



ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ - ПРОБЛЕМИ, ПЕРЕШКОДИ І МОЖЛИВОСТІ

Баб'ячок Р.І., підприємець-інноватор
Кульчицький І.І., експерт ГО «Агенція Європейських Інновацій»

Аналітичний матеріал підготовлено у рамках проекту № 51321 «Посилення впливу громадськості на євроінтеграційні процеси у сфері науково-технічного та інноваційного розвитку України», який виконує ГО «Агенція Європейських Інновацій» за підтримки Європейського Союзу та Міжнародного фонду «Відродження». Зміст цієї публікації є особистою позицією експертів Баб'ячок Р.І. та Кульчицького І.І. і необов'язково відображає точку зору Європейського Союзу та Міжнародного фонду «Відродження».

2018р.

ЗМІСТ

Вступ	3
1. Розвиток стартапів в Україні.	7
2. Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування.	9
3. Особливості залучення коштів у Ваш стартап.	13
4. Інфраструктура підтримки стартап руху в Україні.	15
5. Підсумки: перешкоди та можливості розвитку стартапів в Україні	24
Додаток 1. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ СТАРТАПЕРА	27

Вступ

Народження «економіки, що базується на знаннях», зумовило появу нового типу активного підприємця, який у своїй діяльності застосовує нові технології, інновації та передові досягнення науки, які разом із економічними інструментами комерціалізує їх. Якщо проаналізувати зміни які відбулися за останні 150 років, то можна прослідкувати, що якщо у XIX-XX столітті відомими підприємцями були власники нафтової, металургійної, залізничної та автомобільної промисловості, то у 2000-2018 роки відомі підприємці заробляють на продажі інформації, комунікації, гаджетів та комп'ютерних розваг. Якщо Ви прагнете створити успішний та швидко зростаючий бізнес Вам потрібно створити свій стартап (Start-up)!

Потрібно розділяти терміни: «стартапер» і «підприємець». Підприємець може займатися як традиційним бізнесом, так і запуском стартапів, але у своїй діяльності пріоритет у нього це бізнес. Стартапер – це людина, яка на перше місце ставить залучення інвестицій, щоб реалізовувати свої мрії та ідеї, витрачає на це основні зусилля, часто забуваючи, що йдеться насамперед про бізнес. Стартапи запускають люди будь-якого віку і професій.

Визначення стартапу:

- Стартап (від англ. Start-up - стартувати, запускати) - це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі (визначення Стіва Бланка)

- Стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями.¹

- Стартап - це тільки що створена компанія (іноді навіть ще не юридична особа), яка знаходиться на стадії розвитку і будує свій бізнес або на основі нових інноваційних ідей, або на основі тільки що винайдених технологій.²

¹ Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / 4 О. Б. Мрихіна, А. Р. Стояновський, Т. І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 215–225.

² Пікуль В.С. Що таке стартап? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://3222.ua/ru/article/scho_take_startap.htm

- Стартап – це незалежна організація, яка молодша п'яти років і спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного, технологічного продукту з високим та швидким зростанням³.

«Правильний» стартап це коли:

- ✓ по-перше, є дуже хороша та унікальна ідея (продукту чи послуги), на які будуть покупці;
- ✓ по-друге, продуманий та описаний план розвитку компанії (бізнес-план, Canvas);
- ✓ по-третє, сильна команда, котра зможе розробити та втілити інноваційну ідею в продукті чи послугі;
- ✓ по-четверте стратегія виходу інвестора з проекту;
- ✓ по-п'яте – можливість заробити.

Варто розрізняти стартап, який планує вийти на глобальні ринки (наприклад, як стартап українського походження PetCube - гаджет для контролю та дистанційного спілкування із домашніми улюбленцям чи Ring – розумні дверні дзвінки) та інноваційними технічними рішеннями, які використовуються у різних галузях країни.

Стартап, який планує вийти на глобальний ринок, мусить розуміти потреби («болі») глобального ринку з яким він хоче працювати (наприклад, ринок США, Європи, Азії, Південної Америки і т.д.), для цього команда має розробити MVP (мінімально життєздатний продукт) – це продукт з мінімальним функціоналом, який можна дати користувачам для використання та отримати звороті відгуки та ідеї як далі розвивати продукт. затратами ресурсів. Про успіхи українських стартапів: Depositphotos; Terrasoft; TemplateMonster; Coursmos; Clickky; Augmented Pixels; GitLab 9; Petcube; Grammarly; Senstone та інших є багато інформації.

Однак в Україні також розробляються інноваційні технічні рішення у різних галузях. Зокрема варто виділити створену новатором Романом Баб'ячком першу в Україні сонячну станцію домогосподарства, яка продає державі енергію по зеленому тарифу та використовується у власних цілей. Крім

³ Європейська мережа стартапів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europeanstartupnetwork.eu/vision/>

того дані моніторингу даної станції представлені в он-лайн і кожен бажаючий може подивитися статистику отримання сонячної енергії www.solarlviv.com.ua/monitor. Крім того Роман Баб'ячок розробив і на власному будинку інтегрував технологічні рішення (сонячні колектори, тепловий насос, сонячна станція, утеплення та інші), які допомогли йому суттєво зменшити витрати на утримання власного будинку, а з іншої сторони він допомагає створювати нові сонячні станції та впроваджувати енергозберігаючі технології приватним домогосподарствам.

За підтримки програми Електронне врядування задля підзвітності влади та участі громади у 2016-2017 році був організований конкурс EGAP Challenge метою яких було запровадження нових інструментів електронної демократії, що допоможуть громадянам отримувати нові якісні сервіси, ефективно взаємодіяти та безпосередньо впливати на владу, а владі – досягти нового рівня прозорості та ефективності. Проекти розроблялися у напрямках: освіта, екологія, інфраструктура і агропромисловість. У 2017 році із 200 поданих проектів були відібрані переможці у кожній номінації:

Інфраструктура

I місце: Smarttickets (250 тис грн) — е-сервіс єдиного квитка, дозволяє прокласти маршрут з різними видами транспорту і отримати електронний квиток;

II місце: SafeWayUA (150 тис грн) — система контролю безпеки пасажирських перевезень;

III місце: Розумна країна (100 тис грн) — сервіс контролю якості надання послуг державними підприємствами (SaaS).

