В  
УКРАЇНІ**

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

Робота на здобуття освітнього ступеня "Магістр"

Науковий керівник:  
**ІВАШКО ОЛЕНА АНАТОЛІЇВНА**  
кандидат економічних наук, доцент

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

Протокол № \_\_\_\_\_  
засідання кафедри фінансів  
від \_\_\_\_\_ 2024 р.

Завідувач кафедри  
проф. Сташук О. В. \_\_\_\_\_

**ЛУЦЬК – 2024**

# Волинський національний університет імені Лесі Українки

Факультет економіки та управління

Кафедра фінансів

Другий (магістерський) рівень

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри**

«27» вересня 2023 року

## ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ (ПРОЕКТ) ЗДОБУВАЧУ ОСВІТИ

Плісецькому Олександр Петровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Фінансове забезпечення розвитку стартапів в Україні

Керівник проекту (роботи) Івашко О. А., к.е.н., доцент,  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 04.12.2024 р.

3. Мета та завдання випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку стартапів та джерел їх фінансування, вироблення практичних рекомендацій щодо удосконалення методів фінансування стартапів в сучасних умовах.

4. Дата видачі завдання 27.09.2023 р.

## АНОТАЦІЯ

Плісецький О.П. Фінансове забезпечення розвитку стартапів в Україні.

В роботі розкрито сутність поняття “стартап”; досліджено особливості нормативного регулювання створення та існування стартапів в Україні; розглянуто моделі фінансування стартапів; проаналізовано успішні українські ІТ стартапи та з’ясовано джерела їх фінансування й причини успіху на ринку; описано процес створення власного стартапу, розроблено стратегію його розвитку та можливість залучення нових інвестицій; обґрунтовано можливі напрями удосконалення фінансування стартапів в сучасних умовах.

Проведено аналіз структури успішних українських ІТ-стартапів GitLab, People.ai та Petcube, що дав можливість визначити, що основними джерелами їх фінансування є венчурні фонди. Найбільше інвестицій залучив стартап GitLab - 1,1 млрд. доларів, далі People.ai - 3млн. доларів та Petcube - 14 млн. Два останні стартапи пройшли ще тільки половину стадій фінансування і мають шанс зрівнятися з GitLab. Загалом, успішність стартапів полягає в інноваційності, якісному продукті та затребуваності на ринку.

В роботі вдосконалено напрями покращення фінансування стартапів в сучасних умовах. Зокрема основні напрями включають: залучення міжнародних інвесторів, державна підтримка, інфраструктурна підтримка, орієнтація на інноваційні сектори, підтримка соціальних стартапів. Ці напрями можуть сприяти стійкому розвитку стартапів навіть у складних умовах, посилюючи їхній вплив на економіку та імідж країни на глобальній арені

Наукова новизна дослідження полягає у удосконаленні трактування поняття стартапу та аналізі діяльності успішних українських ІТ стартапів з точки зору джерел їх фінансування та успіху на ринку.

Практичне значення полягає у тому, що результати дослідження можуть бути використані при вивченні освітньої компоненти «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів ОКР «магістр».

Ключові слова: стартап, стартап екосистема, стартап-підприємництво, розвиток, фінансування, джерела, фінансове забезпечення.

## SUMMARY

Plisetskyi O.P. Financial support for the development of startups in Ukraine.

The paper reveals the essence of the concept of “startup”; examines the peculiarities of regulatory regulation of the creation and existence of startups in Ukraine; considers models of startup financing; analyzes successful Ukrainian IT startups and finds out the sources of their financing and the reasons for their success in the market; describes the process of creating your own startup, develops a strategy for its development and the possibility of attracting new investments; substantiates possible directions for improving the financing of startups in modern conditions.

The author analyzes the structure of successful Ukrainian IT startups GitLab, People.ai and Petcube, which made it possible to determine that venture capital funds are the main sources of their financing. GitLab has attracted the most investments - \$1.1 billion, followed by People.ai - \$3 million and Petcube - \$14 million. The latter two startups have passed only half of the funding stages and have a chance to catch up with GitLab. In general, the success of startups is based on innovation, quality products, and market demand.

The paper improves the ways to improve startup financing in the current environment. In particular, the main areas include: attracting international investors, government support, infrastructure support, focus on innovative sectors, and support for social startups. These areas can contribute to the sustainable development of startups even in difficult conditions, increasing their impact on the economy and the country's image on the global stage.

The scientific novelty of the study is to improve the interpretation of the concept of a startup and analyze the activities of successful Ukrainian IT startups in terms of their sources of financing and market success.

The practical significance is that the results of the study can be used in the study of the educational component “Innovative Entrepreneurship and Startup Project Management” for students of the Master's degree program.

Keywords: startup, startup ecosystem, startup entrepreneurship, development, financing, sources, financial support.

## ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАРТАПІВ ТА МЕТОДИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ	6
1.1. Поняття стартапу, його економічна сутність та складові	6
1.2. Нормативне регулювання створення та розвитку стартапів в Україні.	11
1.3. Методи залучення інвестицій та моделі фінансування стартапів	14
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ	20
2.1. Стан вітчизняного ринку стартапів в Україні та чинники, що його визначають	20
2.2. Аналіз джерел фінансування українського ІТ-стартапу GitLab	28
2.3. Структура інвестицій стартапу з українським корінням People.ai	34
2.4. “Petcube”: структура фінансування стартапу	39
РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	44
3.1. Напрями покращення фінансування стартапів в умовах війни	44
3.2. Створення власного стартапу “Нерухомість без посередників”: фінансові аспекти	48
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	60

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Постійний розвиток економіки супроводжується пошуком нових форм ведення бізнесу. У середині ХХ століття однією з таких форм стало виникнення стартапів на фоні бурхливого розвитку інноваційних технологій, що в свою чергу зумовило модернізацією усіх галузей економіки.

Стартап (англ. “startup”) - це новостворена компанія, що може бути ще не зареєстрована офіційно, бізнес якої ґрунтується на інноваційних технологіях та є орієнтованою на швидке зростання. Саме орієнтованість на швидке зростання за рахунок інноваційного продукту відрізняє стартап від новоствореного підприємства чи компанії.

Розвиток інтернету та новітніх технологій, удосконалення регулювання стартапів на законодавчому рівні дозволяють створювати сприятливі умови для інноваційних продуктів, які відповідають очікуванням клієнтів та їх потребам ефективності та мобільності. Крім того, це дозволяє створити ефективні цифрові фінансові послуги для регіонів, фінансова інфраструктура яких ще не досить розвинена.

Таким чином, інноваційні нововведення, які приносять з собою стартапи, намагаються вирішувати прогалини у можливостях клієнтів незалежно від їх місцезнаходження, що суттєво підвищує економічну ефективність та сприяє розвитку інфраструктури по всьому світі. Стартапи є однією з форм бізнесу, що дозволяє реалізувати себе молодим людям та запропонувати свій продукт широкій аудиторії. Суттєвим мінусом є значні ризики та нестабільне інвестування.

Дослідження становлення та розвитку стартап-підприємництва в Україні та за кордоном стало предметом уваги багатьох науковців, зокрема: Касич А. О., Джура А. М., Ситник Н. І., Гейдор А. П., Бізбіз Т. М., Е. Райс, П. Тіль, С. Вальтер та інших. Незважаючи на значний науковий внесок вищезазначених авторів, динаміка та фінансування розвитку вітчизняного стартап-підприємництва в умовах воєнного стану залишаються недостатньо дослідженими, що й обумовило вибір цієї теми.

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку стартапів та джерел їх фінансування, вироблення практичних рекомендацій щодо удосконалення методів фінансування стартапів в сучасних умовах.

Відповідно до поставленої мети, у роботі визначено наступні **завдання**:

- розкрити сутність поняття “стартап”;
- дослідити особливості нормативного регулювання створення та існування стартапів в Україні;
- розглянути моделі фінансування стартапів;
- проаналізувати успішні українські ІТ стартапи (на прикладі GitLab, People.ai та Petcube),
- з’ясувати джерела їх фінансування та причини успіху на ринку;
- описати створення власного стартапу, розробити стратегію розвитку стартапу та можливість залучення нових інвестицій;
- обґрунтувати можливі напрями удосконалення фінансування стартапів в сучасних умовах.

*Об’єктом дослідження є процес функціонування успішних українських стартапів.*

*Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти фінансування стартапів.*

*Інформаційно-фактологічну основу дослідження складають теоретично концептуальні, емпірично-аналітичні, позитивні й нормативні методи дослідження, що передбачають: розгляд еволюції теоретичних тлумачень сутності і походження стартапів; аналітично-графічну формалізацію їх функціонування; порівняльний аналіз фактів, показників і даних, взятих у динаміці. В роботі творчо осмислені теоретичні та емпіричні надбання світової фінансової науки, праці вітчизняних та зарубіжних учених з питань теорії і практики функціонування стартапів.*

**Наукова новизна.** В магістерській роботі удосконалено трактування поняття стартапу та проведено аналіз діяльності успішних українських ІТ стартапів з точки зору джерел їх фінансування та успіху на ринку.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати дослідження можуть бути використані при вивченні освітньої компоненти «Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами» для студентів ОКР «магістр».



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАРТАПІВ ТА МЕТОДИ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ

### 1.1. Поняття стартапу, його економічна сутність та складові

Термін “стартап” виник у 1939 році і пов’язаний з долиною Санта-Клара (тепер її називають силіконовою). Випусники Стенфорду Девід Паккард та Вільям Хьюлетт взяли за реалізацію невеликого проекту, пов’язаного з високими технологіями, і назвали цей захід “стартап” (від англ. “start-up” - “запускати”). Пізніше цей проект виріс у всесвітньо відому фірму “HP”<sup>1</sup>. Долину Санта-Клара в 1971 році стали називати «Кремнієва» або «Силіконова», що й досі є світовим центром новітніх технологій та однією зі світових осередків бурхливого розвитку стартапів.

Оскільки в галузі Інтернет Технологій стартапи почали активно розвиватися та функціонувати, то терміном “стартап” стали послуговуватися й в інших галузях, таких як бізнес, соціальна сфера, культура, економіка, наукові та технічні дослідження<sup>2</sup>.

Стартап (англ. Startup) — це компанія, що створена недавно (може бути ще не зареєстрована офіційно, але перебуває в стадії реєстрації), бізнес якої ґрунтується на інноваційних технологіях. Така компанія тільки потрапила на ринок і має потребу у залученні інвестування. Офіційно термін «стартап» з’явився в журналі Forbes в 1976 р і Businessweek в 1977 р.

Єдиного визначення поняття “стартап” не існує, адже дослідники визначають поняття, ґрунтуючись на різних критеріях та власному досвіді ведення бізнесу. Стів Бланк, відомий американський підприємець та засновник восьми успішних стартапів, у своїй книзі наголошує на тому, що успіх стартапу залежить від революційної методики розвитку споживачів та вибору правильної

---

<sup>1</sup> Збанацький В. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина // Незалежний аудитор. – № 4 (15). – 2013

<sup>2</sup> Що таке стартап? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://predp.com/startup/main/chto-takoestartup.html>.

бізнес-моделі. Стартап він визначає як тимчасову структуру, яка займається пошуками масштабної, відтворюваної, рентабельної бізнес-моделі<sup>3</sup>

Стів Бланк поділив стартапи на шість типів:

1. *Стартап як стиль життя.* Ці компанії управляються підприємцями, які прагнуть працювати для себе і для яких бізнес, скоріше хобі, ніж серйозна справа. Як правило, такі стартапи не стають великими підприємствами, тому що підтримується виключно власником і його єдина мета - виконати особисті соціальні та фінансові потреби. Такий стартап не потребує залучення додаткових працівників.

2. *Стартапи малого бізнесу.* Такий тип стартапів є відносно більшим, ніж попередній тип та мають кілька працівників у компанії. Однак вони не розраховані на великі масштаби, а їх дохід не перевищує один мільйон доларів. Типовими представниками цієї категорії є продуктові магазини. Ці підприємства стимулюють внутрішню економіку країни, тому що вони повністю місцеві та створюють багато робочих місць для місцевих мешканців.

3. *Масштабовані стартапи.* Цю категорію також називають «народжені, щоб бути великими». Ці стартапи дуже масштабні та створені з прагненням змінити світ. На відміну від двох попередніх груп, ці компанії розроблені для того, щоб стати комерційними або придбаними міжнародними корпораціями. Фінансово такі компанії підживлюються венчурними інвесторами, поки вони шукають відповідну бізнес-модель і керують глобальною експансією.

4. *Стартапи, які хочеться купити.* Основною ціннісною пропозицією цього стартапу є «час виходу на ринок». Такі компанії створюються для розробки інноваційного рішення в певній галузі та для продажу великій корпорації за короткий період часу. Ці підприємства не орієнтовані на глобальну експансію, а скоріше розвиток ноу-хау, який може бути корисним для лідерів ринку.

5. *Великі стартап компанії.* На відміну від стартових компаній, що купуються або розробляються ентузіастами, ці підприємства створюються на

---

<sup>3</sup> Blank, S. The start-up owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. 2012. С. 45.

великих підприємствах для виходу на нові ринки і тестування інноваційних продуктів.

6. *Соціальні стартапи*. Головною метою цих стартапів є створення цінного внеску в суспільство, щоб зробити світ кращим. Так само, як масштабні стартапи, вони мають дуже амбітні цілі. Але їх головна мета - позитивний вплив на суспільство, а не на багатство засновників та інвесторів. Ці компанії описуються як некомерційні, прибуткові або гібридні<sup>4</sup>.

Гай Кавасаки, один із перших працівників компанії Apple Computer, сповідувач концепції «євангелізму» у високотехнологічному бізнесі, у своїй книзі більше уваги приділяє ідеї бізнесу та меті його створення. Він виступає прихильником думки, що кожен підприємець повинен мати підґрунтя у своєму бізнесі, а не лише бігти за грошима. Тільки такий бізнес має сенс. Для оптимізації роботи стартапа, на його думку, потрібно:

- створення чогось дійсно значимого;
- складання мантри;
- почати діяти, а не думати і складати бізнес-плани;
- визначити свою бізнес-модель;
- побудувати систему ВРЗ (віхи, розрахунки, завдання).

Александр Остервальдер та Ів Піньє в основу свого видання заклали думку, що найвідомішою у досягненні успіху стартапа є концепція бізнес-моделі. Вони описали дев'ять пунктів, які показують, як компанія має намір заробляти гроші<sup>5</sup>. Ці пункти вони назвали будівельними блоками, що охоплюють основні сфери бізнесу. Опишемо їх детально:

1. Сегменти клієнтів - клієнти лежать в серці кожного бізнесу, тому що без тих, хто прагнуть придбати ваші продукти і використовувати ваші послуги, ваш бізнес буде мертвим. Для залучення клієнтів і кращого задоволення їхніх потреб, компанія має згрупувати їх у різні сегменти загальних потреб, поширені поведінки та інші загальні атрибути. Якщо

<sup>4</sup> Blank, S. The start-up owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. 2012. С. 78.

<sup>5</sup> Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. Business Model Generation. 2010. С. 56.

