

Ukrainian language: 65 000 words]. Н.: VD „SHKOLA”, 2006, 108 p. [in Ukrainian].

10. Storonyans'ka I. Z., Pelekhatty A. O. (2014). Finansove zabezpechennya rozvytku terytorial'nykh hromad u konteksti administratyvno-terytorial'noyi reformy [Financial support for the development of local communities in the context of

administrative-territorial reform]. *Rehional'na ekonomika - Regional Economy*, 3, pp. 228-238. [in Ukrainian].

11. Chayka Y. (2011). Mekhanizmy strukturnoho rozvytku natsional'noyi ekonomiky [Structural mechanisms of the national economy]. *Visnyk KNTEU [Bulletin KNTEU]*, 3, pp. 30-41.[in Ukrainian].

УДК 336:330:061.5 (477)

А. Р. Дуб

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та теорії фінансів
факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка, м. Львів

М.-С. Б. Хлопецька
студент

факультету управління фінансами та бізнесу
Львівського національного університету імені Івана Франка, м. Львів

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ В УКРАЇНІ

Висвітлено становище України у міжнародних рейтингах за кількістю стартапів та можливостями залучення на їх реалізацію фінансових ресурсів. Розглянуто основні джерела фінансування стартапів: власні кошти стартапера та його родичів і друзів, грантові організації, краудфандингові платформи, бізнес-ангели, бізнес-акселератори, венчурні компанії. Охарактеризовано переваги та недоліки кожного фінансового джерела. Дано детальну характеристику етапів розвитку та фінансування стартапів. Розкрито можливості та перешкоди залучення коштів для розвитку та реалізації інноваційних проектів в сучасних умовах економічної та політичної нестабільності в Україні. Проведено аналіз укладених на ринку стартапів фінансових угод. Виявлено незадіяні джерела фінансової підтримки стартапів. Запропоновано шляхи їх залучення до фінансування інноваційних проектів.

Ключові слова: стартап, бізнес-ангел, бізнес-акселератор, венчурна компанія, краудфандинг.

Dub A., Khlopetska V.-S. SOURCES FOR STARTUPS FINANCING AND OPPORTUNITIES FOR THEIR INVOLVEMENT IN UKRAINE

Position of Ukraine in the international rankings according to the number of startups and possibility of engagement of financial resources to their implementation are shown. The article characterizes main sources of startups funding, such as own funds of startup team, money of relatives and friends, grant organizations, crowdfunding platforms, business angels, business accelerators, venture companies. The strengths and weaknesses of each financial source are discovered. A detailed description of the stages of development and financing of startups are given. Opportunities and barriers of raising funds for development and realization of innovative projects in current economic conditions and political instability in Ukraine are revealed. Analysis of financial deals in the startups market is made. As a result, we found not involved sources of financial support for start-ups and proposed ways of attracting its funding for innovative projects.

Key words: startup, business angel, business accelerator, venture company, crowdfunding.

Запорукою успішного розвитку будь-якої держави є наявність інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. Першоосновою інновацій виступає ідея, яка за певних умов здатна перетворитися на затребуваний ринком продукт. Одним із чинників такої трансформації є фінансове забезпечення реалізації ідеї. Тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних і, поруч з тим, ризикових бізнес структур – стартапів, особливо зважаючи на стрімке зростання чисельності українських стартапів та їх затребуваність.

Тематику стартапів обговорюють та досліджують не лише вчені, а й інвестори, підприємці та безпосередньо самі стартапери, які досягли значних успіхів і можуть поділитись певним досвідом у цьому питанні. Окремі аспекти даної проблематики досліджують: С. Бучацький, Ш. Веісер, Дж. Вонг, Б. Дорф, Г. Дрю, К. Зачаріасі, Б. Казнок, О. Кардаков, О. Мась, Д. Ставицький, П. Тіль та інші. Проте, в працях зазначених авторів увага акцентується переважно на: формуванні стартапів та чинниках, що йому сприяють чи перешкоджають; особливостях джерел залучення коштів для фінансування стартапів; характеристиці етапів розвитку стартапів. При цьому, недостатньо висвітленими залишаються питання щодо джерел, напрямів та структури фінансування

українських стартапів в сучасних умовах економічної нестабільності в державі.