Освіта

I місце: CASERS.org — сервіс взаємодії освітньо-наукових ініціатив і бізнесу, який вирішує проблему практичності знань;

II місце: Fractal Tools (150 тис грн) — освітня платформа технологічної творчості для непрофесіоналів;

III місце: Буквик, iLearn, Є-Мова (по 100 тис грн)

- Є-мова — платформа вивчення української мови, яка працює з російськомовними українцями в прифронтовій зоні та з іноземцями;
- iLearn — безкоштовна онлайн-платформа для підготовки до ЗНО;
- Буквик — програма навчання для дошкільнят, яка містить живий зошит і мобільний додаток;

Екологія

I місце: EcoInfo (250 тис грн) — е-платформа моніторингу атмосферного повітря в точці перебування (MaaS);

II місце: Animal-id.info UA (150 тис грн) — міжнародна база ідентифікації тварин, яка об'єднує національні і локальні бази ідентифікованих тварин, а також працює з реєстром тварин, які знаходяться в неволі;

III місце: Дорогоцінний пластик — соціальна платформа з переробки пластику на корисні речі, яка має на меті створення банку пластика через краудфандингову платформу і пункти збору.

Агропромисловість

I місце: Znajdeno (250 тис грн) — е-сервіс візуалізації для моніторингу і контролю використання земель, вирубки лісів, несанкціонованої утилізації сміття (MaaS);

II місце: АгроЯрд (150 тис грн) — маркетплейс для аграріїв з можливістю укладати електронні контракти;

III місце: G.MIAN — система автоматичних пробовідбірників для аналізу якості зерноsumішей.

Інкубатор 1991 підтримує стартапи, які вирішують проблеми українських громадян, бізнесу, державних органів з використанням відкритих державних/корпоративних і великих даних:

- антикорупційні проекти
- інструменти зв'язку між громадянами та міською адміністрацією
- інструменти для зв'язку мерії та місцевого малого/середнього бізнесу
- реформування капітальних систем: транспорт; енергоспоживання; дороги; сміття; ЖКГ-ОСББ.

Отже, якщо Ви плануєте створити свій успішний стартап то його можна реалізувати не тільки на глобальних ринках, а також і в окремих сферах чи країнах.

1. Розвиток стартапів в Україні.

Протягом останнього двадцятиріччя інформаційно-технологічна індустрія стала рушійною силою конкурентоспроможності світової економіки. Розвиток інформаційних технологій змінив способи і методи господарювання, що зумовило переосмислення підходів до управління, отримання знань, впровадження інновацій, створення нових бізнес моделей діяльності підприємств тощо. Із розвитком інформаційних технологій інтенсивно розвиваються стартап-компанії, які є гнучкі до потреб ринку та пропонують конкретні рішення для своєї цільової аудиторії.

Сервіс Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів у 137 країнах світу, розробив рейтинг, в якому Україна у 2018 році посіла 42 місце (215 стартапів), випередивши Литву і Естонію. Перше місце в рейтингу займає США – 45 004 стартапів, друге місце у Індії – 5203 стартапів і третє у Великобританії з 4702 стартапами. (<https://www.startupranking.com>). Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score.

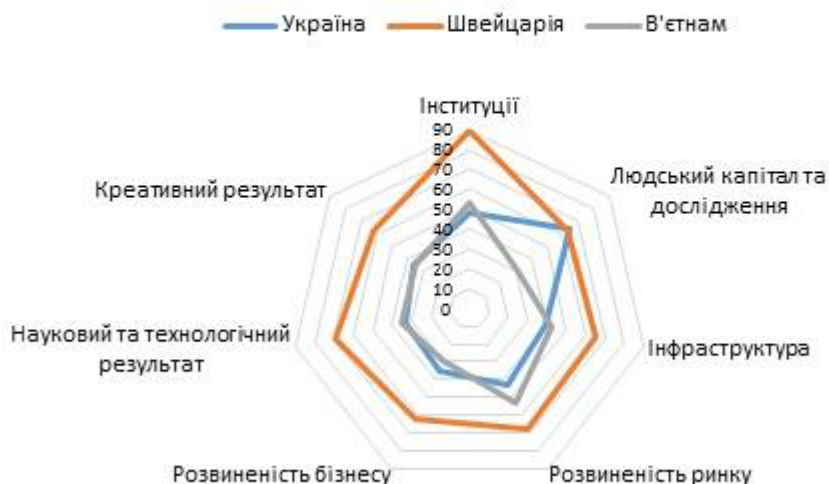
SR Score – це число від 0 до 100 000, яке розраховується як інтегральний показник, що відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах. Найбільший рейтинг з українських стартапів має SendPulse – 238 позиція із 83 313 SR Score, також в першу 1000 входять ще 4 стартапи.

У рейтингу 2017 року – Глобальний індекс інновацій країн з найбільш інноваційною економікою Україна посіла 42-ге місце, опустившись на одну позицію порівняно з попереднім роком. Згідно з рейтингом, обсяг коштів у відсотковому відношенні до ВВП, який Україна витрачає на дослідження і розробки має коефіцієнт 44; продуктивність 50; присутність в економіці високотехнологічних компаній 34; кількість зареєстрованих патентів і число дослідників – 27.

Локомотивом української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є основою для отримання конкурентної переваги.

Сильні та слабкі сторони України у Глобальному інноваційному індексі, 2017 р.

Джерело: Global Innovation Index 2017



Стартапи, інновації та бізнес живе своїм життям! Їм не потрібно допомагати, їм потрібно не заважати! Регіони, громади та університети мають знайти своє місце в цьому процесі. Наприклад, за даними щорічного галузевого звіту групи інвестиційних компаній, які опубліковані у The DealBook of Ukraine 2018 edition:

<https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/the-dealbook-of-ukraine-2018-edition/1>

повністю відображені інвестиційні угоди 2016 та 2017 роки в українські стартапи, розподіл інвестицій в залежності від сфери діяльності та етапу розвитку стартапу. Зокрема у дослідженні зазначається, що після спаду в 2016 році, бачимо, що цифрові ринки та інноваційна сфера (digital markets and innovation) зростають дуже швидко. Українські стартапи (або стартапи, засновані українськими підприємцями) залучають у 2017 році 265 мільйонів доларів інвестицій, що на 231% більше, ніж у попередньому році. У 2017 році було здійснено 44 нові інвестиції на різних стадіях розвитку стартапу.

У інтернет просторі постійно появляється інформація про створення нових стартапів чи інноваційних рішень в Україні. Наприклад, весною 2018 року Інтернет портал «KfundMedia» опублікувало серію статей про стартапи,

які розробляються в різних областях України. Цікавий досвід, Вадима Роговського та його двох стартапів Clickku та 3DLOOK. Платформа з просування мобільних додатків Clickku в 2017 році, за версією профільного видання Inc, увійшла до двадцятки маркетингових компаній Європи, що найшвидше зростають. У 2015 році Роговський залучив у даний стартап \$2 млн від інвестиційної компанії iTech Capital. У його новий проект 3DLOOK каліфорнійський акселератор Boost.vc вже вклав \$500 тис. Також є інші стартапи, які успішно розробляються у Вінниці, Києві, Дніпрі, Львові, Одесі та інших містах і успішно залучають кошти на свій розвиток.

