

7. Case study. Implementation of investment instruments: at the regional and municipal levels URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/609/Case_Study_PLEDDG_Investments-web.pdf (access date: 09.05.2021)
8. Gurenko A.M. State support for the implementation of investment agreements with the participation of public authorities and local governments. URL: http://www.law.stateandregions.zp.ua/archive/1_2017/9.pdf (access date: 09.05.2021)
9. Ovcharenko T. Modeling of effective financial activity of local governments in the conditions of decentralization. Consolidated approach. URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/568/4.pdf> (access date: 10.05.2021)
10. Cabinet of Ministers of Ukraine Resolution of February 16, 2011 N 110 Kyiv On approval of the Procedure for local borrowing. - Access mode: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/110-2011-%D0%BF#Text> (access date: 10.05.2021)
11. Moskalyuk N.B. The mechanism of corporatization as a prerequisite for the termination of state ownership: historical aspects, current status and prospects for development. URL: <http://pyuv.onua.edu.ua/index.php/pyuv/article/view/514/816> (access date: 12.05.2021)
12. How to attract grants for community development: tips for elders. URL: <http://uccs.org.ua/novyny/ia-k-zaluchyty-hranyt-dlia-rozvytku-hromad-porady-starostam/> (access date: 12.05.2021)
13. State Fund for Regional Development: money for development or consumption? URL: <https://cost.ua/730-derzhavnyy-fond-rehionalnoho-rozvytku-hroshi-dlya-rozvytku-chy-proyidannya/> (access date: 15.05.2021)
14. Inter-municipal cooperation contributes to the balanced development of OTG. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9018> (access date: 15.05.2021)
15. Kovshova Olena. Haven't bought IGLBs yet? Then we go to you! Local self-government February, 2019 / № 2 URL: <https://i.factor.ua/eng/journals/ms/2019/february/issue-2/article-42480.html> (access date: 17.05.2021)
16. Jacek Adamczyk, Maciej Kopytek, Wojciech Odzimek, Maria Pionkowska. Investment Attraction Guide URL: <https://sambirrada.gov.ua/wp-content/uploads/2016/04/pos-zal-inv.pdf> (access date: 17.05.2021)

Дата подання публікації 20.05.2021р.

УДК 373.61

Рудь Н.Т., д.е.н., професор
Rud N. Doctor of Economic Sciences, Professor
<https://orcid.org/0000-0002-9040-146X>
Богатко Б.В., студент гр. ЕК-41

СТАРТАПИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА РИЗИКИ

Луцький національний технічний університет

У статті вказано на актуальність розвитку стартапів, що набувають великого поширення у всьому світі. Основною проблемою для розвитку стартап-компаній в Україні є відсутність підтримки з боку держави і недостатність фінансування. Компанії зацікавлені вкладати свої кошти лише у кращі проекти, які матимуть прибуток. Саме об'єднання зусиль учасників у процесі розробки й комерціалізації інновацій приведе до ефективного нарощування потенціалу їх розвитку у реалізованих ними інноваційних проектах.

Досліджено поняття стартап та сформульоване авторське: *стартап – є новою інноваційною структурою, яка реалізує бізнес-ідею в умовах невизначеності, що потребує грамотного управління ризиками.*

Виділено особливості й переваги стартапу: ключова роль проекту, глобалізаційна діяльність і глобальний розвиток стартапів в світі. Для знаходження інвесторів проекту рекомендовано скласти стратегічний план пошуків, проаналізувати кілька подібних проектів та зробити оцінку. Необхідно використовувати соціальні мережі, створити власний веб-сайт. Систематизовано ризики формування стартапів, наведено заходи щодо можливості їх усунення. Проаналізовано типові стадії, які проходить стартап в процесі свого розвитку і виділено специфічні ризики на кожній стадії.

Виділено основні *ризик* розвитку інноваційних проектів. Показано ефективність використання інноваційних проектів. Розглянуто основні види інноваційних проектів та наведено їх характеристики. Проаналізовано види, приклади успішних українських інноваційних проектів. Відмічено переваги та недоліки стартапу: інформативність, висока результативність, велике охоплення цільової аудиторії, забезпечення потреб споживачів, нерациональне використання коштів та інше.

Ключові слова: стартап, інноваційний проект, фінансування, стадії, ризик.

STARTUPS: DEVELOPMENT TRENDS AND RISKS*Lutsk National Technical University*

The article points out the relevance of the development of startups, which are becoming widespread throughout the world. The main problem for the development of startup companies in Ukraine is the lack of state support and insufficient funding. Companies are interested in investing only in the best projects that will be profitable. It is the joint efforts of the participants in the process of development and commercialization of innovations that will lead to the effective increase of their development potential in the innovation projects implemented by them.

The concept of a startup is studied and the author's formulated one: a startup is a new innovative structure that implements a business idea in conditions of uncertainty, which requires competent risk management.