компанія

визначає більше ніж один сегмент клієнта, то їй потрібно вирішити який сегмент обрати, а який - проігнорувати. Модель має фокусуватися на конкретній потребі.

2. Ціннісна пропозиція повинна бути створена для вже визначеного Замовника через вирішення проблеми або задоволення потреби. Деякі зі значень: новизна, продуктивність, налаштування, виконання роботи, дизайн, ціна, бренд / статус, вартість, зменшення ризику, доступність, зручність використання.

3. Канали - блок "Канали" описує, як компанія завойовує свого клієнта.

4. Відносини з клієнтами - типи відносин компанії, встановлені з певними сегментами клієнтів.

5. Потоки доходів - цей будівельний блок являє собою кошти, які компанія генерує від кожного сегмента клієнтів. Існує кілька способів генерування потоків доходів:

- продаж активів - продаж прав власника фізичної продукції на клієнта;
- комісія за користування - плата за користування конкретною послугою;
- абонентська плата - плата за користування продовжує доступ до послуги;
- кредитування / оренда / лізинг - плата з потоку, ексклюзивне право тимчасово використовувати власний актив протягом певного періоду часу;
- ліцензування - цей потік генерується шляхом надання клієнтам дозволу на використання захищеного інтелектуальної власності в обмін на ліцензійні збори;
- брокерські платежі - цей потік походить від посередницьких послуг, що виконуються від імені двох або більше сторін;

- реклама - цей потік є результатом плати за рекламу певного продукту або бренду<sup>6</sup>.

Спільним у всіх визначеннях науковців є те, що для успішного стартапу потрібна оригінальна ідея, наповненість бізнесу (а не просто бажання заробити), вибір моделі бізнесу та визначення сегменту потенційних клієнтів.

Хоча поняття “стартап” найбільшої популярності набуло в ІТ-сфері, проте термін часто використовується і в інших галузях. Основною відмінною рисою стартапу від звичайного бізнесу є розрахунок на швидке зростання через інноваційний продукт. Спираючись на це визначення, робимо висновок, що не будь-яке новостворене підприємство може трактуватись як стартап.

Щоб досягти швидкого зростання рентабельності продукту, потрібно оцінити його затребуваність на ринку. Для швидкого досягнення точки беззбитковості та подальшого розвитку стартап має спиратися на такі головні чинники:

- а) клієнтоорієнтованість (врахування потреб та бажань великої кількості людей);
- б) доступність продукту чи послуги, незалежно від місцезнаходження та інших фізичних обмежень.

Клієнтоорієнтованість означає, що стартап має орієнтуватися на масовий збут. Звичайно, визначити ступінь масовості досить не просто, це залежить від того на які критерії опиратися. Формат стартапа по своїй суті не дуже підходить для вузькоспеціалізованого продукту чи послуги. Більше того, від масовості ринку збуту, на який орієнтовано стартап, залежить вибір форм та джерел фінансування. Доступність продукту для широкого загалу означає, що товар чи послуга мають бути універсальними і передбачати можливість ліцензування на місці чи поширення в мережі інтернет. Для забезпечення ефективності, обидві умови мають діяти одночасно.

Успіх стартапу значним чином залежить від того, наскільки оригінальною є ідея. Створюючи стартап, слід запитати себе: “що б я міг такого зробити, чого

---

<sup>6</sup> Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. Business Model Generation. 2010. С. 78.

не існувало до сьогодні і що стало б корисним для людей”. Справа не тільки у тому хто першовідкривач, але й в тому що конкуренція на ринку досить жорстка і витримують її далеко не всі стартапи. Відмінною рисою успішних засновників стартапів є готовність до ризику та відкритість до всього нового.

Прикладом може слугувати відома нам всім історія Google: як свого часу Ларрі Пейдж та Сергій Брін мали намір втілити швидкий та всеосяжний пошук в мережі Інтернет. Після багатьох років роботи вони втілили ідею в життя. Google запропонував переваги пошукової системи, що помітні навіть не досвідченому користувачеві, а компанія і досі залишається лідером на ринку. Конкурентоспроможність, свіжа ідея та пошук зовнішнього фінансування підвищує шанси на успіх стартапу, але як зазвичай в бізнесі, успіху не гарантує.

За статистикою Global Entrepreneurship Monitor, станом на кінець серпня 2023 року в світі існувало приблизно 305 млн. стартапів. Кожного року з’являється близько 100 млн. стартапів, 1,35 млн. з них – це стартапи пов’язані з новими ІТ технологіями.<sup>7</sup>

Таким чином, можна зробити висновок, що стартапи показують тенденцію до зростання як відносно нова форма ведення бізнесу, а тому є важливою складовою економічної системи держави.

## 1.2. Нормативне регулювання створення та розвитку стартапів в Україні

Функціонування стартапів на ринку України показує тенденцію до зростання, не зважаючи на війну. ІТ продукти та послуги у 2022 році принесли Україні понад 2,5 млрд. доларів експортної виручки, що демонструвало зростання на 20–30%, порівняно з 2021 роком. Зростання ІТ-сектора забезпечує створення нових робочих місць. Станом на 2022 рік в Україні налічувалося близько 100 000 осіб, зайнятих в ІТ і цей показник щороку зростає.

Показник зайнятості в ІТ-сфері українців один з найвищих у Європі, та попри це фахівців недостатньо. Найбільшим роботодавцем для українських

---

7

фірм залишаються аутсорсингові компанії. За статистикою, 9 з 10 працівників ІТ-галузі зайняті саме в сегменті аутсорсингу, відповідно він дає найбільший відсоток прибутку. При такому значному рості ІТ-фірм та стартапів у цьому сегменті, потрібне чітке регулювання їх діяльності на законодавчому рівні. Не менш важливим є питання охорони прав на інтелектуальну власність.

Потрібно зазначити, що в українському законодавстві на сьогодні термін «стартап» конкретно не визначений. Внаслідок цього, регулювання створення та функціонування стартапів здійснюється у рамках законів та законодавчих актів, що контролюють окремі напрями та особливості діяльності стартап-проектів. Основи ведення діяльності стартапів та інвестиційної діяльності в Україні регулюють законодавчі акти представлені в додатку А.

Оскільки окремого закону, щодо регулювання стартапів в українському законодавстві немає, діяльність стартапів регулюється за законами про підприємництво. Згідно Закону України «Про підприємництво», підприємництво визначається як безпосередня самостійна, систематична і на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку. Вона здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством<sup>8</sup>

Для оформлення діяльності компанії важливо обрати організаційно-правову форму, яка найбільше характеризує діяльність компанії. Організаційно-правова форма визначається на основі класифікації підприємств, форм власності та управління майном. Найбільш поширені організаційно-правові форми стартапів в Україні це: фізична особа-підприємець (ФОП); приватне підприємство (ПП); товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ).

Для врегулювання юридичних відносин між засновниками при на етапі створення продукту та його реалізації існує засновницький договір. Цей договір може передбачати основні пункти, що регулюватимуть їх діяльність один

---

<sup>8</sup> Закон України «Про підприємництво»: за станом на 7 лютого 1991 р. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. №14. с.168.

відносно одного:<sup>9</sup> Ще до початку реалізації ідеї стартапу в ІТ, потрібно вирішити питання інтелектуальної власності з інвесторами. В Україні це питання регулює Державна служба інтелектуальної власності (ДСІВ). Технології - це найбільша вартість стартапу, тому потрібно запатентувати винахід. Автор інтелектуальної власності може отримати свідоцтво, яке засвідчує його право на винахід. Для оформлення документу необхідно звернутися до ДСІВ та подати необхідні документи<sup>10</sup>.

Документи з охорони інтелектуальної власності діють лише на території країни реєстрації. Тому як стартапер зареєстрував технологію чи винахід в Україні, то на інші країни патент не поширюється. Таким чином, варто зробити право власності за кордоном. Вартість патенту визначається країною та включає в себе патентні мита.

Ще одним обов'язковим елементом врегулювання відносин між учасниками стартапу етапом захисту прав інтелектуальної власності в межах учасників стартапу. В таких випадках варто укласти авторський договір та визначити кому які права відведено.<sup>11</sup>

Таким чином, у зв'язку з тим, що в законодавстві України відсутнє чітке тлумачення поняття стартапу, регулювання діяльності відбувається за допомогою використання законів та законодавчих актів за аналогією до діяльності таких компаній. Для регулювання відносин між засновниками стартапу слід укласти засновницький договір, що регулюватиме права кожного на продукт. Не менш важливим кроком є патентування інтелектуальної власності, особливо якщо була винайдена нова технологія, яка не була запатентована раніше. Після узгодження прав власності та інтелектуальної власності, для діяльності компанії необхідно обрати організаційно-правову форму. Враховуючи особливості компанії, на початковому етапі власник

---

<sup>9</sup> Підодвірна Ю. Як оформити стартап: юридична тяганина. URL: <http://studway.com.ua/startup-issue/>.

<sup>10</sup> Державна реєстрація авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір. Офіційний сайт Державної служби інтелектуальної власності України. URL.: [http://sips.gov.ua/ua/copyright\\_registration.html](http://sips.gov.ua/ua/copyright_registration.html).

<sup>11</sup> Підодвірна Ю. Як оформити стартап: юридична тяганина.



компанії може зареєструвати стартап-проект як фізичну особу-підприємця, приватне підприємство або товариство з обмеженою відповідальністю.

### 1.3. Методи залучення інвестицій та моделі фінансування стартапів

Одним з найважливіших етапів створення стартапу є вибір джерела його фінансування. Вибір моделі формування капіталу стартапу є одним з ключових моментів подальшого розвитку бізнес-проекту. Це складне рішення, приймаючи яке, слід враховувати специфіку самої ідеї, інвесторів, ресурси та можливості. Існує багато способів залучення інвесторів до фінансування стартапів. Серед таких виділяють декілька основних моделей:

- модель «3Д»: домашні, друзі, дурні;
- грантові організації;
- краудфандинг;
- бізнес-ангели;
- крофаундинг;
- бізнес-інкубатори;
- венчурні фонди.

Найбільш поширена та проста модель фінансування стартапів дістала назву модель “3Д” або “3F”. Суть цієї моделі дуже проста: в стартапера вірять і підтримують фінансово лише домашні (Family), друзі (Friends) і дурні (Fools). Сім'я та друзі часто надають додаткову фінансову підтримку на ранніх стадіях діяльності стартапу, коли зовнішнє фінансування здобути важко. Цим методом користуються майже 90% стартаперів. Але слід не забувати, що успішними стають лише 1-5% стартапів<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Правило трьох F – золоте правило ведення успішного бізнесу URL: <http://www.miond.de/pravilo-treh-f/>

Таблиця 1.1

## Переваги та недоліки моделі ЗД

Переваги:	Недоліки:
відсутність відсотків при позиці; довготермінова позика; в окремих випадках, можливість не повертати грошей.	швидка вичерпність ресурсів; псування стосунків в родині; втручання у бізнес-страви людей, які (як правило) в цьому не тямлять, але вклали гроші.

\*Систематизовано автором

Наступне джерело фінансування - це грантові організації. Плюс таких організацій в тому, що вони пропонують досить лояльні умови фінансування (але лише у тому випадку якщо стартап може продемонструвати новизну та користь для суспільства своєї ідеї). Гранти надаються також підприємствам від уряду та інших установ. Хорошим місцем для пошуку грантів, пов'язаних з урядом, є партнерство з місцевими підприємствами, основною метою якого є зростання бізнесу, пропонується безліч грантів для призначеної для них території. Подібно до грантів, конкурси також дозволяють отримати фінансування без боргу або продажу капіталу.

Таблиця 1.2

## Переваги та недоліки фінансування стартапів грантовими організаціями

Переваги:	Недоліки:
лояльні умови надання фінансування.	велика конкуренція; немає гарантії отримання гранту.

\*Систематизовано автором

В таблиці 1.3 наведено перелік сайтів, де міститься інформація про можливі гранти та джерела фінансування стартапів міжнародними донорами.

Бізнес-ангелом для стартапу найчастіше виступає приватна особа, яка має певний грошовий капітал і готова інвестувати його в невеликі проекти за певну частку в стартапі у разі його успішного виходу на ринок.

Таблиця 1.3

## Перелік сайтів з грантовою інформацією для стартапів

№	Назва сайту	Короткий опис діяльності
1.	<a href="http://gurt.org.ua">gurt.org.ua</a>	українська платформа, де можна отримати грант для розвитку стартапу, що направлений на розвиток суспільства
2.	<a href="#">INTERCULTURAL INNOVATION AWARD</a>	гранти для інноваційних проектів різного спрямування
3.	<a href="#">CHARLES STEWART MOTT FOUNDATION</a>	заявки на фінансування приймаються протягом року. Для участі необхідно заповнити форму про організацію та бізнес-проект, який потребує фінансування.
4.	<a href="#">National Endowment for Democracy</a>	сума фінансування проекту залежить від доцільності вашого проекту, його перспектив і подачі грантодавцям. Заявки приймають щоквартально.

\*Систематизовано автором

Найчастіше бізнес-ангелом стає інвестор, бізнес якого функціонує в тій самій галузі, що й запропонований стартап <sup>13</sup>. Такі інвестори дуже часто є венчурними капіталістами та зазвичай мають декілька ключових характеристик. Більшість з них прагнуть інвестувати в компанії, які добре управляються, мають повністю розроблений бізнес-план і готові до значного зростання.

Ці інвестори також можуть запропонувати фінансування для підприємств, які задіяні в тих самих або подібних галузях або секторах бізнесу, з якими вони знайомі. Іншим поширеним явищем серед інвесторів-ангелів є спільне інвестування, де один інвестор фінансує підприємство разом з надійним другом або партнером, часто іншим інвестором.

Розпочати пошук такого інвестора можна на платформах [Funded.com](#), [Angel Capital Association](#), [Angel Investment Network](#), де представлені тисячі інвесторів й описані типи інвестицій.

<sup>13</sup> Гіржева К. У пошуках коштів на стартап. URL: [https://polemix.com.ua/ua/article/grosh\\_na\\_startap-4175083/](https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/)

Таблиця 1.2

## Переваги та недоліки фінансування стартапів бізнес-ангелами

Переваги:	Недоліки:
отримання великого грошового капіталу для розвитку бізнесу; підтримка бізнес-ангела у розвитку проекту (консультації, власний приклад).	інвестори зацікавлені в отриманні відсотків у разі успішного запуску проекту; бізнес-ангел може поставити умову отримати частину бізнесу при виході стартапу на ринок.

\*Систематизовано автором

Одним із популярних методів залучення інвесторів в стартапи є краудфандинг (від англ. «збір коштів натовпом»). Краудфандинг- це використання невеликої кількості капіталу від великої кількості осіб для фінансування нового підприємства. Цей метод передбачає збір коштів для конкретної ідеї (проекту) через інтернет. Для отримання підтримки через краудфандинг стартапом має бути чітко обумовлена мета проекту, необхідна сума для його реалізації (калькуляційно розписані витрати) та вільний доступ до інформації щодо того, у що вкладені гроші людей. Також, цей метод допомагає визначити свого покупця, тобто ринок збуту і чи взагалі заявлений продукт може мати успіх у майбутньому.