2. Стадії розвитку стартапу та джерела його фінансування.

Кожен стартап, варто розглядати як проект, який має певні етапи свого розвитку. Поділ на етапи є приблизний і залежить від мети і спрямованості стартапу, від сфери його діяльності та інших критеріїв, які будуть впливати на швидкість розвитку, і на кількість і рівень інвестицій в стартап.

Тому універсального підходу до опису розвитку стартапів не існує. Найчастіше згадується скорочена класифікація стадій розвитку стартапів, згідно з якою стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій:

1. Посівну стадію (seed stage)

Це стадія появи ідеї. Деколи цю стадію розділяють на дві: pre-seed і seed. Це етап зародження ідеї, в основі якої лежить інноваційний продукт, послуга, технологія, здатна покращити чи полегшити життя, змінити існуючий товар, посилити ефект від дії товару чи послуги і так далі, в залежності від сфери діяльності. На цьому етапі формується команда однодумців, помічників, які вірять у свою діяльність, розробляється приблизний план розвитку ідеї, розглядаються варіанти пошуку інвесторів, а також апробується прототип продукту, послуги, технології, якщо він вже створений.

Фінансування необхідно вже на цьому етапі, нехай навіть мінімальне. На цьому етапі використовують власні заощадження, або кошти друзів, родини чи партнерів. Використовується правило фінансування: 3F (Family, Friends, Fools). Також розробникам стартапу на цьому етапі є сенс звернутися в акселератор,

бізнес-інкубатор чи брати участь у конкурсах які підтримують інноваційне підприємництво. Знайти інвестора на цьому етапі дуже важко, оскільки проект ще не має якихось досягнень чи показників, за якими можна судити про його ефективність. Хоча є частина бізнес-ангелів чи інвестиційних компаній, які спеціалізуються на інвестування у ранні етапи розвитку стартапу.

2. Стадію запуску (startup stage)

Завдання стартаперів на цій стадії – налагоджувати систему просування продукту і шукати джерела фінансування.

На посівній стадії розвитку стартапу вже існує робоча модель, створено злагоджену команду з чітко розподіленими функціями кожного її члена, складено детальну стратегію просування проекту на ринок, оформлено юридичну особу, зроблено перші кроки в рекламі та пошуку інвесторів. Важливо, щоб команда вдосконалювала свій продукт і отримувала перші надходження від своїх клієнтів, таким чином буде легше залучити інвестора. Знайти фінансування діяльності на цьому етапі важливо, оскільки потрібно оплачувати роботу членів команди, оренду та утримання офісу, якщо він необхідний, накладні витрати. Знаходження інвестора на цьому етапі – завдання теж не з простих. Вкладень потрібно більше, ніж на початковій стадії, і прибутку поки немає або він не покриває поточні витрати. Ідеальним варіантом знайти бізнес-ангела, людини, який прорахує перспективність проекту і побажає вкласти в нього певну частину власних коштів, досвіду та контактів. Іншим джерелом фінансування в цей час є краудфандінг (народне фінансування) – отримання коштів від співтовариства людей, готових скласти грошима для надання допомоги, в даному випадку, для розвитку багатообіцяючого стартап-проекту.

3. Стадію зростання (growth stage)

Завданням стартаперів на цьому етапі стає остаточне формування продукту, послуги, технології, виправлення виявлених дефектів, тобто доведення його до ідеального стану. Стадія зростання характеризується наявністю діючої компанії, яка приносить прибуток, займає помітне місце на ринку і має популярність серед користувачів продукту. Одночасно з цим триває

просування товару на ринку, кошти інвестуються в рекламу з метою збільшення доходу або розширення кола користувачів. На цьому етапі необхідність у додатковому фінансуванні все ще зберігається, оскільки витрати на утримання компанії і здійснення маркетингових планів ростуть, а прибуток хоч і є, але не покриває всіх витрат. Для залучення інвесторів стадія зростання – золотий час: вони самі знаходять стартапи на такому етапі. Це і зрозуміло, адже вже видно і ефективність самої ідеї, і прибутковість компанії, і інші характеристики, що вказують на перспективність подальшого співробітництва.

4. Стадію розширення (expansion stage)

Розширення – це стадія, коли компанія має завершений функціональний продукт, що приносить постійний прибуток. Маркетингова стратегія на цьому етапі відпрацьована до дрібниць, і компанія готова до масштабування, тобто збільшення обсягів продажу, розповсюдження в суміжних сферах діяльності або залучення масового кола споживачів. На стадії розширення укладаються контракти на реалізацію товару, послуги, технології, відкриваються нові магазини, збільшується кількість і якість реклами для залучення користувачів в інтернеті.

Важливим завданням у цей час фахівці вважають правильне побудова як самої компанії, так і її відносин з інвесторами. Власники компанії повинні визначитися з її майбутнім. Якщо компанію передбачається продати або проект може відмінно функціонувати без безпосередньої участі засновника, то робота повинна бути спрямована на пошук відповідного інвестора, якому захочеться придбати контрольний пакет акцій за подібною ціною. Зберігши невелику частку, стартапер отримує можливість зайнятися іншими проектами. На цьому етапі при потребі можуть залучатися інвестиції із венчурних чи інвестиційних компаній.

5. Стадію «виходу» (exit stage).

Найчастіше на цьому етапі компанія починає випуск акцій, які приносять дохід її засновникам. В інших випадках компанію продають як готовий бізнес. В принципі, етап «виходу» говорить про те, що стартап-проект перетворився на серйозний бізнес, коли компанія займає на ринку лідируюче

або близьке до нього місце, має високу окупність, штат компанії становить команда висококваліфікованих фахівців, і їх робота налагоджена. На цьому етапі інвестори, які інвестували на ранніх стадіях приймають рішення про продаж своїх часток, або отримання доходів у вигляді дивідендів.

Іноді застосовується і більш розширена класифікація стадій розвитку стартапа:

Pre-startup стадія: Стадія pre-seed (pre-seed stage); Seed стадія (seed stage); Прототип (prototype); Робочий прототип (working prototype); Альфа-версія проекту або продукту (alpha); Закрита бета-версія проекту або продукту (private beta); Публічна бета-версія проекту або продукту (public beta);

Запуск проекту: Запуск проекту в експлуатацію або продукту в виробництво; Робота з першими клієнтами.

Post-startup стадія: Стадія зростання (growth stage); Стадія розширення (expansion stage); Стадія виходу (exit stage); RE-IPO stage (при виході через проведення IPO).