Features and advantages of the startup are highlighted: the key role of the project, globalization activities and global development of startups in the world. To find project investors, it is recommended to make a strategic search plan, analyze several similar projects and make an assessment. You need to use social networks, create your own website. The risks of startup formation are systematized, measures on the possibility of their elimination are given. The typical stages that a startup goes through in the process of its development are analyzed and the specific risks at each stage are identified.

The main risks of development of innovative projects are highlighted. The efficiency of using innovative projects is shown. The main types of innovative projects are considered and their characteristics are given. Types, examples of successful Ukrainian innovation projects are analyzed. The advantages and disadvantages of the startup are noted: informativeness, high efficiency, large coverage of the target audience, meeting the needs of consumers, irrational use of funds and more.

Key words: startup, innovation project, financing, stages, risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Створення потужного інноваційного потенціалу економіки є завданням номер один для забезпечення успішного розвитку країни в сучасних умовах. Актуальність теми дослідження полягає в тому, що завдяки розвитку інформаційних-комунікаційних технологій стартапи набувають більшого поширення у всьому світі, але при цьому слід зауважити, що на кожен успішний проєкт припадають десятки провальних, тобто навіть геніальна ідея не завжди приносить мільйони доларів від інвесторів.

Основною проблемою для розвитку стартап-компаній в Україні є відсутність підтримки з боку держави і недостатність фінансування. Навіть, якщо мати неймовірну ідею, просувати та організувати виробництво продукції без фінансування – це неможливо. Українські компанії зацікавлені вкладати свої кошти лише у кращі проєкти, які матимуть прибуток.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми організації та розвитку інноваційного підприємництва та стартапів досліджували такі науковці як: Добвенко В.І., Іванченко Н. О., Курченко О.О., Подскребко О. С., Саліхова О.Б., Сідлецька А. О., Яцкевич І.В. та інші. Але, незважаючи на значний обсяг публікацій та активний розвиток стартапів у всьому світі, слід зазначити, що питання, які пов'язані з визначенням ризиків та вирішення проблем провалу проєктів, залишаються відкритими та потребують подальшого обґрунтування.

Ціль статті полягає в дослідженні розвитку та визначенні ризиковості діяльності стартапів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах збільшується значення інноваційних розробок. Завдяки інформаційним технологіям обмін знаннями та досвідом став можливий у режимі онлайн. Об'єднання зусиль учасників у процесі розробки й комерціалізації інновацій веде до ефективного нарощування потенціалу їх розвитку у реалізованих ними інноваційних проєктах [1, с.101].

Значна кількість авторів, які досліджують тему стартапів. Розглянемо більш детально визначення даного поняття.

Таблиця 1

Визначення поняття «стартап»

Автор	Визначення стартапу
Саліхова О.Б. [2]	Стартап – це не лише людський інститут (human institution), що створює нові продукти або послуги в умовах крайньої невизначеності (extreme uncertainty).
Яцкевич І.В. [3]	Стартап – це динамічна структура, його стратегія, цілі, бізнес-модель можуть стрімко змінюватися залежно від таких зовнішніх факторів, як реакція ринку на інноваційний продукт, утримання споживачів, успішність обраної моделі тощо.
Рудь Н.Т. [4]	Стартапом може виступати не тільки компанія, а й окремий проєкт в її межах, якщо він містить: ідею, наявну команду, вдале тасвоєчасне залучення ресурсів, концепцію ринкової діяльності.
Яцкевич І.В. [3]	Стартап – це специфічна організація, яка потребує методології та рекомендацій з управління ризиками, котрі враховують їх специфіку, що дозволить підвищити кількість стартапів.
Довбенко В.І. [1]	Стартап являє собою компанію, створену для швидкого зростання за рахунок затребуваності продукту на ринку.
Попко О.В., Мальчик М.В. [5]	Стартапом є процес розроблення проривної технології, абсолютно новий бізнес-проєкт, що базується на інноваційних ідеях або технологіях та вносить суттєві корективи в життя людей
Бланк С. [6]	Стартап – це маленька компанія, не обов'язково навіть юридично оформлена, яка намагається реалізувати бізнес-ідею засновників та перебуває в пошуку повторюваної й масштабованої бізнес-моделі.

Примітка. Складено авторами на основі [1-6]

Проаналізувавши вище перераховані визначення, можна зрозуміти, що *стартап* – є новою інноваційною структурою, яка реалізує бізнес-ідею в умовах невизначеності, що потребує грамотного управління ризиками.

В даний момент в Україні найпопулярнішими є ідеї, пов'язані зі створенням різних девайсів, систем підключення до Інтернету, інтернет-речей, різноманітних технічних рішень для ведення електронної торгівлі, а також ідеї, які пов'язані з вдосконаленням роботи із серверами та сайтами. Єдиною проблемою всіх стартапів в Україні є складнощі, пов'язані із безпосереднім їх запуском, це стосується не тільки України, але й перспектив молодих, амбітних підприємців за кордоном.