Існують різні форми краудфандингу з найбільш релевантними для фінансування малих і середніх підприємств, включаючи кредитування однорангових партнерів, кредитування рівного бізнесу, заохочувальне фінансування та спільне фінансування.

*Кредитування «рівний-рівному»* включає інвесторів, які надають гроші фізичній особі за фіксованою процентною ставкою. Рівень бізнесу подібний до рівноправного кредитування, але з кредитами для підприємств, а не фізичних осіб, через інвесторів, компанії та державні установи.

*Краудфандинг на основі винагороди* дозволяє отримувати кошти в обмін на надання нагороди інвесторам, наприклад, зразок продукту або технології. *Фондовий капітал* подібний до винагород, але замість надання капіталу за

винагороду, пропонуються акції у компанії в обмін на інвестиції<sup>14</sup>. В Україні цей метод не користується особливою популярністю через низький рівень довіри населення до подібних проектів. Окрім того, через девальвацію гривні в останні роки, платоспроможність середньостатистичних українців не така висока, що не сприяє розвитку даного виду фінансування.

Однією з перспектив в розвитку стартапів є бізнес-інкубатори.

Бізнес-інкубатор - це компанія, яка допомагає стартапам розвиватися, надаючи такі послуги як навчання або допомагає з орендою офісних приміщень<sup>15</sup>. Національна асоціація бізнес-інкубаторів (NBIA) визначає бізнес-інкубатори як каталізатор для регіонального або національного економічного розвитку.

В Україні налічується сім бізнес-інкубаторів, а саме: Eastlabs, iHUB, Harry Farm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy IT-парк і Polyteco. Це дуже малий показник. Наприклад, для порівняння, на території Польщі діє 127 бізнес-інкубаторів. Бізнес-інкубатори виступають могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу. Вони надають стартапам повний або частковий набір інструментів для розвитку бізнесу – навчання, юридичну та фінансову підтримку, пошук інвесторів.<sup>16</sup>

Венчурне інвестування - це система фінансування у нові ідеї та проекти. Венчурний капітал є фінансуванням, яке інвестори надають компаніям-новаторам та малим підприємствам, які, мають потенціал довгострокового зростання<sup>17</sup>. Венчурний капітал, як правило, походить від інвесторів, інвестиційних банків та інших фінансових установ. Однак, це не завжди стосується лише грошової форми; вона може бути надана у вигляді технічної або управлінської експертизи. При цьому, наявність венчурної компанії, що

---

<sup>14</sup> Financing Methods for Startups. URL: <https://www.crowdcube.com/explore/entrepreneur-articles/financing-methods-for-startups>

<sup>15</sup> What is business incubator? URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/business-incubator.html>

<sup>16</sup> Філіппов В. Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та світі. *Економічний аналіз*. 2011. Вип.8, ч. I. С. 209–212.

<sup>17</sup> Бузаджи О.І. Венчурний капітал в Україні як джерело фінансування інвестиційних проектів. *Ефективна економіка*. 2011. № 9. С. 34.

інвестує у стартап, не гарантує досягнення успіху. Але з успішною фірмою проект отримає доступ до нових можливостей продажу, стратегічного планування для первинного розміщення акцій або приватних продажів, а також розуміння того, як зробити свій наступний крок ефективнішим. Венчурні фонди інвестують тільки в перевірений план, інноваційну технологію або продукт.

Попри не найсприятливішу політичну та економічну ситуацію в Україні, з 2015 року саме венчурна модель фінансування показує тенденцію активного розвитку. Найбільш активно розвиваються ІТ-стартапи. Сумарний обсяг інвестицій венчурних організацій у цій сфері перевищив 10 млн доларів<sup>18</sup>.

Варто зазначити, що на сьогоднішній день мережа підтримки стартапів досить розвинена. Створено спеціальні платформи, за допомогою яких можна дізнатися необхідну інформацію й отримати допомогу в усіх аспектах запуску нового проекту, включно зі спілкуванням з інвесторами. Серед таких платформ є кілька найвідоміших - [Startups.co](http://Startups.co) та [Gust.com](http://Gust.com). На сьогодні у [Startups.co](http://Startups.co) вже 13,9 млн користувачів. Це найбільша стартап-спільнота у світі, що дає можливість стартапам залучати інвесторів та отримати консультації щодо свого проекту. [Gust.com](http://Gust.com) - також популярна платформа для розвитку стартапів, яка вже інвестувала \$1,8 млн у різні бізнес-проекти.

Отже, найбільш поширеними моделями інвестування у стартапи є модель «ЗД»; грантові організації; краудфандинг; бізнес-ангели; бізнес-інкубатори та венчурні фонди. Всі моделі спрямовані на допомогу у розвитку стартап-проекту, отримавши від цього власну вигоду. Потрібно наголосити, що всі бізнес платформи, які фінансують стартапи, йдуть на великі ризики, адже успішний розвиток ніхто не гарантує. Вибір моделі фінансування стартапів залежить від етапу “вливання” інвестицій. Наприклад, модель «ЗД» та бізнес-ангел підходять тільки для початкового або “насінного” раундів фінансування. Натомість, інвестиції венчурних фондів починають поступати на більш пізніх етапах розвитку та, як правило, становлять більші суми.

---

<sup>18</sup> Огляд ринку венчурного інвестування в Україні (ІТ сектор) URL : <https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-rynka-venchurno-investirovaniya-ukrainy-it-sektor>

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

2.1. Стан вітчизняного ринку стартапів в Україні та чинники, що його визначають

Перш ніж аналізувати динаміку розвитку стартап-підприємництва в нашій країні, необхідно вивчити світові тенденції щодо ефективності цього виду діяльності та місце в них України. Згідно з рейтингом екосистем стартапів у світі StartupBlink<sup>19</sup>, глобальне фінансування стартапів у всьому світі скоротилося на 30% (з рекордних 624 мільярдів доларів у 2021 році до 4130 мільярдів доларів у 2022 році). Хоча ця цифра все ще висока порівняно з 2020 та 2019 роками, найбільше падіння відбулося у другій половині 2022 року, що свідчить про те, що падіння інвестицій прискорюється<sup>20</sup>.

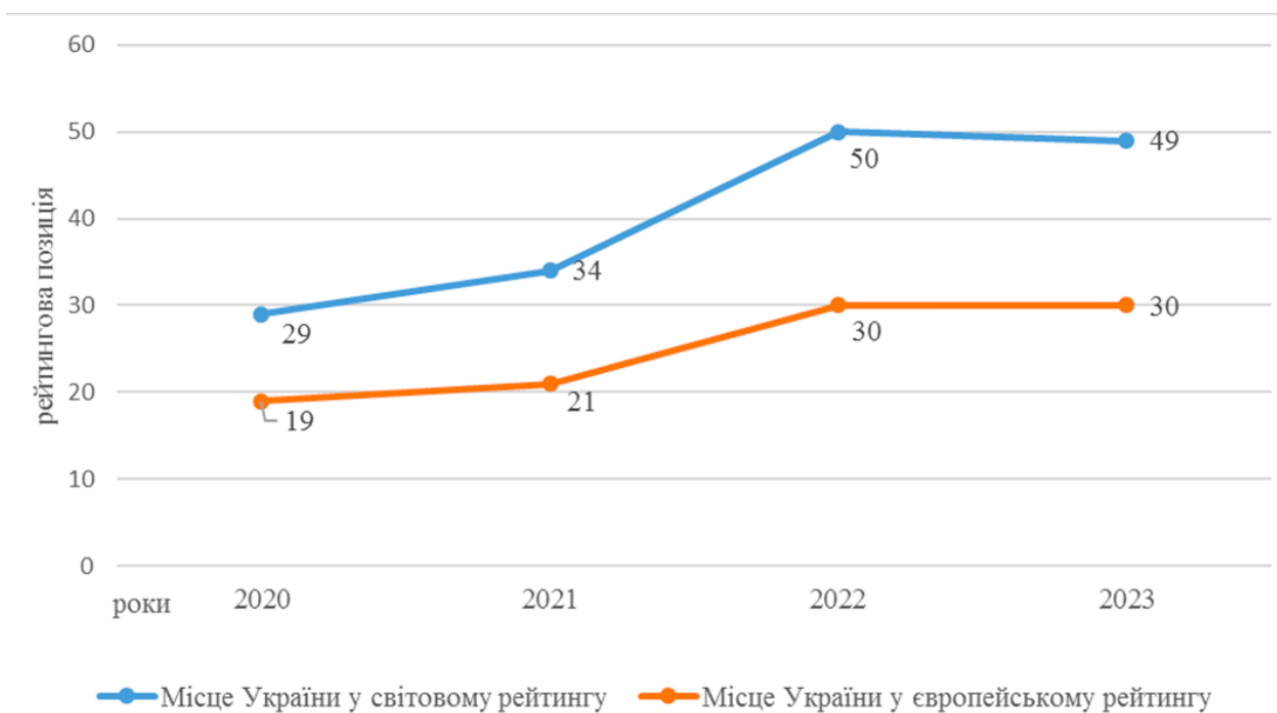
У 2023 році програмне забезпечення та дані залишаються найпопулярнішою галуззю для стартапів, на яку припадає 31,95% стартапів у всьому світі. Згідно з оцінкою глобальної екосистеми стартапів StartupBlink, Україна у 2023 році посіла 49 місце серед 50 кращих країн світу (за підсумками 2020 року найвищий рейтинг у 2023 році (29 місце, найнижчий рейтинг). Серед країн Європи – 30 місце (рис 2.1).

Так, за підсумками 2022 року обсяг фінансування проектів у сфері стартап-підприємництва сягнув \$87 млн США, а це вдвічі більше, ніж у 2021 році - 41 мільйон доларів США, і в 4 рази більше порівняно з 2020 роком (22 мільйони доларів). Проте високий рівень корупції, недоробка законів та проведення військових дій визначено як критерії, які гальмують розвиток сектору стартапів в Україні.

---

<sup>19</sup> The Global Startup Ecosystem Index Report 2023. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport>.

<sup>20</sup> Startup Ranking Top – Ukraine. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine>.



**Рис 2.1 Рейтингові позиції України за Глобальним індексом стартап-екосистеми у світі та Європі в період 2020–2023 років**

Джерело: побудовано автором а даними The Global Startup Ecosystem Index Report 2023 та Startup Ranking Top – Ukraine.

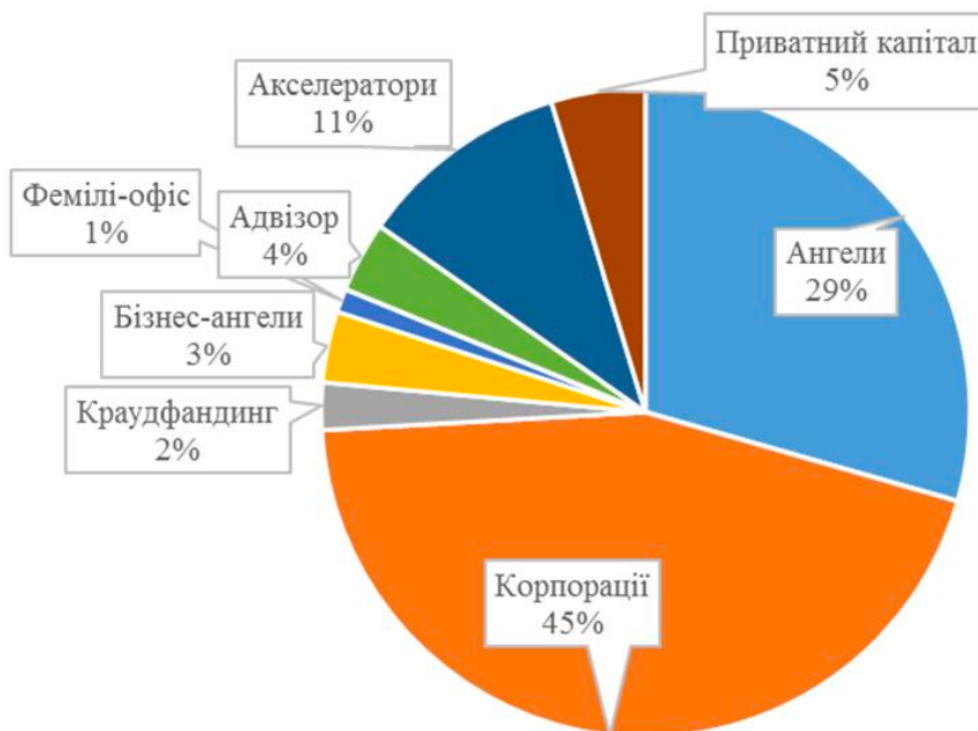
Незважаючи на вплив російсько-української війни, спостерігаємо підняття рейтингової оцінки Києва у рейтингу міст світу. Після важкого 2022 року, столиця України продемонструвала стійкість і у 2023 році піднялася на 16 позицій до 77-го місця у світі (у 2022 р. була на 93). Містами України, які виступають локомотивами розвитку стартап-підприємництва, є Київ, Одеса, Львів, Харків, Дніпро і Тернопіль, що вказує на потужний науковий потенціал розвитку ефективної екосистеми стартапів українських міст, які не зважаючи на воєнний стан у країні продовжують працювати.

Згідно з аналітикою Startupranking, кількість стартапів в Україні, створених під час війни, мала тенденцію до зростання в 2020–2022 роках (у 2020 році 270, 2021 році 328, 2022 році 345), але дані за третій квартал 2023 року показують негативну динаміку (211 стартапів), що пов'язано з обмеженим



доступом фінансових організацій до капіталу та новим джерелами фінансування<sup>21</sup>.

Результати дослідження стартапів показують, що сімдесят відсотків з них починали свою компанію за рахунок власних коштів, а потім почали розвиватися, отримуючи фінансування та венчурний капітал від міжнародних компаній (рис. 2.2).



**Рис 2.2. Структура фінансування стартап-підприємництва в Україні за джерелами походження коштів**

Джерело: систематизовано автором за даними Каталогу фінтех-компаній України 2020.

Разом з тим, за даними Українського фонду стартапів, протягом 2020–2023 років було виділено понад 8 млн дол. США у вигляді грантів, 352 команди отримали фінансування та було проведено 330 івентів. 119 стартапів відвідали 23 найбільші технологічні з'їзди у світі, а 199 експертів pro bono приєдналися до роботи фонду. Фонд також виділив гранти на суму 125 000 дол. США для

<sup>21</sup> Startup Ranking Top – Ukraine. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine>.

підтримки малих та середніх підприємств грантами в рамках співпраці з EU4Business на суму 100 000 євро<sup>22</sup>.

З початку війни в Україні фонд зосередився на підтримці проектів оборонної та глибинної технології. Наразі є дві програми, які працюють: програма підтримки проектів подвійного призначення та програма інноваційних ваучерів. Проєкт BRAVE1 почав працювати на базі Фонду розвитку інновацій у квітні 2023 року і за два місяці отримав понад 320 розробок, з яких 138 пройшли військову експертизу. Перші сім грантів були розподілені на проєкти технічної оборони. За 2022 рік випускники грантових програм залучили інвестиції на суму понад 10 млн дол. Esper Bionics, Awesomic, Upswot, Finmap, Zeely та багато інших були серед переможців компанії<sup>23</sup>.