Пропонуємо таблицю де вказаний етап розвитку стартапу та його джерела його фінансування:

№	Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що потрібно
1	Посівна стадія (seed stage)	Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання.	Власні заощадження; ЗФ (сім'я, друзі, диваків); програми акселерації та бізнес-інкубатори.	Детальний план розвитку стартапу; Участь у конкурсах, навчаннях, перевірити життєздатність стартапу.
2	Стадія запуску (startup stage)	Створений прототип/робоча модель; злагоджена команда із розподіленими функціями; сформований план розвитку.	Власні кошти; Кошти бізнес-ангелів; Краудфандінг.	Налагодити систему просування на ринок, залучення користувачів/ клієнтів. Пошук додаткового фінансування.
3	Стадія зростання (growth stage)	Діюча компанія, яка має сформований продукт, послугу чи технологію і приносить продукту. Є постійні користувачі та помітне місце на ринку.	Великий інвестор чи інвестиційна компанія.	Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку. Залучення більшої кількості користувачів.

№	Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що потрібно
4	Стадія розширення (expansion stage)	Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією.	Розподіл часток між інвесторами. При потребі можливе залучення додаткових коштів.	Визначитися із майбутнім компанії. Продовжувати розширяти коло користувачів чи виходити на нові ринки.
5	Стадія «виходу» (exit stage)	Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток.	Випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі.	Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини інвестиційному фонду чи великому інвестору.

Джерело: власне опрацювання.

3. Особливості залучення коштів у Ваш стартап.

Найпоширеніша помилка, яку роблять починаючі стартапери, це фокусування своєї діяльності на пошуку інвестора та пошук коштів. Замість того щоб вкласти весь свій час і власні ресурси в розробку свого продукту, вони їздять по різних конкурсах, конференціях де постійно презентують свою ідею, формують нетворкінг та шукають інвесторів. Такий підхід до розвитку стартапу зазвичай є неефективний, оскільки інвестор не буде готовий інвестувати тільки в ідею, інвестору потрібно зрозуміти чи Ваша ідея дійсно вирішує потреби ринку, чи є у Вас мінімально життєздатний продукт, чи маєте Ви сформовану бізнес модель. Крім того залучення коштів на перший етапах розвитку стартапу є не вигідне для засновників, оскільки вартість Вашої компанії є значно нижча ніж на пізніших стадіях. Що краще: мати 100% у компанії вартість якої 100 000\$ чи 10% у компанії вартість якої 5 000 000\$?

Тому, коли Ви розпочинаєте шукати інвестора у свій стартап, задайте такі запитання:

1. Для чого мені гроші (інвестиції)?
2. Чи все я зробив без грошей інвестора?
3. Що я втрачу, якщо візьму гроші інвестора, і що я втрачу, якщо не візьму?

Адже гроші інвестора – це втрата гнучкості (частина рішень узгоджується з інвестором), це відповідальність, це втрата частки в компанії, яку треба відати інвестору.

Для того, щоб Ви зрозуміли, які ресурси Вам потрібні для Вашого стартапу потрібно зробити наступне:

1. Напишіть всі ресурси, які Вам потрібні для початку Вашої справи?
2. Оцініть їх за такими критеріями:
 - Чи всі ресурси дійсно Вам потрібні?
 - Що можна отримати безкоштовно?
 - Що можна позичити?
 - Що можна орендувати?
3. Запишіть ресурси, які дійсно потрібно купити, а тоді проаналізуйте, що може бути: вживане; де дешевше; в розстрочку; бартер.
4. Коли Вам це потрібно?

Маючи таку «ресурсну мапу» Вам буде легше зрозуміти, яким чином розвивати свій стартап і в кого залучати ресурси.

Основні джерела ресурсів для стартапів в Україні:

№	Тип ресурсу	Плюси	Мінуси	Коментар
1	Власні кошти	-Незалежність у роботі та прийнятті рішень; - 100% вартість компанії зберігається;	-Обмеження в розмірі ресурсу; -Можливе погіршення стосунків із родичами та друзями у яких були позичені кошти.	Всі стартапи починаються із власних коштів! Потрібно мати заощадження та родину/друзів, які можуть Ваш стартап. У світі це називається правило 3 F (Family, Friends, Fools).
2	Кредити	-Доступність коштів;	-Високі ставки в Україні; -Додаткові платежі (комісії, страхівки і т.п.) -Застава під кредит	В Україні стартап стартувати із кредиту не вигідно. Кредит вигідно брати короткотерміновий на розширення бізнесу (якщо є диверсифіковані доходи), або на підтримку обігових коштів (овердрафт)
3	Крауфандинг	-Хороший спосіб заробити перші гроші для розвитку та заявити про свій стартап; -Можна вивчити думку свого клієнта (маркетинг в дії);	-Потрібно враховувати всі технічні моменти співпраці із платформами, бо можна не заробити, а втратити	Участь у крауфандингу добрий шлях щоб заявити про свій продукт, вивчити думку клієнта та отримати фінансування. Після успішної кампанії на крауфандингових платформах легше залучити великих інвесторів.

№	Тип ресурсу	Плюси	Мінуси	Коментар
4	Конкурси	Можна отримати якісний зворотній зв'язок від експертів ринку чи інвесторів	Якщо ідея сира, але перспективна можуть на конкурсах її вкрати	Участь у конкурсах, стартап битвах, пітч сесіях і інших подібних заходах допоможе Вам отримати потрібні контакти, навички та досвід. Деколи можна отримати невеликі гроші (у вигляді безповоротної допомоги), технічне обладнання, менторську підтримку чи навчання.
5	Кошти інвесторів, венчурне фінансування, бізнес-інкубатори, програми акселерації	-Додаткові гроші -Додаткова допомога (консультації, інфраструктура, контакти)	-Відаєш частину бізнесу; -Часткова втрата незалежності (гнучкості); -Потрібний досвід щоб співпрацювати із інвестором	Максимально вкладайте власні кошти та ресурси. Залучайте інвестора коли буде вже дуже потрібно бо тоді зможете залучити більше коштів (оцінка при наступних раундах залучення буде оцінюватися на основі першої інвестиції).

Джерело: власне опрацювання.

4. Інфраструктура підтримки стартап руху в Україні.