Звичайно стартапер повинен бути фінансового грамотним, адже інвестори дуже прагматичні та мають напрацьовані роками меркантильні навички та перестороги вони прагнуть здобувати, а не втрачати власні статки.

Інвестори самі перебувають в пошуках перспективних проєктів. Грошові вкладення в чужу справу для них – це партнерство та можливість прибутку, а не меценатство. Вони шукають серйозних людей, які крім генерування цікавих ідей володіють ще низкою необхідних навичок та розуміють весь комплекс аспектів функціонування бізнесу [7].

Щоб знайти інвесторів, які зацікавляться вашим проєктом, необхідно скласти стратегічний план пошуків, потрібно проаналізувати кілька подібних до вашого проєктів та зробити оцінку. Також, досить часто використовуються соціальні мережі, створення власного веб-сайту, це точно допоможе вам забезпечити впізнаваність вашого бренду. Завжди потрібно бути щирим, інвестори бажають бачити вашу пристрасть, тягу до здійснення проєктів. При першій зустрічі інвестор може змоделювати різні ситуації, тому будьте завжди готові імпровізувати. Наполегливість, впевненість у своїх силах, а також високий рівень фінансової грамотності є запорукою будь-якого проєкту. Ці навички оцінять інвестори, та захочуть з вами співпрацювати

CB Insights [8] проаналізував 101 невдалий стартап і знайшов певні схожі риси, які були їм притаманні. Причини провалу стартапів систематизовані в роботі [9, с.307]).

Досліджено, що самою поширеною причиною провалу стартапів є відсутність попиту на ринку – 42%. Ми вважаємо, що необхідно формувати попит: інтернет-маркетологи, маркетологи в магазинах, підсистема інноваційної інфраструктури – інформаційно-маркетингова, створювати стартапи під незадоволені потреби споживачів та реалізовувати інноваційну продукцію. Другою причиною провалу стали фінансові проблеми (29%), пов’язані з нераціональним використанням коштів або їх нестачею. Потрібно розумно розподіляти кошти та витратити їх у ефективне русло. Третьою причиною провалу стартапів є непрофесійний підбір команди (23%), хоча саме професійні якості, наявність лідера, навички учасників команди є необхідними для стабільного і прибуткового бізнесу. Четвертою та п’ятою причиною провалів стартапів, які займають 19% – це ігнорування потреб споживачів та витіснення конкурентами з ринку. Відсутність бізнес-моделі стартапу впливає на провали на 17%. Тобто, без набору дій, за допомогою яких створюється проєкт, неможливо створити прибутковий стартап. Невдало підібраний час та несвоєчасний запуск продукту призводить до провалу стартапів у 13% випадках, якщо продукт був запущений рано, то споживачі можуть подумати, що він недостатньо хороший, а повернути споживачів буде досить важко.

Зазвичай, стартап в процесі свого розвитку проходить декілька типових стадій. Однак його розвиток не є лінійним процесом і деякі зі стадій проєкт може «перестрибувати». Рой Росвелл, пише, що основний акцент – у паралельній діяльності, спрямованій на одночасній роботі над ідеєю різних груп фахівців, які діють у різних напрямках. Це прискорює вирішення завдання, оскільки тривалість реалізації технічної ідеї й перетворення її на готову продукцію – дуже важливий аспект у сучасному світі [10].

Основні етапи створення та розвитку стартапів: посівна стадія (seed stage); старт ап (startup stage); стадія зростання (growth stage); стадія розширення (expansion stage); проміжна стадія (mezzanine); стадія «виходу» (exit stage) [11].

Для започаткованих стартап проєктів існує досить багато перешкод, що в свою чергу призводить до певних ризиків. Розглянемо детальніше коротку характеристику етапів розвитку стартапу.