У 2022 році Український фонд стартапів став першим партнером Європейської інноваційної ради в рамках програми EIC Ecosystem Partnerships and Co-Investment Support. Він також увійшов до міжнародного консорціуму InterNEI EIT Food&Health та Govteh.

Наразі в Україні працюють три програми міжнародних організацій, які сприяють розвитку вітчизняних стартапів: «GIST Ukraine Business Incubation» (США), менторська програма «Empowering Future Entrepreneurial Ukraine» (Фінляндія та Естонія) та Програма Європейської інноваційної ради. Крім того, було засновано Фонд підтримки стартапів Google, який фінансує проєкти в програмному забезпеченні, освіті, охороні здоров'я та бізнес-процесах.

Загалом українська стартап-екосистема продовжує рости завдяки міжнародній підтримці, інноваціям та сприятливому інвестиційному клімату.

Варто зазначити, що чотири українські стартапи вже приєдналися до списку єдинорогів: Grammarly, GitLab, Bitfure та people.ai. Ще вісім вже наближаються до цього статусу. Серед них продуктові компанії Ajax, Genesis,

---

<sup>22</sup> Тарасовський Ю. Гранти на мільйони доларів, сотні івентів та проєктів. Мінцифри показало результати роботи фонду стартапів. Журнал Forbes Ukraine. 11 липня 2023 р. URL: <https://forbes.ua/news/granti-na-milyoni-dolariv-sotni-iventiv-ta-proektiv-mintsifri-pokazalo-rezultati-roboti-fondu-startapiv-11072023-14732>.

Creatio, Preply, Restream, airSiate та розробники програмного забезпечення Ciklum і SoftServe.

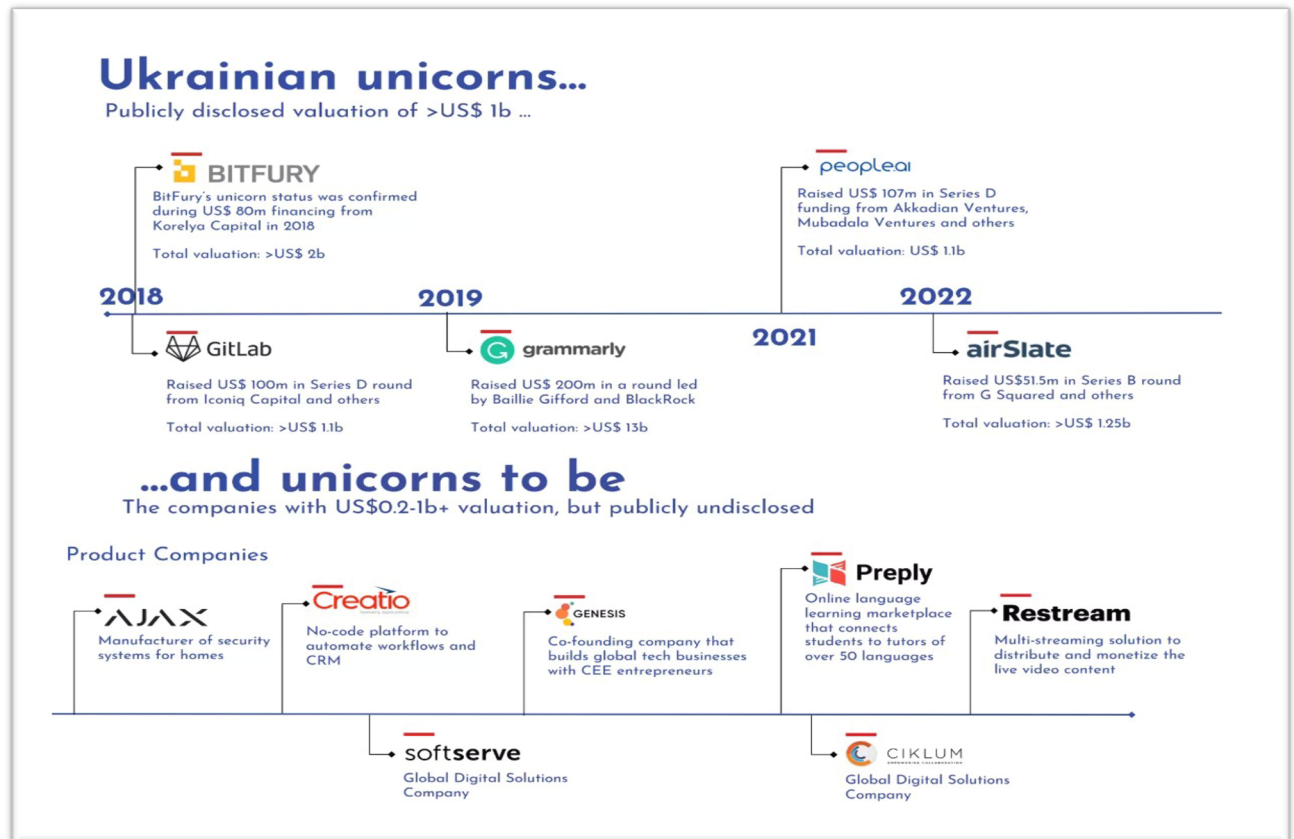


Рис. 2.3. Українські єдинороги в сфері стартапів

Джерело: <https://uaspectr.com/2022/04/27/investytsiyi-v-ukrayini-2021-roku-ta-vidbytok-vijny-hto-skilky-ta-koly-investuvav-v-ukrayinski-startapy/>

Так, за офіційними даними Мінекономіки, ринок венчурного капіталу в Україні до війни становив близько 400 мільйонів доларів (потенційний обсяг сягає 800 мільярдів доларів) і включав понад 50 офіційно зареєстрованих компаній, хоча реально працювало не більше десяти, серед яких: фонд прямих інвестицій Ukraine Private Equity Fund (22,5 мільйона доларів), SigmaBlazer (100 мільйонів доларів) та найпотужніший Western NIS Enterprise Fund (150 мільйонів доларів, виділених урядом США на інвестиції в харчову промисловість, сільське господарство, виробництво будматеріалів та фінансовий сектор України). За останні десять років Western NIS Enterprise Fund здійснив 31 інвестиційну операцію на загальну суму 126 мільйонів доларів. Фонд фінансував малі та середні підприємства у формі внесків до статутного капіталу. Розмір внеску становив від 1 до 7,5 млн доларів США.

## Fund landscape: most active investors

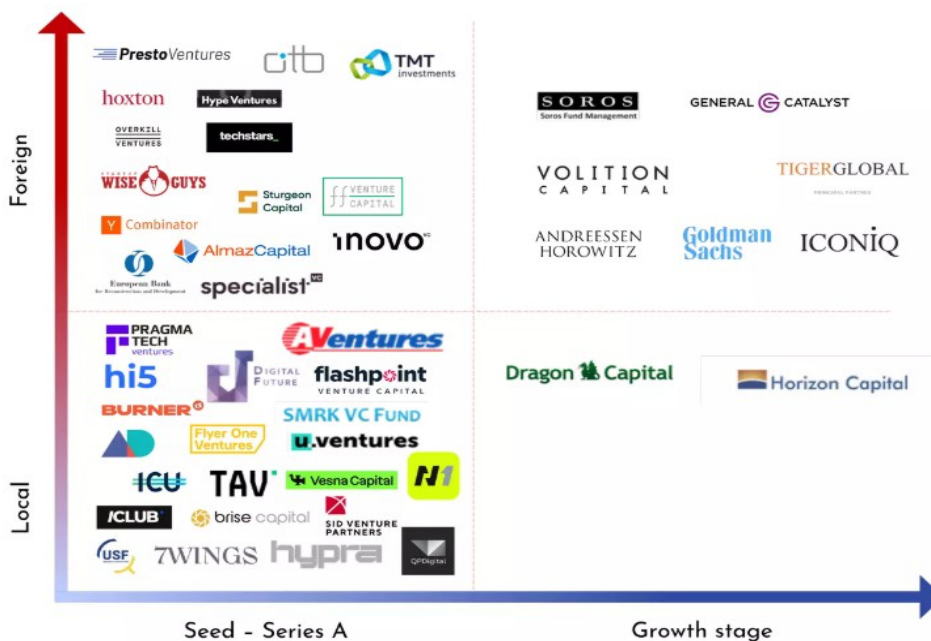


Рис. 2.4. Найбільші українські стартапи

Джерело: <https://dia.dp.gov.ua/venchurni-investicii-v-ukraini-znizilisya-na-74-u-2022-roci/>

Що стосується українського ринку стартапів, то в перші тижні війни спостерігалось уповільнення його розвитку. Однак експортно-орієнтовані компанії вже демонструють зростання доходів. Оцінки українських харчових компаній, орієнтованих на західні ринки, залишаються високими. Натомість компанії, орієнтовані на Україну, в тому числі в сфері електронної комерції, переживають не найкращі часи. Вони звільняють працівників, скорочують витрати та зменшують зарплати.

Сфера стартапів в Україні у 2023-2024 роках демонструє помітні успіхи, попри виклики війни. Ось кілька ключових аспектів її розвитку:

1. Зростання стартап-екосистеми. Українська стартап-екосистема є однією з найдинамічніших у Центральній і Східній Європі. З 2020 року загальна оцінка українських стартапів потроїлася. Найбільше інвестицій отримують стартапи на початкових стадіях Pre-Seed і Seed, що робить Україну привабливою для інвесторів через високий потенціал зростання та відносно невеликі стартові вкладення.

2. Популярні напрямки та нові "єдинороги". Україна вже має 8 стартапів-єдинорогів (з оцінкою понад \$1 млрд), таких як Grammarly, GitLab, Firefly. Потенційними наступними "єдинорогами" називають Ajax, Preply, BetterMe тощо. Основні напрями включають програмне забезпечення, оборонні технології, штучний інтелект та fintech.

3. Інвестиційна активність. У 2023 році українські стартапи залучили \$209 млн венчурних інвестицій. У першому кварталі 2024 року активізувалися міжнародні фонди, такі як Horizon Capital і 1991 Ventures, які інвестують у швидкозростаючі технологічні компанії. Серед важливих угод — підтримка оборонних стартапів, як-от розробників дронів і технологій захисту від електронного впливу.

4. Інфраструктура підтримки. В Україні працюють асоціації та платформи, які надають консультації з фандрейзингу, експорту, маркетингу, а також сприяють доступу до міжнародних грантів. У 2023 році відбувся міжнародний форум INVESTinUA, де стартапи отримали можливість залучити нові інвестиції.

#### 5. Виклики війни та нові можливості

Війна в Україні суттєво вплинула на технологічний сектор, але також дала поштовх оборонним інноваціям. Крім того, багато українських спеціалістів розширюють зв'язки за кордоном, створюючи глобальні можливості для стартапів.

Варто зазначити, що розвиток стартап-екосистеми в Україні залежить від низки факторів, які можна розділити на декілька ключових категорій:

##### 1. Економічні фактори:

- доступність інвестицій: венчурні фонди та міжнародні донори, такі як Horizon Capital та 1991 Ventures, сприяють розвитку стартапів через фінансування ранніх етапів та зрілих компаній. Так, у 2023 році українські стартапи залучили \$209 млн венчурних інвестицій, зокрема в оборонні технології та IT-проекти;

- вартість запуску стартапів: українські стартапи на стадії Pre-Seed і Seed часто мають нижчі оцінки, ніж у країнах із розвиненими ринками. Це створює привабливі умови для інвесторів із високим потенціалом зростання за менших вкладень.

## 2. Технологічна база:

- кваліфікація фахівців: в Україні працює понад 2000 ІТ-компаній і велика кількість талановитих спеціалістів у галузі програмування, штучного інтелекту та інженерії. Багато українських стартапів створюють інновації в секторах ШІ, оборони, fintech, edtech та програмного забезпечення;

- розвиток інфраструктури: зростання підтримуючих платформ, таких як інвестиційні форуми (INVESTinUA) та освітні програми для стартапів, значно сприяє розвитку екосистеми.

## 3. Глобальні виклики та можливості:

- вплив війни: з одного боку, війна створила перешкоди, але також сприяла розвитку оборонних і мілітарних інновацій. Це підвищило інтерес міжнародних інвесторів до проектів, що мають стратегічне значення для України;

- глобалізація: українські підприємці дедалі активніше інтегруються в міжнародні ринки, використовуючи зв'язки, які посилилися через міграцію спеціалістів під час війни. Це допомагає залучати інвестиції і партнерів за кордоном.

## 4. Державна та міжнародна підтримка:

- грантові програми та міжнародна допомога: програми від ЄС, USAID та інших організацій забезпечують підтримку стартапів через гранти, консультації та нетворкінг. Наприклад, у 2023 році було реалізовано понад 50 грантових заявок для українських компаній;

- регуляторні реформи: спрощення законодавчих бар'єрів, зокрема для залучення іноземного капіталу, сприяє формуванню кращого бізнес-середовища для стартапів.

## 5. Інноваційні тренди:

- фокус на оборонні технології: стартапи, пов'язані з дронами, системами зв'язку та іншими оборонними рішеннями, отримують найбільшу увагу інвесторів через актуальність таких рішень під час війни;

- штучний інтелект і автоматизація: стартапи активно впроваджують ШІ у свої продукти, конкуруючи на глобальному рівні, наприклад, у напрямках eduTech (BetterMe) чи HR-tech (RemotePass).

Таким чином, ключовими чинниками розвитку стартап-екосистеми в Україні є кваліфікована робоча сила, активність венчурних фондів, державна та міжнародна підтримка, а також здатність адаптуватися до викликів війни і використовувати їх як можливості.

## 2.2. Аналіз джерел фінансування українського ІТ-стартапу GitLab

Для аналізу джерел фінансування українських ІТ-стартапів нами було обрано три найвідоміші, які залучили іноземні інвестиції та переросли у всесвітньо відомі прибуткові компанії. Стартапи різняться за напрямом діяльності та технологією, що лежить в їх основі.

Засновником стартапу GitLab є українець Дмитро Запорожець, який сам і є розробником, і як і багато інших програмістів, користувався GitHub для робочих потреб. Ідея проекту виникла в 2011 році під час роботи з гітом тоді ж він і почав активну роботу над задумкою. Перша версія GitLab з'явилася вже в жовтні 2011, а незначний прибуток (близько 100\$ на місяць) почала приносити в 2012<sup>23</sup>. GitLab почав працювати як проект з відкритим кодом, щоб допомогти командам співпрацювати над розробкою програмного забезпечення. Завдяки новим функціональним можливостям, компанія GitLab тепер надає єдину програму для розробки та експлуатації всього програмного забезпечення. GitLab надає все необхідне для керування, планування, створення, перевірки, упаковки, випуску, налаштування, моніторингу та захисту програм<sup>24</sup>.