Для успішного створення та розвитку стартапу потрібно сприятливе середовище, а саме доступ до фінансів і знань. Авторитетний рейтинг глобальних екосистем стартапів (The Global Startup Ecosystem Ranking) американської дослідницької компанії Compass визначаються за п'ятьма оціночними критеріями: 1) ефективність використання інвестицій (діяльність), 2) доступність і обсяг венчурного фінансування, 3) можливості виходу на національні і міжнародні ринки, 4) кваліфікація і рівень зарплат учасників стартапу, 5) попередній досвід учасників у розробленні стартапів. У 2017 р. була визначена двадцятка найкращих екосистем стартапів світу, в якій перші три місця зайняли Силіконова долина, Лондон, Нью-Йорк. Нажаль жодне українське місто не увійшло в даний рейтинг⁴. В порівнянні зі світовими лідерами, українські екосистеми стартапів знаходяться на початкових етапах розвитку за обсягами інвестицій, можливостями виходу на світовий ринок та досвідом реалізації стартапів. Обнадійливим є той факт, що велика частка стартапів у всьому світі припадає на ІТ сектор, який в Україні розвивається досить успішно і, попри складну економічну ситуацію в країні, демонструє

⁴ <https://startupgenome.com/all-report-thank-you/?file=2018>

стійкі темпи зростання. Це створює сприятливе середовище для зростання вітчизняної екосистеми стартапів. Українська ІТ-галузь входить у трійку індустрій з найбільшою часткою у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни. Вклад експортної ІТ-індустрії до загального ВВП України у 2017 році склав 3,3% та поступається лише аграрному комплексу та металургії. За даними асоціації ІТ Ukraine обсяг експорту послуг ІТ-сектору України у 2017 році зріс на 20% у порівнянні з 2016 роком – до \$3,6 млрд, прогнозований обсяг експорту на 2018 рік збільшиться до \$4,5 млрд, а у 2025 році сягне аж \$8,4 млрд⁵.

Щоб створити ефективну екосистему підтримки стартапів, потрібно інтенсивна довгострокова робота. Навіть при великих інвестиціях і бажанні повторити успішні екосистеми Силіконової долини чи Нью-Йорку дуже важко, адже їхня інфраструктура формувалася понад 30 років. Досвід Сінгапуру показує, що економічні реформи по лібералізації законодавства в сфері підприємництва та фінансів в середині 90-х років, дали свої плоди тільки в 2010-х роках. Винятком є лише Пекін, який у 2010 році розпочав реформу вищої освіти, що привело до якісного переформування 70-ти пекінських технічних університетів, а з 2015 року держава в рамках програми підтримки стартапів виділила 231 млрд.\$ інвестицій на їх розвиток. В результаті екосистема Пекіна вже має 40 «єдинорогів» - так називаються стартапи ринкова вартість яких перевищує 1 млрд \$⁶.

Україна на даному етапі має лише високоефективні кадри, які шукають собі роботу в іноземних компаніях, або виїжджають з країни. В різних місцях приватні підприємці, університети та організації пробують сформувати елементи екосистеми, однак для успішної їх діяльності потрібно у державі формувати мікроклімат із розвитку підприємництва та залучення інвестицій.

На початок 2017/18 навчального року в Україні діяв 661 вищий навчальний заклад. Кількість студентів, що здобували вищу освіту в цих закладах, становила 1539 тис. осіб. У 2017 р. вищими навчальними

⁵ <https://economics.unian.ua/finance/2349038-eksport-it-poslug-z-ukrajini-za-rik-zris-do-36-milyarda-infografika.html>

⁶ http://www.dsnews.ua/vlast_deneg/pochemu-edinorogi-rozhdayutsya-ne-v-ukraine-est-li-u-strany-19122017220000

зкладами країни було випущено 421 тис. фахівців, що на 34 тис. осіб (8,9%) більше, ніж у 2016 р⁷. Однак, освіта в Україні в більшості зводиться до отримання диплому чи продовження своєї кар'єри на науковій ниві, яка часто відірвана від потреб ринку. У світі, щоб при університетах стимулювати розвиток підприємництва, є тенденція формування інкубаторів академічного підприємництва. В Польщі діє понад 50 таких інкубаторів, які надають юридичну, бухгалтерську, консультаційну та іншу допомогу із розвитку бізнесу для студентів та науковців університету⁸.

В Україні найвідоміша програма підтримки інновацій та стартапів при університетах – це бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge, що створений у 2014 році з метою заохочення інноваційної діяльності і підприємницької активності в університеті НТУУ «КПІ», а також для залучення інвестицій задля реалізації стартап-проектів і запуску успішних стартап-компаній. Він надає робочі місця, лабораторії 3Д моделювання та друку, забезпечує навчальними програмами, консультаціями фахівців з юридичних питань, прав інтелектуальної власності, маркетингу, та інші. А головне - бізнес-інкубатор організує пошук та взаємодію стартаперів з інвестором⁹. Деякі українські університети підтримали цю тенденцію і теж створили умови для розвитку підприємництва. Зокрема у НУ «Львівській політехніці» у 2017 році створено Tech StartUp School – це 1100 м² комфортного інноваційного середовища для продукування та реалізації креативних ідей та успішних стартапів. В Українській академії банківської м.Суми створено коворкінг-центр у якому проводять зустрічі із підприємцями та тематичні додаткові навчання із підприємництва.

Найбільший проект із розвитку бізнес-інкубаторів при українській навчальних закладах, який реалізовується – це мережа академічних бізнес-інкубаторів YEP¹⁰. Зараз бізнес-інкубатори YEP працюють у 10 вишах в різних регіонах України. За словами керівника проекту Андрія Заїкіна, ще 10-15 університетів хочуть долучитися до проекту. «Ми не розраховуємо, що з

⁷ Державна служба статистики України.

⁸ <https://inkubatory.pl/>

⁹ www.sikorskychallenge.com

¹⁰ <http://www.yepworld.org>

першого, другого чи третього набору отримаємо повноцінні стартапи, які зможуть комерціалізуватися. Наша мета на першому етапі – створити в університетському середовищі культуру підприємництва, закласти відповідне мислення у студентів. А за 2-3 роки ми прагнемо запустити тренд. Якщо студент захоче створити стартап, він знатиме, де йому допоможуть пройти цей шлях – від ідеї і перших кроків до її реалізації», – зазначив очільник YEP¹¹.

До української екосистеми підтримки стартапів входять інкубатори, стартап школи та акселератори, які були створені за участю приватних інвесторів, іноземних грантових програм чи організацій:

- UNIT Factory (<https://unit.ua>) – сприяє інноваційному розвитку України, беручи участь у безкоштовній підготовці талановитих ІТ кадрів. На території дії інноваційний парк UNIT.CITY – це місце, де створюється екосистема та інфраструктура для розвитку бізнесу в сфері високих технологій.

- Акселератор та венчурний фонд GrowthUp (<http://growthup.com>) – фокусується на допомозі технологічним стартапам, які перебувають на ранній стадії і створюють продукт на західний ринок.

- Startup Depot (<http://startupdepot.lviv.ua>) та Startup School University Edition – це коворкінг у Львові та його навчальна програма для молоді, яка хоче розвивати свій інноваційний бізнес. За 2 роки дії програми у ній взяли 1220 студентів.