Метою статті є розкрити основні джерела фінансування стартапів в умовах нестабільності національної економіки та виявити потенційні інвестиційні ресурси для інноваційних проектів, на основі аналізу сучасного стану фінансового забезпечення стартапів.

Стартап являє собою нову, нещодавно створену компанію (можливо ще не зареєстровану офіційно, але яка планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок. Впроваджувані нею інноваційні технології можуть бути глобальними (тобто дана інновація буде інновацією для всього світу) або локальними (тобто дана технологія та ідея запозичені, але будуть інновацією в конкретному регіоні або країні) [1].

Щороку в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї. Згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, складеним сервісом Startup Ranking, Україна займає 33 місце у світі (зі 151-го), і з показником в 132 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію [2].

Проте, найоригінальніша ідея не завжди виживає на ринку та знаходить фінансування на розвиток. Розробникам стартапів потрібно докласти багато зусиль, щоб знайти хоча б одне джерело фінансування, не говорячи вже про 3 і більше. Свідченням цього є позиція України за показником «легкості залучення стартаперами фінансових ресурсів», який обчислюється в індексі глобальної конкурентоспроможності країн світу. Так, у 2015 році за цим показником Україна посіла 102 місце (зі 140) з 2,4 балами (з 7-ми можливих, де 7 – максимально легко) при середньосвітових 2,95 балах [3].

З початку реалізації власної ідеї у стартапера працює правило «трьох F»: в нього вірять і підтримують фінансово лише сім'я (Family), друзі (Friends) і дурні (Fools) [4]. Основною перевагою такого фінансового джерела є відсутність боргів та отримання стартапером всього прибутку. Але, обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються в стартапи, здебільшого, є незначним. Крім того, в нинішніх умовах економічної та політичної нестабільності в Україні, це джерело фінансування стартапів має більш теоретичний, ніж практичний характер, оскільки платоспроможність населення перебуває на вкрай низькому рівні. Причинами цього є високий рівень інфляції, який у 2015 році, через девальвацію гривні щодо долара США, зростання тарифів на житлово-комунальні послуги, а також цін на овочі і фрукти, досяг свого максимального значення за останні 20 років, і склав 43,3 % [5].

Первинну фінансову підтримку на доволі лояльних умовах, порівняно з іншими інвесторами, стартапам можуть надавати і грантові організації. Суть діяльності грантових організацій полягає у наданні фінансової підтримки молодим креативним людям із прогресивними ідеями. Коли один із фінансованих проектів стає успішним, то організація

отримує «хороше ім'я» та безкоштовний PR. Яскравим прикладом у місті Львові є програма молодіжних проектів «Lviv Young Project» [6].

Також в Україні працюють такі грантові організації [7]: Microsoft Seed Fund (працює з IT-компаніями, що створюють програмне забезпечення, інтернет-сервіси і «хмарні» рішення для роботи); Global Technology Foundation (Фонд сфокусований на IT-проектах, які націлені на вирішення проблем у сфері державних публічних сервісів, медицини, комунікацій, банківської справи, фінансового розвитку, хмарних додатків, ігор і медіа); TechPeaks (Фонд робить ставку на людей, а не на проект чи ідею. Програма допоможе досягти успіху без конкретного плану на майбутнє).

На Заході для залучення коштів для стартапів широко використовуються краудфіндингові платформи. Краудфіндинг (від англ. «збір коштів натовпом») – це колективна робота людей (донорів), які з власної волі об'єднують кошти або ж інші ресурси, у більшості випадків через мережу Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів). Для реалізації цих проектів спочатку повинна бути заявлена мета, визначена необхідна грошова сума, складена калькуляція всіх витрат, а інформація в ході збору коштів повинна бути відкрита для всіх. Крім того, краудфіндингові платформи допомагають отримати відповідь на питання – чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а значить – чи є у нього ринок і майбутнє [8].