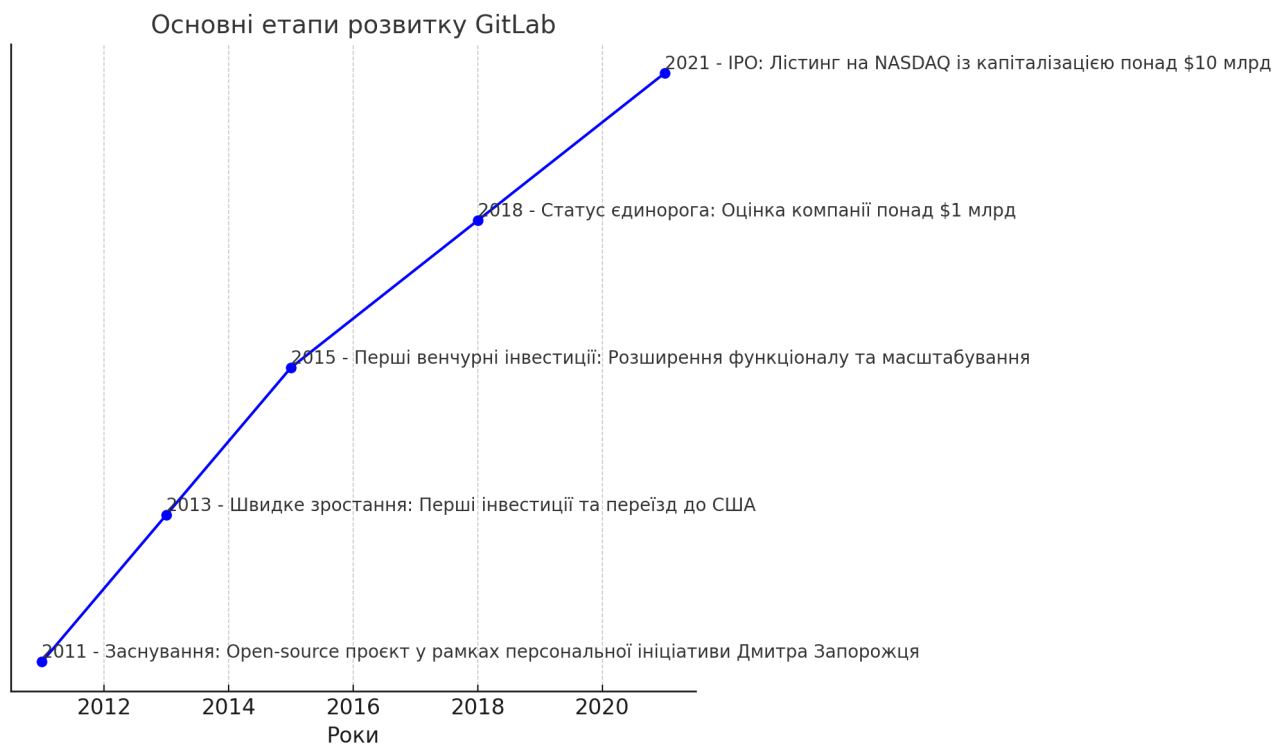
---

<sup>23</sup> What is GitLab. URL: <https://about.gitlab.com/what-is-gitlab/>

<sup>24</sup> GitHub vs GitLab: хто краще. URL: <https://it-blog.club/articles/gitlab/github-vs-gitlab-kto-luchshe/>

GitLab не є монополістом у своїй сфері, рішень існує багато. Проте, найпопулярнішими гіт-платформами є GitHub, BitBucket та GitLab. Крім самого збереження даних, платформи пропонують додатковий функціонал: перевірку коду, виявлення проблеми та її рішення, забезпечуючи та підпримуючи проект на всіх етапах розвитку.

Оскільки GitLab виник як аналог GitHub, треба сказати, що GitHub і досі лідирує за кількістю користувачів (26 млн користувачів). Але GitLab (більше 1 млн користувачів) з кожним роком отримує все більше інвестицій та вдосконалює пропозицію на ринку. Обидва сервіси дозволяють розробникам спільно працювати над проектом, зберігати дані, ділитися ними та тестувати на помилки.



**Рис 2.5. Основні етапи розвитку стартапу GitLab**

Джерело: побудовано автором

Рисунок 2.5 ілюструє основні етапи розвитку GitLab з 2011 до 2021 року. Кожна позначка на часовій шкалі відповідає ключовим моментам, які вплинули на зростання стартапу, від заснування до виходу на IPO.

Обидва сервіси - GitHub та GitLab - пропонують своїм користувачам розширення для впровадження автоматичних змін до проекту. Для цього вони



використовують зовнішній трекер Tracker Usersnap, що дає можливість тестерам перевіряти код та залишати коментарі. Мінус GitLab полягає в тому, що при роботі зі сторонніми розширеннями сервіс підтримує лише найпопулярніші. Тоді як GitHub навпаки - пропонує користувачам розвинутий ринок додатків для сервісу, що суттєво покращує ефективність роботи команди.

В ІТ досить поширеною практикою для фірми є найм працівників на віддалену роботу. Така співпраця дозволяє наймати працівників з усього світу та не зобов'язує членів команди до переїзду. Співпраця передбачає використання одного репозиторія. Сильніша сторона GitHub у відкритих репозиторіях, а GitLab - в закритих. Тому, гіт доведеться вибирати відштовхуючись від потреб проекту та експортувати або ж імпортувати данні на одну з платформ.

GitHub був створений раніше за GitLab, таким чином встиг організувати навколо себе велику спільноту. GitLab-спільнота ще не така потужна і це теж пояснюється пізнішим стартом. Саме через велику популярність платформи GitHub про неї знають більше розробників, відповідно попит на неї більший.

GitHub не обмежує кількість відкритих репозитаріїв, натомість кількість закритих обмежує. GitLab не обмежує кількість використання депозитаріїв взагалі - ні приватних, ні публічних. Ціна на використання платформ становить 84 долари за користувача у GitHub та 39 доларів на рік.

За показниками користувачів та деякого функціоналу платформи, GitHub багато в чому випереджає суперника. Хоча тенденція показує зростання популярності GitLab за рахунок нищих цін на продукт та активної розробки додаткових функцій, що роблять життєвий цикл проекту оптимізованим для розробників та менеджерів.

Коли інвестори побачили, що ідея проекту Дмитра Запорожця може вирости в конкурентну платформу для GitHub, інвестування проекту суттєво збільшилося.

Фінансування стартапу GitLab відбувалося в кілька раундів.

*Раунд А.* Перша версія GitLab побачила світ у 2011 році. Тоді проект перебував ще в досить сирому стані та не приносив багато прибутків. Все змінилося після того як проект отримав фінансування в 1,5 млн доларів у 2015 році. Тоді джерелом фінансування GitLab стала платформа для розвитку стартапів за венчурною моделлю фінансування Y Combinator. Ця платформа вкладає гроші в розвиток стартапів на ранній стадії їх розвитку. Окрім фінансування, Y Combinator пропонує допомогу у розвитку стартапу. Допомога полягає в детальному аналізі ідеї стартапів, перспектив розвитку на ринку та виборі напрямку руху. Якщо стартап проходить цю стадію і, на думку Y Combinator, має перспективи розвитку, тоді стартаперів знайомлять з інвесторами і консультують як краще продати свій проект. В обмін на фінансування платформа забирає собі значну частку бізнесу.<sup>25</sup>

В першому раунді GitLab фінансували ще декілька фондів:

- 500 Startups (компанія, що володіє венчурним капіталом. З моменту створення в Силіконовій долині, інвестувала в більш ніж 2 000 компаній через 4 глобальні фонди та 14 тематичних в понад 60 країнах);
- Crunchfund (галузева агностична фірма венчурного капіталу, що базується в Сан-Франциско та інвестує в стартапи на ранніх стадіях);
- Sound Ventures (венчурна компанія, що спеціалізується на початковому етапі розвитку та венчурних інвестицій на пізній стадії. Фірма зазвичай інвестує у фінансові технології та технологічні компанії);
- Liquid 2 Ventures (фірма, побудована командою колишніх засновників, L2V. Почала інвестувати в початкову стадію для пост-мобільного, пост-прискорювального світу технологічних стартапів);
- Khosla Ventures (венчурна компанія, яка фокусується на екологічно чистих технологіях, Інтернеті, обчислювальному, мобільному та кремнієвому технологіях. Створена у 2004 році Вінодом Хосла, співзасновником компанії Sun Microsystem).

---

<sup>25</sup> About Y Combinator: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ycombinator.com/about/>

У 2015 році Open Source-платформа набуває популярності серед користувачів та покращує свої позиції в ІТ сегменті. У вересні того ж року Khosla Ventures вкладає у розвиток стартапу ще 4 млн доларів. Тоді GitLab працювали над восьмою версією програми.

**Раунд В.** Подальший розвиток GitLab супроводжувався збільшенням інвестицій у геометричній прогресії. У вересні 2016 року стартап отримав 20 млн інвестицій від Khosla Ventures, Y Combinator та August Capital.

**Раунд С.** У 2017 році фінансування проекту не припинилося і GitLab отримав ще 20 млн доларів в жовтні. Проектом зацікавилася компанія GV (Google Ventures), що й виступила інвестором. Натомість, GV отримала місце в раді директорів в лиці Метта Мулленвега, що є одним із творців WordPress (відома в ІТ система керування вмістом, що застосовується для створення сайтів). Загалом, за цим контрактом в GitLab було інвестовано близько 45 млн доларів.

**Раунд D.** У тому ж 2017 році GitLab отримав інвестицій на суму 100 млн доларів. Найбільше фінансування надійшло від Iconiq Capital. Також джерелом фінансування стали GV та Khosla Ventures.

Загальний обсяг фінансування у стартап GitLab становить близько 145 млн доларів. У 2017 році оцінка компанії на ринку становила 1,1 млрд доларів<sup>26</sup>.

Таблиця 2.1

## Етапи інвестування у стартап GitLab

Дата інвестування	Серія інвестування	Інвестори	Тип інвестування	Інвестовано (\$)	Провідні інвестори
10/12/2018	Венчурний раунд	Goldman Sachs	Змішаний	\$20M	Goldman Sachs
19/09/2018	Серія D	Goldman Sachs, Khosla Ventures, GV, ICONIQ Capital, Alphabet	Змішаний	\$100M	Goldman Sachs, ICONIQ Capital

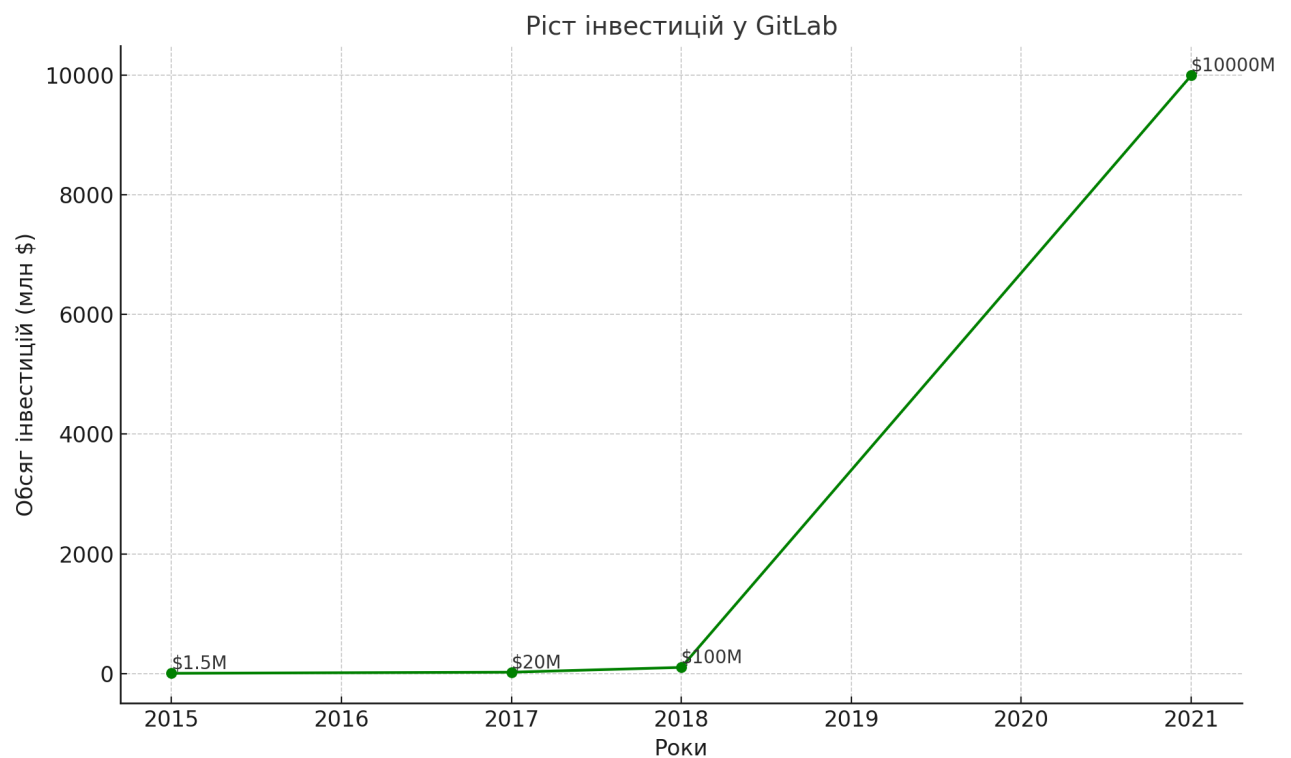
<sup>26</sup> Шлях єдинорога: як GitLab йшов до оцінки в \$1 млрд. URL: <https://ain.ua/2018/09/20/put-edinoroga-gitlab/>

Продовження таблиці 2.1

9/10/2017	Серія С	GV, Telstra Ventures	Венчурний	\$20M	GV
13/09/2016	Серія В	Y Combinator, Khosla Ventures, August Capital	Змішаний	\$20M	August Capital
24/09/2015	Серія А	Khosla Ventures	Венчурний	\$4M	Khosla Ventures
08/07/2015	Раунд "Насінневий"	500 Startups, Khosla Ventures, FundersClub, CrunchFund, Sound Ventures	Змішаний	\$1.5M	—
1/12/2014	Раунд "Насінневий"	Y Combinator, FundersClub	Змішаний	—	—

Джерело: складено автором

На рис 2.4 зображено динаміку інвестицій у GitLab з 2015 по 2021 рік. Як видно, початкові інвестиції були досить скромними (\$1,5 млн у 2015 році), але значно зросли до \$100 млн у 2018 році, а вихід на IPO у 2021 році приніс компанії оцінку в понад \$10 млрд.



**Рис. 2.6. Динаміка інвестицій у стартап GitLab**

Джерело: побудовано автором

Підсумовуючи, можна сказати, що GitLab пройшов 4 успішні раунди фінансування, що дозволило вивести компанію на якісно новий рівень. На сьогоднішній день, компанія, що починалася зі стартапу, завоювала свою частину ринку та показує тенденцію до зростання. Найбільше інвестицій у стартап було зроблено від зовнішніх венчурних інвесторів, що отримали значний прибуток від своїх вкладень. На сьогоднішній день клієнтська база GitLab нараховує близько 100 000 компаній, найвідоміші з яких - NASA, Alibaba, IBM, SpaceX, CERN, O'Reilly, Expedia.