- iHUB (<http://ihub.world/ua>) – це проект, який підтримується МЗС Королівства Норвегія, та розвиває екосистему інноваційних підприємств в Україні та Східній Європі, та підвищуємо рівень освіти молодих інноваторів, щоб посилювати соціальний і економічний розвиток цієї частини світу. На даний момент в Україні, центри iHUB є у Києві, Львові, Чернігові, Вінниці в першу чергу це коворкінг, менторська підтримка, конкурси стартапів та тематичні події.

- Radar Tech (<http://radartech.com.ua/>) - це технологічний кластер, що об'єднує галузеві корпоративні акселератори з метою створення екосистеми яка сприяє реалізації ідей, зростання і розвитку секторів економіки. У співпраці із

¹¹ <https://osvita.ua/vnz/60062/>

великими компаніями проводить програми акселерації. Наприклад у 2016-2017 спільно із Київстар було проведено дві програми для стартапів у галузі телекомунікації, У 2018 році реалізується МНР ACCELERATOR із агрохолдингом МХП та POPCORP – це акселераційна програма орієнтована на пошук, розвиток та інтеграцію інноваційних технологій у банківській сфері спільно із UKRSIBBANK BNP Paribas Group.

- StartupUkraine (<http://startupukraine.com/>) – це коворкінг у Києві та навчальні події із розвитку підприємництва. Звичайно, що це не є класична інституція підтримки суто стартап проектів, але вона допомагає розвивати підприємництво серед молоді через інтенсивні табори та інші навчальні програми, користь яких високо оцінюють їх учасники.

- 1991 Open Data Incubator (<http://1991.vc/>) - перший в Україні некомерційний інкубатор, який допомагає перетворити тонни відкритих державних даних на реальні стартапи, що надають сервіси українським громадянам, підприємствам та державним органам.

- Center for Entrepreneurship при Львівській бізнес-школі УКУ (<https://ucucfe.lvbs.com.ua/>) – це бізнес-акселератор де зароджуються ідеї студентів та підприємців, які далі розвиваються у стартапи та пізніше стають великими корпораціями. Це спільнота досвідчених підприємців та фахівців із галузі технологій, які роблять успішні проекти.

- AgroHub (<https://agrohub.org/>) - створений для того, щоб українські агрокомпанії втілювали більше інновацій від українських розробників технологічних рішень. Тісно співпрацює із Radar Tech.

- Startup.network (<https://startup.network/ua/>) – це інвестиційно-соціальна платформа для учасників венчурного ринку – стартаперів, інвесторів, професійних консультантів, яка поєднує їхні інтереси. Окремими варто виділити проект платформи – Битва Стартапів (<https://battle.startup.network>), які відбуваються постійно у різних містах України та світу, а також акселераційна платформа для стартаперів (<https://crowdinc.me/>).

- Feelgoodlabs (<https://feelgoodlabs.co/>) – це інкубатор для соціальних та міських проектів, який працює переважно з муніципалітетами та об'єднаними

територіальними громадами. В даним момент реалізується проект із м.Чортків (Тернопільська область).

- Проект EGAP Challenge (<http://egap.in.ua>) – конкурс ІТ стартапів з електронної демократії, який розрахований на 3 роки (2016 – 2018) та буде реалізований на базі чотирьох пілотних областей: Вінницька, Волинська, Дніпропетровська та Одеська.

- Greencubator (<http://greencubator.info/>) - розвиває екосистему стійкого підприємництва, низьковуглецевих інновацій та зеленої економіки в Україні та Східній Європі. Організація створила платформу, що поєднує енергетичні таланти та рухає вперед зелене підприємництво.

До екосистеми теж можна включити компанії, які позиціонують себе як стартап студії, ІТ кластери в різних містах України, представників іноземних інституцій, які шукають українські стартап таланти. Окремо їх ми не будемо виділяти у нашому дослідженні, оскільки діяльність їх не високою мірою впливає на розвиток інноваційного підприємництва в Україні. Адже стартап студії – це по суті ІТ компанії, які працюють із іноземними замовниками; основна діяльність ІТ кластерів – сприяти діяльності їх членів, а іноземні інституції та програми зацікавлені у експорті ідей та спеціалістів.

Щодо діяльності бізнес-ангелів та інвестиційних компаній, які є важливим елементом екосистеми, то галузева Асоціація UVCA підготувала каталог «Ukrainian Investor Book 2017»¹² у якому є дані 34 компаній: назва компанії, контактні дані, інформація про портфель, критерії інвестування та інша корисна інформація.

Інформації про бізнес-ангелів України майже немає, однак вони об'єднані в українську асоціацію бізнес-ангелів України – UAangel (<http://uangel.com.ua>), яка активно бере участь у всіх подіях, що пов'язані із інноваційним підприємництвом.

Отже, екосистема стартапів в Україні формується. Підґрунтям для формування такої екосистеми виступає розвиток вітчизняного ІТ сектору. Цей сектор впевнено зміцнює свої позиції в економіці країни і є джерелом цінного

¹² <https://inventure.com.ua/analytics/investments/ukrainian-investor-book-2017-kto-est-kto-na-investicionnom-rynke-ukrainy>

людського ресурсу, який може долучитися до розроблення стартапів. У фінансуванні стартапів все активнішу участь беруть приватні міжнародні та вітчизняні інституції. Зростає як загальна кількість стартапів, так і кількість успішних стартапів, що отримали світове визнання. Є певні спроби від держави допомогти у розвитку інновацій, з 2010 року діє Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДІФКУ), яка має залучати зовнішні та внутрішні кредитні та інвестиційні ресурси, і направляти їх на фінансування інноваційних та інвестиційних проектів у стратегічних галузях економіки¹³. У 2018 році буде оператором бюджетних коштів на підтримку стартапів і про результати цієї програми ми можемо говорити не раніше ніж через рік.

Однак потрібно розуміти, що розвиток інновацій та стартапів – це дуже динамічний процес, який має встигати за ринковими тенденціями та об'єднувати інтереси всіх учасників екосистеми, адже у кожного своя мета: у стартапера – це реалізувати свій проект; у бізнес-ангелів, інвестиційних фондів – вигідно вкласти свої ресурси; у держави – щоб інноваційні підприємства платили податки і розвивалися на її території; в університетах – щоб мати високі світові рейтинги серед абітурієнтів та додаткові джерела доходів.