Таблиця 2

Коротка характеристика етапів розвитку стартапу

Етапи	Характеристика
Посівна стадія (seed stage)	Існує ідея і розуміння що потрібно покупцям і є <i>невпевненість</i> , як краще реалізувати та просувати стартап. Основними <i>ризики</i> є: одержання негативного результату, помилка в розрахунках, невірний напрямок дослідження, ризик неповноти і неточності про умови здійснення проєкту.
Старт ап (startup stage)	Стартап «виходить у світ» і початок витрачання ресурсів. На даній стадії стартап <i>збитковий</i> . Також відбувається створення прототипу, альфа-версії продукту, закритою, а згодом і відкритої бета-версії продукту. Збільшується кількість <i>ризиків</i> , а саме: помилка оцінки необхідних ресурсів, терміну впровадження, неправильний вибір шляху реалізації проєкту.
Стадія зростання (growth stage)	Більшість проєктів до даної стадії не доходять: ті, що доходять, отримують досить високий прибуток. До <i>ризиків</i> належать: невідповідність потребам споживачів, ризик невизначеності цілей, інтересів і поведінки учасників.
Стадія розширення (expansion stage)	Стартап вже виконав або наблизився до виконання бізнес-плану на первинному цільовому ринку, і починає збільшувати свої «кордони» за рахунок завоювання інших ринків. Розширення одноособове або за рахунок підприємств. Основними <i>ризики</i> можуть бути: некваліфіковані працівники, фінансові ризики, ризики несприятливих умов в колективі.
Проміжна стадія (mezzanine)	Залучення додаткового фінансування для поліпшення показників, що призводить до підвищення капіталу. <i>Ризики</i> на цій стадії: можливість не платежів, зривів договірних зобов’язань, погіршення фінансового стану підприємства.
Стадія «виходу» (exit stage)	Вихід з бізнесу (частково або повністю) бізнес-ангелів та венчурних інвесторів, які раніше приймали участь у фінансуванні стартапу. На цій стадії основними <i>ризики</i> можуть бути: банкрутство, зовнішньоекономічний ризик, ризик з нестабільністю економічної ситуації і законодавства.

Примітка. Вдосконалено авторами на основі [12, с.29]

Виділяють такі основні *ризик* розвитку інноваційних проєктів [4, с.446]:

- 1) ризик, пов'язаний з нестабільністю економічної ситуації і законодавства;
- 2) зовнішньоекономічний ризик (закриття кордонів, введення обмежень на торгівлю і постачання та ін.);
- 3) ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні;
- 4) ризик неповноти і неточності інформації про умови здійснення проєкту;
- 5) ринковий ризик, пов'язаний з коливаннями ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів;
- 6) ризик несприятливих природно-кліматичних умов;
- 7) виробничо-технічний ризик (аварії і відмови устаткування, виробничий брак);
- 8) ризик невизначеності цілей, інтересів і поведінки учасників (можливість неплатежів, банкрутств, зривів договірних зобов'язань).

Також на діяльність стартапів впливають такі фактори, як: специфіка інноваційної продукції стартапу; фактори, які безпосередньо стосуються формування та розвитку стартапу; ступінь взаємодії між фаундером – краудінвестингами – бізнес-ангелами; регіональна особливість [3, с.460].

Для того, щоб сприяти розбудові стартапів в Україні, потрібно вирішити такі завдання [2, с.69]:

1) формування команди однодумців стартапів, відродження позитивного іміджу природничих і технічних наук та створення нового покоління інженерів, маркетологів, економістів, дизайнерів, фінансистів, тобто спеціалістів зі STEM-освітою, що є запорукою розбудови національної стартап-екосистеми;

2) зміцнення науково-технологічного підґрунтя розбудови стартапів: підготовка бакалаврських і магістерських робіт, дисертаційних робіт аспірантів та докторантів; діяльність науково-технічного персоналу університетів, академічних і галузевих науково-дослідних установ має бути орієнтована на тематику досліджень, пов'язану із технологічними інноваціями у стратегічних галузях;

3) заохочення започаткування стартапів – запроваджена державна програма сприяння створенню стартапів в інтересах національної економіки із наданням грантів на розробку стартапів та створення прототипу для запуску стартапу. У межах роботи Українського фонду стартапів розпочато прийом заявок на фінансування українських бізнес-проєктів на початкових стадіях їх розвитку;

4) інкубація та акселерація стартапів, поширена в економічно розвинених країнах, в Україні вимагає зваженого підходу. Слід зробити започаткування інкубаторів та акселераторів на базі університетів – це дозволить використовувати наявний в Україні виробничий, науково-технологічний і кадровий потенціал студентів які навчаються або закінчили навчання, для реалізації проєктів стартапів і налагодити зв'язки для подальшої співпраці;

5) фінансування фондом фундаментальних досліджень, що дозволить реалізовувати науково-дослідні, інноваційні та інвестиційні проєкти, реалізовувати проєкти стартапів з технологічними інноваціями та запуску власної продукції, робіт та послуг;

б) просування технологічних інновацій стартапів – для реалізації ініціативи щодо розбудови стартапів (від запуску до комерціалізації) необхідно визначити уповноважену організацію, яка буде розпорядником коштів фонду та здійснюватиме заходи, пов'язані з:

а) організацією відбору проєктів технологічних інновацій та надання фінансування на заснування стартапів;

б) організація відбору та супроводу проєктів технологічних інновацій стартапів; фінансуванням проєктів; контролем за їх реалізацією та цільовим використанням

державної підтримки, наданої на реалізацію проектів; моніторингом отриманих результатів;

7) стимулювання виходу стартапів на зовнішні ринки – надання коштів кошти, гарантійні кредити, страхування, що будуть покривати видатки стартапів, пов'язаних з дослідженням ринків та презентації свого товару потенційним споживачам;

8) збереження від «недружніх» інвесторів. Оскільки стартапи є не лише носіями технологій, але й можуть акумулювати чи мати доступ до певних даних чи стратегічних об'єктів, держава зобов'язана відслідковувати інвестиції в такі стартапи і, за необхідності, в цілях національної безпеки забороняти злиття та поглинання;

9) моніторинг діяльності стартапів – створення статистичних форм оцінки їх діяльності.