### 2.3. Структура інвестицій стартапу з українським корінням People.ai

People.ai - це стартап, створений за допомогою штучного інтелекту для аналізу та контролю доходів підприємства. People.ai має українське коріння, однак головний офіс компанії знаходиться в Сан-Франциско. Інтернет-платформа допомагає відстежувати контакти між sales-командами та клієнтами та дає рекомендації щодо успішного закриття угод. Зібрана інформація детально аналізується програмою People.ai, яка вказує на недоліки роботи команди та пропонує шляхи вирішення проблем. Процес відбувається завдяки інтеграції People.ai з CRM компанії. Це дає можливість прослідкувати активність залучення клієнтів, процес перемовин з ними та ефективність команди в цілому<sup>27</sup>.

People.ai надає лідерам можливість ефективніше керувати своїми командами та збільшувати доходи, надаючи їм повне уявлення про діяльність з продажу. Особливо актуальною People.ai є для sales-команд та команд маркетингологів. Інформація, отримана завдяки платформі допомагає створювати моделі угод та самих клієнтів, задля того щоб знати куди направити більше зусиль та отримати кращу рентабельність інвестицій<sup>28</sup>.

People.ai конкурує з прогностичними стартапами продажів, такими як Clari, Datahug, Insight Square і Inside Sales, має 100 співробітників та в минулому році

---

<sup>27</sup> People.ai URL: <https://www.crunchbase.com/organization/people-ai#section-overview>

<sup>28</sup> Rogynskyy Oleg. Series B for Artificial Intelligence (AI) that transforms the enterprise revenue model. URL: <https://people.ai/blog/series-b-for-artificial-intelligence-that-transforms-the-enterprise-revenue-model/>

відкрила офіси в Бостоні і Лос-Анджелес, і розглядає можливість розширення в Канаді.<sup>29</sup>

Основними інвесторами стартапу People.ai є:

1. ***Lightspeed Venture Partners*** (венчурна компанія, яка займається споживчими, підприємницькими, технологічними та чистими ринками. Компанія інвестує в сектори: підприємство, споживач, великі дані, біткойн, технологія підприємства, мобільний, інтернет, фінансові технології, хмарні рішення, електронна комерція, зберігання, засоби масової інформації, мережі, енергетика та програмне забезпечення а-сервіс, інформаційні технології, біотехнології та соціальні. В основному інвестує в такі країни, як США, Європа, Ізраїль, Китай і Індія).

2. ***Andreessen Horowitz*** (є венчурною компанією, що спеціалізується на інвестуванні в стартапи на ранній, середній, стадії зростання та пізній стадії розвитку. Вона віддає перевагу інвестуванню в бізнес-сектор соціальних медіа і технологій з акцентом на програмне забезпечення, зворотну інфраструктуру).

3. ***GGV Capital*** є міжнародною фірмою венчурного капіталу, яка інвестує в місцевих засновників. Як багатоступенева, галузева фірма, GGV фокусується на інвестиціях на стадії зростання до стадії розширення між споживчими, новими роздрібними, соціальними, цифровими та інтернет, секторами підприємств, хмарних та прикордонних технологій. Фірма була заснована в 2000 році і управляє капіталом у розмірі 6,2 млрд. доларів на 13 фондів. Минулі та нинішні портфельні компанії включають в себе Affirm, Airbnb, Alibaba, Bitsight, ByteDance (Toutiao), Ctrip, Didi Chuxing, Grab, Gladly, Привіт Chuxing, HashiCorp, Houzz, Keep та інші.

4. ***SV Angel*** (насіннєвий фонд, заснований Роном Конвей. Компанія SV Angel надає інвестиції на початкову стадію та надає консультації компаніям, що працюють на ранній стадії. Фонд допомагає стартапам у розвитку бізнесу, фінансуванні, M&A та інших стратегічних рекомендаціях. За останні 20 років

---

<sup>29</sup> People.ai raises \$30 million for AI sales analysis. URL: <https://venturebeat.com/2018/10/23/people-ai-raises-30-million-for-ai-sales-analysis/>

фірма та партнери інвестували та консультували такі компанії, як Facebook, Google, PayPal, Dropbox, Airbnb, Pinterest, Twitter, SnapChat, Square, Cloudera та багато інших).

5. *Index Ventures* (багатоступенева міжнародна компанія венчурного капіталу, яка підтримує найкращих і найбільш амбітних підприємців. Ці лідери будують справді трансформуючі компанії, які змінюють навколишній світ, включаючи: Dropbox, Etsy, Sonos, SoundCloud, Flipboard, King, BlaBlaCar, Squarespace, Just Eat, Lookout, Hortonworks, Nasty Gal, Supercell, Criteo та багато інших).

6. *408 Ventures* (інвестує на ранніх стадіях компанії, які будують платформи даних, аналітику та інструменти, які створюють притаманні мережеві ефекти та дієвий інтелект для підтримки критичних бізнес-рішень. Вони шукають компанії, які позиціонуються як маркет-мейкери в різних секторах).

Тенденція People.ai в сфері продаж показує зростання рентабельності компанії і значне поширення продукту серед цільової аудиторії. Згідно з дослідженням Salesforce, проведеним на початку цього року, майже половина всіх продавців вважає, що AI має відігравати роль у керованих можливостях продажу, наприклад, в рейтингах можливостей, і близько 66% характеризують здатність машинного навчання збирати настрої клієнтів і залучення до них як «перетворюючі».

У 2016 році People.ai забезпечив попередній етап (pre-seed round of funding) фінансування від Garage Technology Ventures - одного з найбільш відомих венчурних фондів у Силіконовій долині - а також від зусиль американських та українських бізнес-ангелів. Кількість цього попереднього насінневого раунду не розкривається, тому вирахувати його неможливо.

У травні 2017 року стартап залучив \$7 мільйонів в рамках фінансування *серії А* на чолі з Lightspeed Venture Partners за участю Index Ventures та Shasta Ventures, а також існуючих інвесторів Y Combinator та SV Angel.

Під час фінансування *серії В* зібрав 30 мільйонів доларів. Основним інвестором став фонд Andreessen Horowitz, який відомий тим, що раніше фінансував Airbnb, Skype та GitHub. У раунді серії А також брали участь інвестори: Lightspeed Venture Partners, GGV Capital та Y Combinator<sup>30</sup>.

Таблиця 2.2

## Етапи інвестування у стартап People.ai.

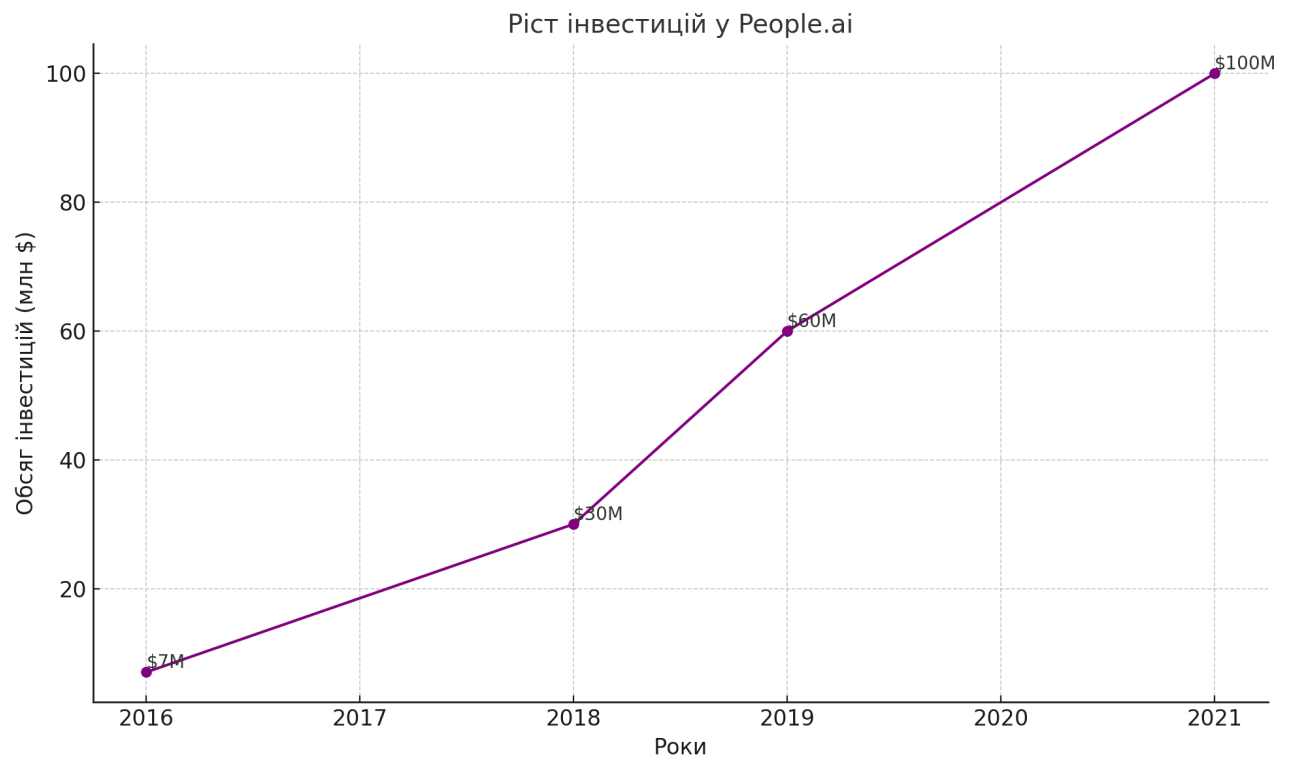
Дата інвестування	Серія інвестування	Інвестори	Тип інвестування	Інвестовано (\$)	Провідні інвестори
23/10/2018	Серія В	Y Combinator, Lightspeed Venture Partners, Andreessen Horowitz, GGV Capital	Змішаний	30М	Andreessen Horowitz
30/05/2017	Серія А	Y Combinator, Lightspeed Venture Partners, SV Angel, Index Ventures	Змішаний	7М	Lightspeed Venture Partners
30/05/2017	Серія А	David Schellhase	Венчурний	—	—
24/08/2016	Раунд "Насінневий"	Y Combinator, Haystack, Kevin Mahaffey, Paul Levine, AVentures Capital	Змішаний	—	—
7/07/ 2016	Раунд "Насінневий"	Zillionize Angel, Garage Technology Ventures	Змішаний	—	—
12/05/ 2016	Венчурний раунд	408 Ventures	Венчурний	—	—

Джерело: складено автором

Рис. 2.5 ілюструє ріст інвестицій у стартап People.ai з 2016 до 2021 року. Починаючи з \$7 млн на стадії Seed у 2016 році, компанія залучила \$100 млн до 2021 року, демонструючи значне зростання.

<sup>30</sup> American-Ukrainian startup People.ai raises \$30 million “to deliver on the true meaning of predictive enterprise”/ Ukraine Digital News. URL: <http://www.uadn.net/2018/10/23/american-ukrainian-startup-people-ai-raises-30-million-to-deliver-on-the-true-meaning-of-predictive-enterprise/>





**Рисунок 2.7. Динаміка інвестицій у стартап People.ai**

Джерело: побудовано автором

Таким чином, початковий етап стартапу People.ai не зібрав так багато інвестицій, як GitLab. Але продукт удосконалили, надали унікального функціоналу та, зрештою, продукт набув попиту та зайняв своє місце на ринку. Компанія очікує нових етапів інвестування та подальшого економічного зростання.

#### 2.4. Petcube: структура фінансування стартапу

Petcube є світовим лідером у сфері споживчих камер та програмного забезпечення для домашніх тварин. З продуктами, такими як Petcube Play, Petcube Bites та Petcube Care, Petcube з'єднує домашніх тварин з Інтернетом, розуміє їх через машинне навчання і надає платформу для кураторських продуктів і послуг для тварин. Petcube використовує 48 технологічних продуктів і послуг, включаючи Google Analytics, G Suite (раніше - Google Apps for Work) і Vimeo<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> Petcube. URL: <https://www.crunchbase.com/organization/petcube#section-overview>

За даними Euromonitor, світова індустрія догляду за домашніми тваринами оцінюється в \$110 млрд і, за прогнозами, виросте до \$ 128 млрд до 2030 року, в основному завдяки категорії Connected Pet. На сьогодні в асортименті Petcube інтерактивні камери для моніторингу домашніх улюбленців Petcube, а також кормові диспенсери, якими можна управляти на відстані. Пристрої розраховані на людей, які багато працюють і змушені надовго залишати домашніх тварин одних вдома або мають домашніх тварин з особливими потребами.

Petcube запустився в 2013 році завдяки Kickstarter і став одним з найбільш швидко зростаючих компаній побутової електроніки в сфері Connected Pet. З моменту свого заснування компанія Petcube випустила три інтерактивні камери для домашніх тварин і залучила інвестиції на суму \$ 14 млн.

Інвесторами стартапу стали:

- *Cabra.vc* є фірмою венчурного капіталу, яка активно інвестує в ранні стадії розвитку стартапів з наступною стратегією. Компанія була заснована в 2016 році як європейська інвестиційна фірма зі штаб-квартирою на Кіпрі. Інвестуємо в різноманітні сектори, включаючи споживчі, підприємницькі, технологічні та програмні засоби, і розглядаючи венчурні угоди з стартапами з США, Європи, Близького Сходу та Азії.

- *Y Combinator* - акселератор стартапів, заснований у Mountain View, CA. У 2005 році компанія Y Combinator розробила нову модель стартового фінансування. Двічі на рік вони вкладають певну суму грошей (\$ 120 тис.)

- *Almaz Capital* є міжнародною компанією венчурних інвестицій на ранніх стадіях в компанії з ефективним використанням капіталу. Фірма інвестує в такі високорозвинені сектори, як штучний інтелект і блокчейн, інженерія даних, кібербезпека, промислові ІТ, мережева архітектура та інфраструктура. Серед його інвесторів - Cisco, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), член Групи Світового банку. Компанія Almaz Capital, заснована у 2008 році,

інвестувала в більш ніж 30 портфельних компаній і на сьогодні має дев'ять виходів.

- *AVentures Capital* інвестує на ранній стадії і прагне об'єднатися з дивовижними підприємцями зі Східної Європи, зокрема з України, які будують глобальний бізнес. Інвестиційне спрямування Фонду буде здійснюватися у сфері технологічних технологій, включаючи хмари, сховища, корпоративні рішення, веб-, мобільні, IoT та інші технології, пов'язані з програмним забезпеченням.

- *u.ventures* інвестує у стартапи технологій на ранній стадії з командами світового класу та глобальним потенціалом для зростання. Маючи більш ніж два десятиліття успішного досвіду інвестування в малі та середні компанії в Україні та Молдові, Western NIS Enterprise Fund заснував *u.ventures* для інвестування в ранній стадії запуску технологій з командами світового класу та глобальним потенціалом для зростання. Нашою метою є підтримка місцевих підприємців, які наважуються будувати захоплюючі глобальні підприємства.

- *Zillionize* була заснована в 2011 році і розташована в Пало-Альто, Каліфорнія. Спочатку вони були орієнтовані на корпоративне програмне забезпечення завдяки своєму безпосередньому досвіду роботи, і вони поступово розширювали свій портфель, включаючи багато вертикаль.