Для зручності представимо основних учасників екосистеми підтримки стартапів України у таблиці:

Вид інституції	Напрямки роботи	Цільова аудиторія	Актуальні програми	Особливості
Sikorsky Challenge при НТУУ «КПІ» www.sikorskychallenge.com	<ul style="list-style-type: none"> - Стартап Школа Sikorsky Challenge; - Фестиваль інноваційних проектів «Sikorsky Challenge»; - Бізнес-інкубатор «Sikorsky Challenge»; - Інноваційна технологічне середовище «Sikorsky Lab»; - Центр інтелектуальної власності; - Венчурний фонд Sikorsky Challenge 	Творча молодь та науковці, які хочуть створити інноваційне підприємство	9-12.10.2018 VII конкурс стартапів (до середини серпня 2018 можна подати заявку). Стартап школа має постійний набір.	Широка підтримка по темах. Переваги під час фестивалю інноваційних проектів надається випускникам стартап школи.

¹³ <http://difku.gov.ua>

Вид інституції	Напрямки роботи	Цільова аудиторія	Актуальні програми	Особливості
Tech StartUp School При НУ «Львівська політехніка» www.tsus.me	<ul style="list-style-type: none"> - Коворкінг, конференц-зал та місце під навчання; - Організація навчання, менторська підтримка; - Програма акселерації. 	Студенти НУ «Львівської політехніки» та інших університетів, а також стартапи на ранніх стадіях.	<ul style="list-style-type: none"> - My Growth Club для школярів; - Форум «Інноваційна весна» 	Молода організація, однак організувала багато тематичних подій, працює над власною системою крафандингу для технічних проектів.
Мережа бізнес-інкубаторів YEP www.yepworld.org	<ul style="list-style-type: none"> - Тримісячна інкубаційна програма; - 6-ти місячна програма акселерації; - Bridge – зустрічі і обмін досвідом; - Експертиза проектів. 	Місія проекту: Розбудувати потужну екосистему для розвитку молодіжного підприємництва в Україні. Сформувати Партнерство держави, науки, бізнесу, венчурних фондів, освіти та експертного середовища. Впровадити навчання підприємництва у всіх університетах України	<p>11-15.07.18 – літній табір із інноваційного підприємництва.</p> <p>YEP starter – україно-єстонська програма із розвитку підприємництва.</p>	Це проект який фінансується українським офісом компанії Cisco та іншими партнерами. Тому важко зараз говорити про ефективність та постійність даного проекту.
UNIT Factory та інноваційний парк UNIT.CITY www.unit.ua – сприяє інноваційному розвитку України, беручи участь у безкоштовній підготовці талановитих ІТ кадрів. На території діє інноваційний парк UNIT.CITY	<ul style="list-style-type: none"> - Безкоштовна підготовка ІТ кадрів; - Тематичні події 	Вступ на навчання у віці 17-30 років.	Триває реєстрація на навчання у UNIT Factory	Центр, який об'єднує творчих людей, інноваційні компанії та інших учасників інноваційного розвитку України.
Акселератор та венчурний фонд GrowthUp http://growthup.com	<ul style="list-style-type: none"> - Навчання та консалтинг стартапам 	Стартапи на ранній стадії	14-20.06 – освітня програма для стартаперів	Раніше була постійно діюча акселераційна програма, а зараз це короткотермінові платні початкові тренінги та індивідуальний консалтинг.
Startup Depot http://startupdepot.lviv.ua та Startup School University Edition	<ul style="list-style-type: none"> - Коворкінг для стартаперів; - Семінари та тематичні зустрічі; - Навчальна програма з розвитку стартапів. - Product School; - Щомісячний startup crash test. 	Всі хто зацікавлений інноваційним підприємництвом.	Startup School University Edition	Інституція була створена у рамках проекту і не вважаючи на часткове самофінансування (платний коворкінг та події), але інші програми, зокрема Startup School University Edition реалізовується за грантові гроші, по їх завершенню немає гарантії у продовженні тих програм.

Вид інституції	Напрямки роботи	Цільова аудиторія	Актуальні програми	Особливості
Проект iHUB (http://ihub.world/ua)	<ul style="list-style-type: none"> - Коворкінг; - Конкурс стартапів; - Заходи для інноваторів та підприємців. 	Підприємці, інвестори, молоді стартап компанії.	Регулярно відбуваються навчальні події та зустрічі стартап компаній.	В основному діє як коворкінг та місце під події. Коли в проєкті є кошти то організовують конкурси для стартаперів.
Radar Tech (http://radartech.com.ua/)	- Організація галузевих програм акселерації.	Великий бізнес та стартапи.	POPCORP до 24.06.18 збираються проєктні заявки у сфері Fintech стартапів. У 2018 році вже триває МНР ACCELERATOR.	Перший корпоративний акселератор, який об'єднує кошти і потреби великого бізнесу із ідеями творчих людей.
StartupUkraine (http://startupukraine.com/)	<ul style="list-style-type: none"> - Коворкінг; - Інтенсивна програма Start your business. - Бізнес табори «Startup Camp» та Business Camp. - Онлайн програма. 	Всі що хочуть мати власний бізнес.	З червня по серпень 2018 будуть два табори, інтенсивна програма та онлайн курс.	Організація постійно організовує свої навчальні програми, мають успішних випускників.
1991 Open Data Incubator (http://1991.vc/)	<ul style="list-style-type: none"> - Хакатони; - Навчальні програми; - Конкурси; - Менторська підтримка; 	Стартапери які працюють у сфері відкритих даних.	У 2018 році можна було подати заявки на 4 програми, але терміни подачі вже завершені.	Не працює із всіма темами, кожен конкурс чи навчання є тематичне. Працює у Києві та Івано-Франківську та Дніпрі.
Center for Entrepreneurship при Львівській бізнес-школі УКУ (https://ucucfe.lvbs.com.ua/)	<ul style="list-style-type: none"> - Пре-акселераційна програма є для тих, хто вже має ідею, але не знає, із чого почати її реалізацію; - Акселераційні програми є для тих, хто вже має продукт, знає своїх клієнтів і хоче дати поштовх своєму бізнесу. Участь є безкоштовною, головна умова - мати готовий прототип в одному з трьох напрямів: EdTech (освітні технології), AdTech (реклама і маркетинг) та FoodTech (гастрономія і технології). - Акселерація для корпорацій є ексклюзивною програмою, яка проводиться на запит великих компаній, що потребують змін та впровадження нових технологій у свій бізнес. 	Всі хто зацікавлений підприємництвом	З червня по вересень 2018 будуть відбуватися три програми акселерація за напрямками.	Молода організація, яка розпочинає свою роботу.
AgroHub (https://agrohub.org/)	- Підтримка стартапів у агро сфері.	Стартапи та розробники технологічних рішень для агрокомпаній	Власної немає	Співпрацює із Radar Tech і допомагає реалізовувати МНР ACCELERATOR.