На українському ринку Інтернет-стартапів можна спостерігати два основні підходи до їх реалізації:

– копіювання успішного зарубіжного ресурсу. Ця стратегія заснована на розумінні, що продукт затребуваний покупцями (багато потреб є універсальними), розумінні того, яким чином треба його розвивати для досягнення запланованих фінансових результатів. У цьому випадку в проєкті використовується перевірена бізнес-модель, чужа ідея адаптується до нового ринку. Такий проєкт є менш ризикованим порівняно з невиконаними раніше ідеями [13, с.122].

– створення онлайн-бізнесу на основі нових, унікальних ідей. Ця стратегія має ряд суттєвих переваг: можливість монополізувати ринок, винайти новий продукт або послугу, яких очікує суспільство, а, отже, «зняти вершки», відсутність конкуренції, тощо. Проте існує і значна кількість небезпек. Для залучення споживачів до нового продукту вимагаються масштабні витрати на рекламу й маркетинг, зазвичай недоступні початківцю. Нерідко суспільство не є готовим прийняти цікавий продукт, оскільки він випереджає розвиток самого суспільства, відповідно сегмент цільової аудиторії є надто малим для стрімкого розвитку стартапу. Крім того, є ризик, що реальний попит не виправдає первинних прогнозів. На думку експертів, понад 50% компаній, заснованих на новаторських ідеях, зазнають краху в завоюванні ринку [13, с.122].

Україна, на жаль, відстає від процесів інноваційного розвитку та й у підтримці стартапів, все це зумовлене незадовільним станом інноваційної інфраструктури, недостатньою кількістю механізмів підтримки інноваційних підприємств. Більшість інвесторів готові вкладати гроші в ті інвестиції, які швидко окупляться.

Доказом розвитку ринку стартапів є дослідження сервісу Startup Ranking, який проаналізував 136 країн в світу, нарахував близько 100 тис. стартапів і визначив рейтинг країн-лідерів за кількістю впроваджених стартапів. Перше місце, згідно зі Startup Ranking, належить США (47887 стартапів), а Україна посіла 43 місце (262 стартапи) [9, с.305].

Згідно із дослідженням сервісу StartupBlink Київ зайняв 34 місце з міст в Україні з найбільшою кількістю стартапів, які запускаються. Серед міст України сервісом StartupBlink також були відзначені Одеса (235-те місце), Львів (299-те місце), Харків (435-те місце) і Дніпро (561-ше місце) [9, с.306].

В Україні функціонує близько 2000 високотехнологічних стартапів і їх кількість зростає, як повідомляє міністр економічного розвитку і торгівлі Степан Кубів на форумі про ринок інновацій в Києві [14].

У грудні 2018 року було прийняте рішення створити Український національний фонд стартапів [9, с.306], основною метою якого є підтримка перспективних українських проєктів. Українським національним фондом стартапів заплановано 440 млн грн (18,48 млн дол.) на фінансування проєктів, тому вже з грудня 2019 року розпочато прийом заявок. На теперішній час бізнес-проєктам, які пройшли відбір, вже видано перші 40 млн грн (\$ 1,68 млн). На наступний рік планується по 60 млн (2,5 млн дол.) у квартал, тобто 240 млн (10 млн дол.) в цілому на 2020 рік [15; 16].

2019 рік відзначився 29 винаходами для українських інвесторів, при чому середній чек угоди зріс на 78% і склав \$5,7 млн. Компанії, що розробляють програмне забезпечення, стали лідерами за кількістю угод та їх об'ємом, посунувши онлайн-сервіс на друге місце. Обсяг угод ТОП-10 виріс майже удвічі та склав \$456 млн. 90% залучених інвестицій були капіталом зі США [17].

Україна з кожним роком посилює свої позиції на міжнародній IT-арені, збільшуючи об'єм інвестицій, залучених по всьому світу, і стаючи домівкою для юнікорнів та R&D для іноземних компаній [17].

Розглянемо більш детально ті сфери, які редакція LIGA.net опублікувала у своїй статті: «26 найбільш успішних і амбітних українських команд», які за останні кілька років показали, як почати технологічний бізнес в Україні і поступово перетворювати його в глобальні компанії зі світовим ім'ям [18].