- *Digital Future* - фірма VC, що народилася в Україні, яка інвестує на початковій стадії в міжнародні групи, орієнтовані на глобальні ринки. *Digital Future* - провідна фірма VC, що народилася в Україні. Співпрацюють з компаніями з України, Європи, Ізраїлю та США.

- *SOSV* є міжнародною фірмою венчурного капіталу, що надає багатоетапні інвестиції для розробки та розширення великих ідей наших засновників для позитивних змін. Компанія співпрацює зі стартапами, надає їм допомогу на кожному етапі свого зростання і створює спільноти, які забезпечують довготривалі зв'язки.

- *GTF* був заснований венчурними фондами Runa Capital, Almaz Capital, TA Venture і київським технологічним парком BionicHill. Фонд надає гранти українським стартапам і щорічно підтримує близько 10-12 стартапів з грантами близько \$ 30,000. Головним інтересом для *GTF* є стартапи, які працюють в області ІТ, хмарних послуг, мобільних пристроїв, ігор, електронної комерції, медіа тощо.

- *HAX* - це програма, заснована на венчурному капіталі, призначена для прискорення стартапів. Їхня програма діє в двох місцях, Шеньчжень і Сан-Франциско, надаючи засновникам ресурси, необхідні для швидкого руху. Команди, прийняті в програму, розпочнуться в Шеньчжені, де вони зосереджуватимуться на швидкій ітерації прототипів у багатьох формах. Це включає фізичні моделі, технологічні ітерації, дослідження взаємодії з користувачами, об'ємні дослідження, маркетингові повідомлення, бізнес-плани та стратегії запуску.

Таблиця 2.3

## Етапи фінансування стартапу Petscube

Дата інвестування	Серія інвестування	Інвестори	Тип інвестування	Інвестовано (\$)	Провідні інвестори
15/05/2018	Серія А	<a href="http://Cabra.vc">Cabra.vc</a>	Венчурне	—	—
20/02/2018	Серія А	<a href="http://Cabra.vc">Cabra.vc</a>	Венчурне	—	—
25/10/2017	Серія А	Y Combinator, Almaz Capital, AVentures Capital, Cabra.vc	Змішаний	10M	—
1/12/2016	Раунд "Насінневий"	u.ventures	насіневий венчурний	—	—
03/02/2016	Раунд "Насінневий"	Y Combinator, Almaz Capital, AVentures Capital, Zillionize Angel, Digital Future	Змішаний	2.6M	Y Combinator
17/03/2015	Раунд "Насінневий"	SOSV, Almaz Capital, AVentures Capital, 408 Ventures, Nick Bilogorskiy		1.1M	Almaz Capital, AVentures Capital

Продовження таблиці 2.3

13/10/2014	Грант	GTF		20K	—
5/11/2013	Продуктовий крофаундинг	—		251K	—
12/07/2013	Раунд "Насіннєвий"	SOSV, HAX, Semyon Dukach		70K	SOSV

Джерело: складено автором

Рис. 2.6 показує ріст інвестицій у стартап Petcube. Інвестиції значно зросли між 2016 і 2017 роками, досягнувши \$10 млн у серії А.



**Рисунок 2.8.** Динаміка інвестицій у стартап Petcube

Джерело: побудовано автором

Підсумовуючи все вищезазначене варто відмітити, що Стартап Petcube є яскравим прикладом успішного розвитку технологічної компанії з України. Загальна сума інвестицій в Petcube - \$2.6 млн. Petcube став новатором у категорії "Connected Pet", поєднуючи апаратне забезпечення з алгоритмами, які дозволяють віддалено взаємодіяти з тваринами через смартфон. Продукція компанії продається в більш ніж 5000 торгових точках по всьому світу, зокрема

в США, Європі та Азії. Petscube демонструє, як інновації можуть створювати цінність для широкої аудиторії. Від ідеї до глобального бренду, компанія вдало поєднала український інженерний талант із глобальним підходом до розвитку бізнесу.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

#### 3.1. Напрями покращення фінансування стартапів в умовах війни

Покращення фінансування стартапів, особливо в умовах нестабільності (як-от війна), вимагає системного підходу та залучення різних зацікавлених сторін.

Так, основні напрями включають:

##### 1. Залучення міжнародних інвесторів:

- створення сприятливого іміджу країни: презентація історій успіху стартапів, таких як Petcube, Grammarly, або Ajax Systems, для підвищення довіри іноземних інвесторів;
- спрощення юридичних процедур: мінімізація бюрократії для іноземних інвесторів (наприклад, зручна реєстрація бізнесу, зрозумілість податкового середовища);
- фонди міжнародної допомоги: залучення спеціалізованих фондів, які підтримують країни, що постраждали від конфліктів (наприклад, Horizon Europe, USAID).

##### 2. Розвиток внутрішнього інвестування, зокрема:

- пільги для місцевих інвесторів: надання податкових знижок для інвесторів, які вкладають у локальні стартапи;
- підтримка корпоративних інвестицій: стимулювання великих українських компаній до інвестування у стартапи через акселератори або венчурні фонди;
- краудфандинг: розвиток локальних платформ для спільного фінансування інноваційних ідей.

##### 3. Державна підтримка, що включає:

- гранти на дослідження та розробку: виділення коштів для підтримки інноваційних проектів, особливо тих, які можуть вирішувати

актуальні проблеми (дрони, кібербезпека, відновлювальна енергетика);

- програми акселерації: запуск державних або державно-приватних програм для стартапів на початкових етапах;
- гарантії для кредитів: надання державою гарантій для отримання банківських кредитів молодими компаніями.

#### 4. Інфраструктурна підтримка, зокрема:

- технопарки та коворкінги: розвиток інноваційних хабів із доступом до ресурсів, менторів та інвесторів;
- підключення до глобальних мереж: підтримка участі стартапів у міжнародних виставках, конференціях та акселераторах;
- освітні програми;
- навчання підприємців: організація тренінгів, семінарів, де підприємці вчать готувати пітчі, бізнес-плани та працювати з інвесторами;
- інкубатори для студентів: залучення молоді до інновацій через університетські програми та спеціальні конкурси;
- цифровізація фінансування;
- фінтех-рішення: розвиток платформ для автоматизованого пошуку інвесторів і управління фінансами стартапів;
- криптовалюти: використання блокчейн-рішень для фінансування, наприклад, через токенизацію стартапів або запуск ICO.

#### 5. Галузеві пріоритети, а саме:

- орієнтація на інноваційні сектори: зосередження на фінансуванні стартапів, що працюють у галузях із високим потенціалом (ІТ, зелена енергетика, оборонні технології);
- підтримка соціальних стартапів: залучення грантового фінансування для стартапів, що вирішують соціальні або гуманітарні виклики.

Ці напрями можуть сприяти стійкому розвитку стартапів навіть у складних умовах, посилюючи їхній вплив на економіку та імідж країни на глобальній арені.



Разом з тим, сьогодні для стартапів з'являються нові джерела фінансування, які дозволяють розширити доступ до капіталу, особливо в умовах обмежених традиційних ресурсів. Охарактеризуємо основні нові джерела:

### **1. Краудфандинг.**

Краудфандинг стає популярним джерелом залучення коштів, оскільки дозволяє стартапам отримати фінансування від широкого кола людей. Основними платформами з краудфандингу є Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe. Особливістю краудфандингу є те, що він підходить для проєктів з високою емоційною залученістю або інноваційними продуктами. Найбільш відомим прикладом залучення коштів через краудфандинг є стартап Petchube, який успішно скористався Kickstarter для фінансування першого продукту.

### **2. Венчурні DAO (Децентралізовані автономні організації).**

DAO дозволяють стартапам отримувати фінансування через спільноти інвесторів на основі блокчейну. Учасники DAO голосують за підтримку стартапів і забезпечують фінансування у криптовалюті. За допомогою цього методу залучили кошти на свій розвиток такі стартапи як Flamingo DAO, Moloch DAO.

### **3. Криптофінансування та ICO (Initial Coin Offering).**

Стартапи можуть залучати кошти, випускаючи власні токени або криптовалюту. Відбувається це шляхом продажу tokenів інвесторам для фінансування розвитку. Відомими методом є STO (Security Token Offering), тобто продаж tokenів, що представляють частку власності або права на дохід. Для прикладу Telegram зібрав понад \$1,7 млрд через продаж tokenів.

### **4. Гранти від технічних гігантів.**

Багато великих технологічних компаній і організацій запускають програми грантів для підтримки стартапів. Прикладами таких програм можуть бути Google Startups, AWS Activate, Microsoft for Startups. Особливістю даного методу є те, що фінансування надається у вигляді ресурсів (хмарні сервіси, програмне забезпечення).

## **5. Корпоративний венчурний капітал (CVC).**

Великі компанії створюють власні фонди для інвестування в стартапи, які доповнюють їхню бізнес-модель. Це такі компанії як Intel Capital, Salesforce Ventures, Google Ventures (GV). Окрім фінансів, стартапи отримують доступ до експертизи, мережі клієнтів і партнерів.

## **6. Гібридні фінансові моделі (Revenue-Based Financing).**

Це новий підхід, при якому стартапи отримують фінансування в обмін на відсоток від майбутніх доходів. Головною перевагою такого фінансування є відсутність розмивання власності компанії. Це такі платформи як Clearbanc, Pipe.

## **7. Соціально-відповідальні фонди.**

Інвестори все більше цікавляться соціальними та екологічними стартапами, підтримуючи їх через ESG-фонди (Environmental, Social, Governance). Це гранти та інвестиції спрямовані на вирішення глобальних проблем. Для прикладу це можуть бути фонди, які підтримують відновлювану енергетику, еко-ініціативи чи соціальні підприємства.

## **8. Гранти та підтримка міжнародних організацій.**

Це спеціальні програми для підтримки стартапів у регіонах, що постраждали від конфліктів чи криз, зокрема Horizon Europe, USAID, EBRD (Європейський банк реконструкції та розвитку). Головною перевагою такого фінансування є безповоротне виділення коштів для розвитку інновацій.

## **9. Інвестиційні клуби та ангельські мережі.**

Це мережі приватних інвесторів стають більш доступними завдяки онлайн-платформам AngelList, Syndicate Room, які мають гнучкі умови фінансування на ранніх етапах.

## **10. Маркетплейси для стартапів (Equity Crowdfunding).**

Це онлайн-платформи, де стартапи можуть продавати частки компанії широкому загалу інвесторів. До таких платформ відносять Seedrs, Crowdcube, Republic. Особливістю даних платформ є залучення великої кількості малих інвесторів.

Нові джерела фінансування дають змогу стартапам бути гнучкими, залучати кошти навіть у нестабільних умовах і зберігати конкурентоспроможність.

### 3.2. Створення власного стартапу “Нерухомість без посередників”: фінансові аспекти

Стартап “Нерухомість без посередників” передбачає створення сайту. Ідея виникла в результаті того, як кілька моїх колег шукали нову квартиру і дійшли висновку, що зробити це практично неможливо без посередників або знайомих. Основними ресурсами пошуку оренди житла є агентства нерухомості, оголошення в соціальних мережах та сайти: OLX, Dom.ria, Lun та інші менш відомі. Проблема полягає в тому, що агенства нерухомості “окупували” всі можливі сайти, часто видаючи себе за власників, задля здобуття клієнта. Їх послуги становлять 50% від щомісячної плати за квартиру, тобто від 2000 грн і вище (в залежності від стану квартири та її розташування).

Таблиця 3.1

Витрати компанії на створення сайту для реалізації стартапу.

Назва послуги	Ціна
Створення дизайну сторінок сайту	200\$
Програмування сайту на CMS Drupal 7+ наповнення контентом	500\$

Джерело: складено автором

На нашу думку, вартість послуг посередників є завищеною у кілька разів і потребує альтернативи. Провівши мітинг з колегами, керівництвом було погоджено створення сайту, де б можна було уникнути посередників при оренді чи купівлі житла. Було обговорено шляхи, за допомогою яких ми могли б визначати агентів з нерухомості і ліквідувати такі оголошення. Далі DevCompany інвестувала в дизайн та розробку.

Основну логіку було імплементовано за допомогою сайту, зробленого на основі CMS Drupal та доступного за доменом <https://orenda-today.com.ua/>.

Кінцеві витрати компанії становлять 700\$. Ціна розробки нижча ринкової завдяки оптимізації процесу.

Послуга сайту при успішній угоді між орендодавцем і орендарем фіксована і становить 10\$. Бізнес-стратегія передбачає відбиття вкладених ресурсів та отримання прибутків протягом року.

Таблиця 3.2

## План покриття витрат на розробку сайту для стартапу

Термін	Місяць 1	Місяць 2	Місяць 3	Місяць 4	Місяць 5	Місяць 6
Очікуваний прибуток	-	20\$	50\$	130\$	200\$	300\$

Джерело: складено автором

Таким чином, покриття витрат можливе через півроку після запуску сайту. Але, задля економії власних ресурсів, можемо залучити зовнішніх інвесторів та почати отримувати прибуток вже від першої угоди оренди. Для залучення інвесторів потрібно проаналізувати кому стартап “Нерухомість без посередників” може бути вигідним. У нашому випадку, на фінансування з закордону розраховувати не варто через невеликі масштаби стартапу. Логічним кроком буде пошук фінансування в межах України. Проаналізувавши можливості залучення фінансування, я дійшла висновку що найвигіднішим кроком буде подача заявок на локальне інвестування.

Інвестиції в проект можна залучити за допомогою таких ресурсів:

- 1) [gurt.org.ua](http://gurt.org.ua) ;
- 2) представити проект місцевому фонду Ігоря Палиці;
- 3) [Startups.co](http://Startups.co);
- 4) [Gust.com](http://Gust.com).

Ми готові запропонувати інвестору 30% прибутку після того, як проект себе окупить. Це може бути альтернативна платформа для оренди житла за символічну плату.

Планується наступна послідовність розвитку стартапу “Нерухомість без посередників”:



**Рисунок 3.1. Схема розвитку стартапу “Нерухомість без посередників”**

Джерело: побудовано автором

Після запуску сайту, ми зіштовхнулися з проблемою інших платформ оренди. Посередники намагаються проникнути на наш ресурс, щоразу використовуючи все нові і нові способи уникнути бану. Основна хитрість агентів полягає в тому, що вони щоразу додають новий номер до оголошення (такий, що ще не доданий в чорний список та не блокується сайтом). Зазвичай, оголошення виглядає ну надто вже привабливо: хороший район міста, гарні умови проживання та низька ціна. Коли люди, що шукають житло телефонують за вказаними контактами, їх чекає вимкнений телефон. В такий спосіб агенти нерухомості створюють базу клієнтів, який потім обдзвонюють, пропонуючи свої послуги.

На жаль, повністю проконтролювати ситуацію неможливо, проте на сайті під кожним оголошенням є можливість поскаржитися на оголошення, розміщене агенцією і усунути його з платформи. На сайті працює модератор, що перевіряє номери, та випадки проникнення агенцій трапляються. Адміністрація сайту робить все можливе для того, щоб недобросовісні посередники не мали змоги публікувати свої оголошення.