Вид інституції	Напрямки роботи	Цільова аудиторія	Актуальні програми	Особливості
Startup.network (https://startup.network/ua/)	- Інформаційна платформа взаємодії; - Битва Стартпів; - Акселераційна платформа Crowdfinc.me	Стартапери; Інвестори; професійні консультанти.	Постійно діючі події у програмі Битва Стартпів https://battle.startup.network	На битві стартапів можна отримати відгуки на Ваш проект від менторів та учасників події.
Feelgoodlabs (https://feelgoodlabs.co/)	- Розвиток міст та громад	Міста і громади України	Інкубаційна програма соціальних та бізнесових проектів для міст та громад	Послуги інкубатора для учасників платні.
Проект EGAP Challenge (http://egap.in.ua)	Підтримка інструментів, що допоможуть покращити взаємодію влади та громадян.	Пріоритетними напрямками Конкурсу є: -Інфраструктура -Освіта -Екологія -Агропромисловість	Тендери на послуги та освітні тренінги по містах.	Проект на стадії завершення та обмежений 4-ма регіонами України. Можна ознайомитися із проектами, які перемогли в попередніх конкурсах.
Greencubator http://greencubator.info/	Сектор зеленої економіки та кліматично позитивні рішення	Стартапи які працюють у секторі зеленої економіки	Змагання ClimateLaunchpad на яку ще можна подати заявку.	Організація яка має партнерів у світі і бере участь у тематичних світових заходах та конкурсах.
Бізнес-ангели в Україні об'єднанні в асоціацію - UAangel (http://uangel.com.ua),				
Перелік інвестиційних компаній, які інвестували в Україні у 2017 можна знайти у каталозі «Ukrainian Investor Book 2017»: https://inventure.com.ua/analytics/investments/ukrainian-investor-book-2017-kto-est-kto-na-investicionnom-rynke-ukrainy				

Джерело: власне опрацювання. Екосистема підтримки стартапів в Україні 2018 рік.

5. Підсумки: перешкоди та можливості розвитку стартапів в Україні

На даному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку українських стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. Однак мала зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому, необхідно сприяти ефективному функціонуванню стартапів в Україні, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств.

Основним бар'єром розвитку стартапів в Україні – це відсутність замовників, які б хотіли купувати кінцевий продукт. Тому стартапи

створюються в Україні з прицілом на клієнтів з інших ринків (США, Європи, Азії і т.п.), таким чином легше залучити інвестиції та довести свою ідею до серійного продукту, послуги чи IPO.

Тому якщо говорити про університети чи обласний рівень, то немає сенсу витратити кошти на конкурси та різного роду навчання з розвитку стартапу. Потрібно просто створити умови для розвитку підприємливості. В університетах це може бути через інше формування навчальних програм, створення міждисциплінарних проектних груп (у яку входять і студенти технічних та гуманітарних спеціальностей), за якими будуть закріплені ментори, і мета якої буде формування та розробка бізнес ідей.

Для розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками:

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

Українські науковці мають перспективні розробки, але:

- Відсутні платформи та системні програми підтримки наукоємних стартап проектів;
- Немає системи ефективного витрачання коштів на фундаментальну науку;
- Відсутні навички ведення переговорів із бізнесом та розуміння потреб ринку;

- Немає створеної дієвої бізнес моделі взаємодії між науковцями – науковими інституціями – бізнесом – владою;
- Відсутня система відбору креативних (підприємливих) студентів, молодих науковців.

Підтримка стартапів є комплексним процесом, реалізація якого включає:

- збільшення інвестування з боку держави, та як наслідок, забезпечення розвитку галузі на території країни та сплата податків, які дадуть можливість через певний час існування проекту повернути інвестовані гроші;
- підтримку соціальної спрямованості інноваційних проектів;
- розвиток підприємницької культури;
- посилення режиму інтелектуальної власності;
- розробку державними органами законопроектів, які сприятимуть розвитку інноваційного підприємництва;
- посилення інформаційних можливостей участі українських новаторів в міжнародних програмах.

Додаток 1. ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ СТАРТАПЕРА¹⁴

SPIN-OFF - це нове підприємство, яке виникло внаслідок відокремлення працівника/працівників материнського підприємства або іншої організації, наприклад, вищого навчального закладу або дослідної лабораторії, який використовує/ які використовують для цього ресурси материнської організації. Фірми «spin-off» мають характер одиниць, незалежних від материнської організації. Виникнення фірм шляхом відокремлення працівників дослідних установ або технічного персоналу великих промислових підприємств часто пов'язане з комерційним використанням технологій, технічних знань та умінь, набутих у материнській організації. Цей процес значною мірою спричиняється до розповсюдження (дифузії) нових технологій в економіці.

SPIN-OUT - це нове підприємство, засноване працівником/працівниками материнського підприємства або іншої організації, наприклад, вищого навчального закладу або дослідної лабораторії, який використовує/ які використовують для цього інтелектуальні та матеріальні ресурси материнської організації. Фірми «spin-out» фінансово або оперативно пов'язані з материнською організацією. Часто вони створюються у межах управління ризиком. Оперативні зв'язки можуть охоплювати юридичну і бухгалтерську підтримку, а також маркетинг та можливість використання каналів збуту материнської організації. Творення підприємств такого типу з точки зору інноваційних проектів є формою використання материнською організацією потенціалу і підприємливого колективу засновників при паралельному збереженні часткового контролю над розвитком проекту.

VENTURE CAPITAL [ризиковий капітал] – це вид середньо- або довготермінового фінансування індивідуальними інвесторами, великими підприємствами або спеціалізованими інвестиційними фірмами малих і середніх підприємств, які не представлені на біржі цінних паперів, але мають значний потенціал швидкого розвитку. Акції / частки у капіталі цих підприємств закупаються з метою наступного продажу. Найважливіші риси ризикового капіталу – це здатність брати на себе великий ризик,

¹⁴ Вступ до академічного підприємництва.– Лодзь–Познань–Львів, 2006.

довготерміновість інвестиції, відсутність обов'язкової сплати внесків і відсотків, а також – дуже часто – надання малому підприємству підтримки у сфері управління (характер підтримки різниться в залежності від інвестора).

SEED CAPITAL [початковий капітал] – це капітал для фінансування у випадку, коли підприємець має лише концепцію перспективного економічного починання, яка вимагає подальшого розвитку, перевірки та оцінки. Проект знаходиться на стадії «засіву» /seed/, на разі не має комерційного продукту або послуги і не генерує доходів. Найпростішим джерелом такого капіталу є кошти підприємця або грошові кошти підприємства, якщо воно вже існує. Зовнішній початковий капітал походить, як правило, від так званих «янголів бізнесу» або ризикового капіталу, і надається взамін за акції фірми або у формі позики.

CROWDFUNDING (crowd — «натовп», funding — «фінансування»), це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Для стартування збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкриті для публіки у вільному доступі.