Таблиця 3

Найпопулярніші стартап команди України

Стартап	Характеристика стартапів
Viewdle	Один з найвідоміших українських стартапів. Зокрема тому, що він був поглинений самою Google. У 2012 році стартап придбала американська корпорація Google. Сума угоди не розголошується, але джерело агентства Bloomberg повідомив, що вона склала \$ 45 млн. Технологію Viewdle корпорації використовувала для свого пошуку по зображеннях. Основні інвестиції: \$ 2 млн - каліфорнійський фонд Anthem Venture Partners \$ 10 млн - фонди Qualcomm Ventures, BlackBerry Partners Fund і Best Buy Capitan
Grammarly	Інтелектуальний онлайн-сервіс перевірки граматики, заснований на технологіях штучного інтелекту. Додаток підвищує якість письмового спілкування, враховуючи індивідуальний стиль користувача і його комунікативні цілі і пропонуючи виправлення, які роблять текст граматично, стилістично і структурно правильним. На даний момент аудиторія проекту становить понад 6,9 млн активних користувачів в день, додаток отримав 18 000 відгуків і було завантажено понад 10 млн разів з Chrome Web Store. Основні інвестиції: \$ 110 млн – фонди General Catalyst; IVP і Spark Capital.
Augmented Pixels	Проект співпрацює з будівельними компаніями, магазинами, маркетологами, виробниками електроніки. Основні продукти: автономна навігація для дронів і роботів в середовищі, де недоступна GPS, одночасне визначення місця розташування і картографування в реальному часі для мобільних телефонів і окулярів віртуальної реальності (SLAM). У числі клієнтів – журнал National Geographic, виробник процесорів Qualcomm. Розробки компанії в своїх 3D-камерах застосувала LG. Основні інвестиції: \$ 500 000 – AVentures Capital; \$ 1 000 000 – The Hive і Steltec Capital.
Zakaz.ua	Zakaz.ua спеціалізується на онлайн-замовленні та доставці продуктів з супермаркетів. Це один з найвідоміших українських стартапів. У 2011 році він був визнаний одним з кращих стартапів року за версією ресурсу AIN. В Україні стартап є офіційним партнером мереж супермаркетів Novus, Metro, Fozzy і ринку «Столичний». Наприкінці 2015 року Zakaz.ua почав також працювати на американському ринку. Перший підключений магазин знаходиться в Бостоні. Це супермаркет Russo's. Основні інвестиції: \$ 2,5 млн – Chernovetskyi Investment Group (CIG).
PetCube	PetCube мало не найвідоміший український стартап. Його продукт являє собою невеликий куб, оснащений ширококутною камерою, мікрофоном, динаміками і лазером. Пристрій дозволяє віддалено грати зі своїм домашнім улюбленцем. Потрібно тільки підключитися до інтернету, управляти лазером і спостерігати, як кішка або щеня намагаються зловити рухливу червону крапку. У 2013 році PetCube вийшов на Kickstarter і зібрав рекордну на той момент суму для українського стартапу – \$ 251000 замість необхідних \$ 100000. Через рік журі конкурсу The Europas визнало PetCube кращим в Європі hardware-стартапом.

	Основні інвестиції: \$ 251000 – кампанія на Kickstarter в 2013 році; \$ 319000 – кампанія на Kickstarter в 2016 році; \$1,1 млн – Almaz Capital i AVentures Capital; \$2,6 млн – AVentures Capital, Almaz Capital i YCombinator.
--	---

Продовження таблиці 3

1	2
Looksery	Стартап з українським корінням, який був викуплений гігантом. Це мобільний додаток, що дозволяє в реальному часі накладати різні фільтри на своє обличчя: від ефекту схуднення до анімації героя фільму жаків. Looksery створили в 2013 році український програміст Юрій Монастиршин і російський бізнесмен Віктор Шабуров. Їх застосування було успішним: через кілька місяців після запуску одну тільки його iOS-версію встановили 3 млн разів. Через рік засновники стартапу вийшли на краудфандінгову платформу Kickstarter і зібрали \$ 46000 замість необхідних \$ 30000. Після цього про команду написали TechCrunch, Forbes, VentureBeat і інші популярні ЗМІ. Це допомогло залучити західних клієнтів і вийти на прибутковість з оборотом \$ 1 млн на місяць. <i>Основні інвестиції:</i> \$ 46 000 – кампанія на Kickstarter
Luciding	Luciding – це пов'язка на голову з електродами, які під час сну передають електричні сигнали в мозок. Коли людина отримує ці сигнали, він розуміє, що спить і бачить сон, а отже, може ним керувати. Про проект писали такі знамениті видання, як The Atlantic, New York Magazine і інші. Творці проекту працюють над пристроєм вже три роки. За весь час вони отримали кілька інвестицій розміром від \$ 15000 до \$ 20000. А в травні цього року стартап вийшов на Kickstarter і зібрав \$ 87000 при необхідних \$ 75000. <i>Основні інвестиції:</i> \$ 15000 – бізнес-інкубатор WannaBiz; \$ 20000 – колишній співробітник Google Джек Левін \$ 20 000 – акселератор iQSpace \$ 87 000 – кампанія на Kickstarter.