Проект позиціонуватиме себе як соціальний (за визначенням Стіва Бланка), тобто той, що несе користь суспільству. У людей має бути вибір: якщо вони хочуть скористатися послугами агентства, вони ними скористаються, а якщо - не потрібно монополізувати ринок і нав'язувати свої послуги.

Отож, наступним кроком стане залучення зовнішнього фінансування для покриття витрат та покращення роботи сайту. В планах - реалізація технології автоматизованої перевірки оголошень та покращення методів боротьби з посередниками.

## ВИСНОВКИ

У магістерській роботі розкрито сутність поняття “стартап”; досліджено особливості нормативного регулювання створення та існування стартапів в Україні; розглянуто моделі фінансування стартапів; проаналізовано успішні українські ІТ стартапи (на прикладі GitLab, People.ai та Petcube), з’ясовано джерела їх фінансування та причини успіху на ринку; описано процес створення власного стартапу, розроблено стратегію його розвитку та можливість залучення нових інвестицій; обґрунтовано можливі напрями удосконалення фінансування стартапів в сучасних умовах.

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Стартап - це новостворена компанія, бізнес якої ґрунтується на новітніх технологіях. Основною відмінною ознакою стартапу від новоствореного підприємства є орієнтація на швидке зростання. Немає одного визначення терміну “стартап”, але всі науковці погоджуються, що для успішного стартапу потрібна оригінальна ідея, наповненість бізнесу (а не просто бажання заробити), вибір моделі бізнесу та визначення сегменту потенційних клієнтів.

2. Проаналізувавши структуру успішних українських ІТ-стартапів GitLab, People.ai та Petcube, можна стверджувати, що основними джерелами їх фінансування є венчурні фонди. Найбільше інвестицій залучив стартап GitLab - 1,1 млрд. доларів, далі People.ai - 3млн. доларів та Petcube - 14 млн. Два останні стартапи пройшли ще тільки половину стадій фінансування і мають шанс зрівнятися з GitLab. Загалом, успішність стартапів полягає в інноваційності, якісному продукті та затребуваності на ринку.

3. Створення стартапу “Нерухомість без посередників” виконано на 50%. На основі розробленого технічного завдання, був розроблений сайт: <https://orenda-today.com.ua/> та описані можливі шляхи залучення інвестування. На цьому етапі, важливо подати проект інвесторам та спробувати здобути для нього додаткові інвестиції.

4. Покращення фінансування стартапів, особливо в умовах нестабільності (як-от війна), вимагає системного підходу та залучення різних зацікавлених сторін.

Так, основні напрями включають: залучення міжнародних інвесторів, державна підтримка, інфраструктурна підтримка, орієнтація на інноваційні сектори, підтримка соціальних стартапів. Ці напрями можуть сприяти стійкому розвитку стартапів навіть у складних умовах, посилюючи їхній вплив на економіку та імідж країни на глобальній арені.

Разом з тим, сьогодні для стартапів з'являються нові джерела фінансування, які дозволяють розширити доступ до капіталу, особливо в умовах обмежених традиційних ресурсів, зокрема:

1. Краудфандинг - стає популярним джерелом залучення коштів, оскільки дозволяє стартапам отримати фінансування від широкого кола людей. Особливістю краудфандингу є те, що він підходить для проєктів з високою емоційною залученістю або інноваційними продуктами.

2. Венчурні організації дозволяють стартапам отримувати фінансування через спільноти інвесторів на основі блокчейну.

3. Криптофінансування та ICO - стартапи можуть залучати кошти, випускаючи власні токени або криптовалюту. Відбувається це шляхом продажу токенів інвесторам для фінансування розвитку.

4. Гранти від технічних гігантів - багато великих технологічних компаній і організацій запускають програми грантів для підтримки стартапів.

5. Корпоративний венчурний капітал - великі компанії створюють власні фонди для інвестування в стартапи, які доповнюють їхню бізнес-модель. Це такі компанії як Intel Capital, Salesforce Ventures, Google Ventures (GV).

6. Гібридні фінансові моделі - це новий підхід, при якому стартапи отримують фінансування в обмін на відсоток від майбутніх доходів. Головною перевагою такого фінансування є відсутність розмивання власності компанії.

7. Соціально-відповідальні фонди - інвестори все більше цікавляться соціальними та екологічними стартапами, підтримуючи їх через ESG-фонди



(Environmental, Social, Governance). Це гранти та інвестиції спрямовані на вирішення глобальних проблем. Для прикладу це можуть бути фонди, які підтримують відновлювану енергетику, еко-ініціативи чи соціальні підприємства.

8. Гранти та підтримка міжнародних організацій - це спеціальні програми для підтримки стартапів у регіонах, що постраждали від конфліктів чи криз, зокрема Horizon Europe, USAID, EBRD (Європейський банк реконструкції та розвитку). Головною перевагою такого фінансування є безповоротне виділення коштів для розвитку інновацій.

9. Інвестиційні клуби та ангельські мережі - це мережі приватних інвесторів стають більш доступними завдяки онлайн-платформам AngelList, Syndicate Room, які мають гнучкі умови фінансування на ранніх етапах.

10. Маркетплейси для стартапів - це онлайн-платформи, де стартапи можуть продавати частки компанії широкому загалу інвесторів. До таких платформ відносять Seedrs, Crowdcube, Republic. Особливістю даних платформ є залучення великої кількості малих інвесторів.

Нові джерела фінансування дають змогу стартапам бути гнучкими, залучати кошти навіть у нестабільних умовах і зберігати конкурентоспроможність.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108722/103670>. (дата звернення 24.09.2024).
2. Бузаджи О. І. Венчурний капітал в Україні як джерело фінансування інвестиційних проєктів. *Ефективна економіка*. 2011. № 9. С.19-23.
3. Гавриш О., Бояринова К., Копішинська К. Розробка стартап-проєктів: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 188 с.
4. Гіржева К. У пошуках коштів на стартап. URL: [https://polemix.com.ua/ua/article/grosh\\_na\\_startap-4175083/](https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/) (дата звернення 30.11.2024).
5. Грицюк Н. О., Івашко О. А., Сак Т. В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами : навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 172 с.
6. Державна реєстрація авторського права і договорів, які стосуються права автора на твір. URL: [http://sips.gov.ua/ua/copyright\\_registration.html](http://sips.gov.ua/ua/copyright_registration.html). (дата звернення 3.11.2024).
7. Дудко В. Надосвідченіший початківець України. 250 переможців. *Журнал Forbes Ukraine*. Червень–липень, 2023. С. 35.
8. Еяль Н., Гувер Р. На гачку. Як створити продукт, що чіпляє; пер. з англ. Г. Гриценко. Київ: Наш формат, 2017. 192 с.
9. ЄС виділяє через Європейську інноваційну раду 20 мільйонів євро для українських стартапів. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP\\_22\\_3533](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP_22_3533) (дата звернення 23.10.2024).
10. Збанацький В. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина. *Незалежний аудитор*. 2013. № 4 (15). С. 14-23.
11. Івашко О.А., Грицюк Н.О., Сак Т.В. Роль акселераторів стартапів у розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економічний часопис*

*Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. Т. 1 № 1. С. 87-96.

12. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами. Робочий зошит викладача. Київ, 2021. 132 с.
13. Каталог фінтех-компаній України 2020. URL: <https://fintechua.org/market-mar> (дата звернення 05.03.2024).
14. Мазур А. В. Регулювання розвитку стартап-підприємництва в Україні: дис. ... д-р ф-фії: 073 менеджмент / Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка. Львів, 2023. 260 с. URL: [https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/09/diss\\_Mazur.pdf](https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/09/diss_Mazur.pdf) (дата звернення 23.10.2024).
15. Підодвірна Ю. Як оформити стартап: юридична тяганина. URL: <http://studway.com.ua/startup-issue/>. (дата звернення 3.11.2024).
16. Про авторське право та суміжні права. Закон України від 23.12.1993 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 13. С. 64.
17. Про захист персональних даних. Закон України від 01.06.2010 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 347. С. 481.
18. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18.09.1991 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1992. № 10. С. 357.
19. Про інноваційну діяльність. Закон України від 04.07.2002 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2002. № 36. С. 266.
20. Про наукові парки. Закон України від 25.06.2009 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2009. № 51. С. 757.
21. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі. Закон України від 15.12.1993 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. С. 32.
22. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг. Закон України від 15.12.1993 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. С. 36.
23. Про режим іноземного інвестування. Закон України від 19.03.1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 19. С. 80.

24. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / Остервальдер А. та ін.; пер. з англ. Р. Корнута. Київ: Наш формат, 2018. 324 с.
25. Россоха В. В. Череднікова Є. А. Маркетингові технології проектування продукту. *Ефективна економіка*. 2020. Вип. 6. URL: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6\\_2020/6.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2020/6.pdf) (дата доступу 23.09.2024).
26. Святненко В. Маркетингові технології як засіб ефективного розвитку вітчизняних підприємств. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2014. Вип. 8. С. 44–49.
27. Сундук Т. Ф., Івашко О. А., Чорновол А. О. Розвиток інноваційних фінансових інструментів та їх вплив на глобальні фінансові ринки. *Економіка. Фінанси. Право*. 2023. №10. С. 80-83. <http://efp.in.ua/uk/journal-item/357> (дата звернення 1.11.2024).
28. Технології розробки стартапів: навч. посіб. / за заг. ред. Подальчака Н. Ю., Шаповалової Т. В. Київ: МФСА, 2021. 128 с.
29. Тарасовський Ю. Гранти на мільйони доларів, сотні івентів та проєктів. Мінцифри показало результати роботи фонду стартапів. *Журнал Forbes Ukraine*. 11 липня 2023 р. URL: <https://forbes.ua/news/granti-na-milyoni-dolariv-sotni-iventiv-ta-proektiv-mintsifri-pokazalo-rezultati-roboti-fondu-startapiv-11072023-14732> (дата звернення 23.10.2024).
30. Філіппов В. Ю. Порівняльний аналіз бізнес-інкубаторів в Україні та світі. *Економічний аналіз*. 2011. Вип.8, ч. I. С. 209–212.
31. Alexander Osterwalder and Yves Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers*, 2013. 408 p.
33. About Y Combinator. URL: <https://www.ycombinator.com/about/> (дата звернення 13.07.2024).
33. Blank, S. *The start-up owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*, 2012. 456 s.

34. Zott C., R. Amit, L. Massa. The business model: theoretical roots, recent development and future research. URL: <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0862-E.pdf> (дата звернення 20.05.2024).
35. Financing Methods for Startups. URL: <https://www.crowdcube.com/explore/entrepreneur-articles/financing-methods-for-startups> (дата звернення 23.09.2024).
36. GitHub vs GitLab: хто краще. URL: <https://it-blog.club/articles/gitlab/github-vs-gitlab-kto-luchshe/> (дата звернення 23.09.2024). The Global Startup Ecosystem Index Report 2023. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport> (accessed: 23.10.2023).
37. Olena Ivashko, Liudmyla Prykhodchenko. Social responsibility of public authorities and business: prospects of development: Theoretical and practical aspects of CSR implementation by foreign investors. WSEI, Wydawnictwo Innovatio Press. Lublin, 2022. S. 125-147.
38. Olena Ivashko, Tetyana Sak. Startups in Ukraine: development trends and opportunities. *Przedsiębiorczość w XXI wieku. Oblicza, wyzwania i perspektywy*. Lubelska Akademia WSEI, Wydawnictwo Innovatio Press. Lublin, 2023. S. 259-274.
39. Olena Ivashko. Venture capital investments – current trends and development factors. *Współczesne trendy i wyzwania przedsiębiorczości, bezpieczeństwa i logistyki. Edukacja oraz B+R jako polski towar eksportowy*. Lublin: Lubelska Akademia WSEI, 2024. S.427-441.
40. Ivashko O., Hrytsiuk N. Startup ecosystem: the long-term value of a sustainable development and investment strategy for Ukraine. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2023. Т. 4 №36 (2023) <https://echas.vnu.edu.ua/index.php/echas/article/view/866> (дата звернення 24.10.2024)
41. Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Smith, A. Business Model Generation, 2010. 560 s.

- 42.Startup Ranking Top – Ukraine. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine> (дата звернення 23.10.2024).
- 43.The GIST Business Incubation program. URL: <https://www.gistnetwork.org/gist-2022-BI-ukraine> (дата звернення: 18.09.2024).
- 44.The second group of Google for Startups Ukraine Support Fund grant recipients was announced. URL: <https://ukraine.googleblog.com/2022/08/googlefor-startups-ukraine-support-fund.html> (дата звернення: 18.09.2024).
- 45.People.ai. URL: <https://www.crunchbase.com/organization/people-ai#section-overview> (дата звернення 23.11.2024).
- 46.People.ai raises \$30 million for AI sales analysis. URL: <https://venturebeat.com/2018/10/23/people-ai-raises-30-million-for-ai-sales-analysis/> (дата звернення 23.11.2024).
48. Petcube. URL: <https://www.crunchbase.com/organization/petcube#section-overview> (дата звернення 23.11.2024).
48. Rogynskyy Oleg. Series B for Artificial Intelligence (AI) that transforms the enterprise revenue model. URL: <https://people.ai/blog/series-b-for-artificial-intelligence-that-transforms-the-enterprise-revenue-model/> (дата звернення 23.10.2024).
- 49.What is business incubator? URL: <http://www.businessdictionary.com/definition/business-incubator.html> (дата звернення 3.11.2024).
- 50.What is GitLab. URL: <https://about.gitlab.com/what-is-gitlab/> (дата звернення 3.11.2024).

## ДОДАТКИ

## Додаток А

**Перелік законодавчих актів, що регулюють створення та функціонування  
стартапів в Україні**

Дата	Назва законодавчого акту	Суть документу
від 7.02.1991 р.	Закони України «Про підприємництво» № 698-ХІІ	Визначає загальні правові, економічні та соціальні засади підприємницької діяльності громадян та юридичних осіб на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.
від 18.09.1991р.	Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560-ХІІ	Визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України
від 19.03.1996р.	Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96- ВР	Визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України.
від 4.07.2002р.	Закон України «Про іноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-ІV	Визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання іноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою іноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України .
від 25.06.2009р.	Закон України «Про наукові парки» № 1563-VI	Закон регулює правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані зі створенням і функціонуванням наукових парків та спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва іноваційних продуктів.



<p>від 23.12.1993р.</p>	<p>Закон України «Про авторське право та суміжні права» №3792-ХІІ</p>	<p>Закон охороняє особисті немайнові і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення (суміжні права).</p>
<p>від 15.12.1993р.</p>	<p>Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» № 3687-ХІІ</p>	<p>Закон регулює відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права інтелектуальної власності на винаходи і корисні моделі в Україні.</p>
<p>від 15.12.1993р.</p>	<p>Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» № 3689-ХІІ</p>	<p>Закон регулює відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права власності на знаки для товарів і послуг в Україні.</p>
<p>від 01.06.2010р.</p>	<p>Закон України «Про обробкою персональних даних, і спрямований на захист персональних основоположних прав і свобод людини і громадянина, даних» зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку № 2297-VI</p>	<p>Закон регулює правові відносини, пов'язані із захистом і обробкою персональних даних, і спрямований на захист основоположних прав і свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку з обробкою персональних даних.</p>