Примітка. Складено автором на основі [18]

Аналіз таблиці 3 показує, що створення стартапів в Україні з кожним роком збільшується, а також збільшується інтерес іноземних інвесторів, які готові інвестувати, виходячи з цієї інформації, можна сказати, що українські стартапи в перспективі можуть перевести економіку на новий рівень.

Висновок. Отже, можна дійти висновку, що стартап в даний час виступає новою перспективною формою організації, ведення бізнесу. Звичайно, стартап – це ризикова ідея, але в ньому є всі нові та унікальні можливості швидко вирости, перетворитись через певний час в держателя акцій.

Україна має значний інноваційний потенціал стартапів, створюється екосистема навколо стартапів, яка дозволяє їм розвиватись. Внаслідок цього зростає кількість стартапів, які отримують визнання не тільки на вітчизняному ринку, а й на міжнародній арені і здобувають фінансування від іноземних інвесторів. Також потрібно заохочувати молодь до підприємництва, сприяти захисту їх трудових прав з гарантуванням рівних прав у сфері праці, а також сприяти ефективному переходу від освіти до зайнятості.

Список бібліографічного опису:

1. Довбенко В.І. Маркетингова складова розвитку інноваційного підприємництва: *Вісник Національного університету "Львівська Політехніка"*. 2014. С. 99-109.
2. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Концептуальні засади стратегії розбудови технологоорієнтованих стартапів в інтересах інноваційного розвитку економіки України. *БізнесІнформ*. 2020. №9. С.65– 75.
3. Яцкевич І.В. Толерантність до ризику та апетит-ризик стартапу: сутність та оцінка *БізнесІнформ*. 2020. №2. С.458 – 463.
4. Рудь Н., Гордійчук А. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник, 2-е вид., перероб. і доп. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2019. 446 с.
5. Попко О. В., Мальчик М. В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. 2014. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_43.
6. Дія. Цифрова освіта. Стартуй стартап. 2020. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/startuj-startap>
7. Фінансова грамотність стартапера: на що звертають увагу інвестори. Спецпроект. 24 канал // Освіта 24
8. The Top 20 Reasons Startups Fail. CB INSIGHTS. 2020. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
9. Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Сідлецька А.О. Основні проблеми та перспективи розвитку ринку стартапів в Україні. *Бізнес Інформ*. 2020. №9. С.303 – 311
10. Моделі інноваційного процесу. Студопедія. 2020. URL: <https://studopedia.org/12-70763.html>

11. Бабячок Р.І., Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. 2020. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>
12. Корнук О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. Інвестиції: практика та досвід. 2014. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/8.pdf
13. Рудь Н.Т. Роль стартапів у проривних напрямках наукових досліджень: *Економічні науки: Зб. наук. пр. Серія «Економіка та менеджмент»*. Луцьк: ЛНТУ, 2019. Вип. 16(62). С. 113–124.
14. Мінекономрозвитку підрахувало кількість високотехнологічних стартапів в Україні. Уніан інформаційне агентство. 2020. URL: <https://www.unian.ua/economics/other/2255511-minekonomrozvitku-pidrahuvalo-kilkist-visokotekhnologichnih-startapiv-v-ukrajini.html>
15. Український фонд стартапів починає прийом заявок. 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayinskij-fond-startapiv-pochinae-prijom-zayavok>
16. На фінансування українських стартапов передусмотрено 440 млн грн (\$18,48 млн) – прем'єр. Громадське телебачення. 2020. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/na-finansirovanie-ukrainskih-startapov-predusmotreno-440-mln-grn-dollar1848-mln-premer>
17. Інвестиції в українські стартапи 2019: Огляд українського венчурного та приватного капіталу. Kharkiv it cluster, 2020. URL: <https://it-kharkiv.com/investytsiyi-v-ukrayinski-startapy-u-2019-oglyad-ukrayinskogo-venchurnogo-ta-pryvatnogo-kapitalu/>
18. На заре стартапоники. Спецпроект Liga.net, 2020. URL: https://project.liga.net/projects/startups/?fbclid=IwAR3xJJrtedlPEfE_sEcMC49SJGfdjzmz9nHyYcuGfjBrGSnzK4nN1hYy1Dg

References:

1. Dovbenko V.I. (2014). Marketynhova skladova rozvytku innovatsiynoho pidpryemnytstva [Marketing component of the development of innovative entrepreneurship]. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivska Politehnika"* – Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic", 99-109 [in Ukrainian].
2. Salikhova O.B., Kurchenko O.O. (2020). Kontseptual'ni zasady stratehiyi rozbudovy tekhnolohooriyentovanykh startapiv v interesakh innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Conceptual bases of strategy of development of technology-oriented startups in the interests of innovative development of economy of Ukraine]. *BiznesInform – BusinessInform*, 9, 65–75 [in Ukrainian].
3. Yatskevych I.V. (2020). Tolerantnist' do ryzyku ta apetyt-ryzyk startapu: sutnist' ta otsinka [Tolerance to risk and appetite-risk of a startup: the essence and assessment of] *BiznesInform – BusinessInform*, 2,458 – 463 [in Ukrainian].
4. Rud' N., Hordiychuk A. (2019). Ekonomika ta orhanizatsiya innovatsiynoi diyal'nosti: pidruchnyk, 2-e vyd., pererob. i dop. [Economics and organization of innovation: textbook, 2nd ed., Revised. and ext]. *Luts'k: IVV Luts'koho NTU*, 446 [in Ukrainian].
5. Popko O. V., Mal'chuk M. V. (2014). Suchasna paradyhma startapiv u biznesi [Modern paradigm of startups in business]. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_43 [in Ukrainian].
6. Diya. Tsyfrova osvita. Startuy startap [Action. Digital education. Start a startup]. (2020). URL: <https://osvita.diiia.gov.ua/courses/startuj-startap> [in Ukrainian].
7. Finansova hramotnist' startapera: na shcho zvertavut' uvahu investory. Spetsproyekt [Financial literacy of a startup: what investors pay attention to. Special project]. Channel. 24 kanal. Osvita 24 – Channel 24. Education 24 [in Ukrainian].
8. The Top 20 Reasons Startups Fail. CB INSIGHTS [The Top 20 Reasons Startups Fail. CB INSIGHTS]. 2020. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
9. Ivanchenko N.O., Podskrebko O.S., Sidlets'ka A.O. (2020). Osnovni problemy ta perspektvyv rozvytku rynku startapiv v Ukraini [The main problems and prospects of startup market development in Ukraine]. *Biznes Inform – BusinessInform*, 9, 303 – 311 [in Ukrainian].
10. Modeli innovatsiynoho protsesu. Studopedyya [Models of innovation process. Study]. 2020. URL: <https://studopedia.org/12-70763.html> [in Ukrainian].
11. Babychok R.I. (2020). Osnovni tendentsiyi rozvytku startapiv v Ukraini – problemy, pereshkody i mozhlyvosti [The main trends in the development of startups in Ukraine - problems, obstacles and opportunities]. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> [in Ukrainian].
12. Kornukh O. V., Makhan'ko L. V. (2014). Startap yak prohresyvna forma innovatsiynoho pidpryemnytstva. Investytsiyi: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/8.pdf [in Ukrainian].
13. Rud' N.T. (2019). Rol' startapiv u proryvnykh napryamkakh naukovykh doslidzhen' [The role of startups in breakthrough areas of research: Economics]. *Ekonomichni nauky: Zb. nauk. pr. Seriya «Ekonomika ta menedzhment» – Economics: Coll. Science. etc. Series "Economics and Management"*. Luts'k: LNTU, 16(62), 113–124 [in Ukrainian].
14. Minekonomrozvytku pidrahuvalo kil'kist' vysokotekhnologichnykh startapiv v Ukraini. Unian informatsiyne ahent-stvo [The Ministry of Economic Development has counted the number of high-tech startups in Ukraine. UNIAN news agency]. 2020. URL: <https://www.unian.ua/economics/other/2255511-minekonomrozvitku-pidrahuvalo-kilkist-visokotekhnologichnih-startapiv-v-ukrajini.html> [in Ukrainian].
15. Ukrayins'kyv fond startapiv pochynaye pryvom zayavok [The Ukrainian Startup Fund begins accepting applications]. 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayinskij-fond-startapiv-pochynaye-prijom-zayavok> [in Ukrainian].
16. Na fynansyrovanye ukraynskykh startapov pred-usmotreno 440 mln hrn (\$18,48 mln) – prem'er. Hromads'ke telebachennya [UAH 440 million (\$ 18.48 million) has been provided for the financing of Ukrainian startups - Prime Minister. Public television]. 2020. URL: <https://hromadske.ua/ru/posts/na-finansirovanie-ukrainskih-startapov-predusmotreno-440-mln-grn-dollar1848-mln-premer> [in Ukrainian].
17. Investytsiyi v ukrayns'ki startapy 2019: Ohlyad ukrayns'koho venchurnoho ta pryvatnogo kapitalu. Kharkiv it cluster [Investing in Ukrainian startups 2019: Review of Ukrainian venture and private capital. Kharkiv it cluster] 2020. URL: <https://it-kharkiv.com/investytsiyi-v-ukrayinski-startapy-u-2019-oglyad-ukrayinskogo-venchurnogo-ta-pryvatnogo-kapitalu/> [in Ukrainian].
18. Na zare startaponomyky. Spetsproekt Liga.net [At the dawn of start-up economics. Special project. Liga.net]. 2020. URL: https://project.liga.net/projects/startups/?fbclid=IwAR3xJJrtedlPEfE_sEcMC49SJGfdjzmz9nHyYcuGfjBrGSnzK4nN1hYy1Dg [in Ukrainian].

Дата подання публікації 07.05.2021р.