В Україні, через низький рівень довіри населення до фінансової системи, краудфіндингові платформи, метою яких є збір коштів, не користуються популярністю і відповідно – не розглядаються як серйозне джерело залучення коштів для реалізації проектів. Попри те, нашій державі функціонують такі платформи [7]: Biggggidea (допомагає презентувати ідею і визначити необхідний стартовий капітал для соціального бізнесу, розвитку винаходів тощо); Kickstart (допомагає людям, які презентують проект на краудфіндинговій платформі, у розвитку стратегії для краудфіндингової кампанії, створенні привабливої сторінки та відео на Kickstarter, а також переконатися в тому, що проект буде розвиватися успішно від початку й до кінця); Ideax Nescafe (на цій платформі за презентовані проекти голосують люди і лише переможці отримують фінансування).

Головними ж інвесторами стартапів сьогодні виступають бізнес-ангели, бізнес-акселератори та венчурні фонди.

Бізнес-ангел – це приватна особа, що володіє капіталом, який вкладає в невеликі (порівняно з венчурними фондами) інвестиції за незначну (знову-таки, в порівнянні з венчурними фондами) частку в стартапі. Як правило, бізнес-ангел – це людина, яка сама була або досі є приватним підприємцем. Нею керує не лише можливість примножити свої інвестиції, а й особистий інтерес до стартапу, в який вони вкладені. Така людина, як правило, не тільки фінансує стартап і чекає, поки він почне приносити прибуток, але й сама надає стартапу технічну і консультаційну допомогу (особливо, якщо обраний

бізнес-ангелом стартап працює в тому напрямку, в якому він досягнув успіху).

Українські бізнес-ангели мають тісні зв'язки з іноземними інвесторами, що дозволяє їм акумулювати капітал та інвестувати його в прогресивні, але ризикові ідеї. Нині українські стартапи залучають «ангельські» інвестиції як від українських бізнес-ангелів, так і від зарубіжних (США та Європи). Вітчизняна мережа бізнес-ангелів наразі слабо розвинута, але демонструє тенденцію до зростання [8]. Український ринок нині представлений такими бізнес-ангелами [7]: UAngel (спільнота українських бізнес-ангелів, засноване в 2014 р.); UAban (асоціація приватних інвесторів, частина EBAN, європейської спільноти бізнес-ангелів).

Також повстає питання ціни таких інвестицій. Найчастіше інвестори дають гроші в замін на частку в капіталі компанії. Навіть у кращі часи українські стартапи могли отримати від інвесторів не більше декількох десятків тисяч доларів, віддавши за них 20-30 % майбутнього бізнесу. Для порівняння, в США і Європі за сотні тисяч доларів інвестори просять лише кілька відсотків в компанії [9].

Головним недоліком співпраці з бізнес-ангелами є його пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням астартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту.

Наступним джерелом фінансової підтримки стартапів є бізнес-акселератори (бізнес-інкубатори), які являють собою як установи, так і організовані ними програми інтенсивного розвитку компаній через менторство, навчання, фінансову та експертну підтримку в обмін на частку в капіталі компанії. Характерною особливістю акселераторів є те, що вони пропонують структуровану програму, яка допоможе команді відпрацювати свою бізнес-модель, набути потрібні зв'язки і збільшити продаж. Головною відмінністю акселераторів від бізнес-інкубаторів для традиційного малого та середнього бізнесу є програма акселерації, яка триває від 3-х місяців до півроку (в бізнес-інкубаторі програма може тривати від 1 до 4 років). Переважно бізнес-акселератори працюють в парі з венчурним фондом (фонд дає інвестиції, акселератор - освітню програму, нетворкінг, інфраструктуру) [10].

Учасник акселератора (стартапер) отримує змогу: попрацювати з кваліфікованими фахівцями різних напрямків (переважно з технологічними, фінансовими, юридичними фахівцями, бізнес-консультантами); пройти майстер-класи, стажування, лекції, воркшопи в суміжних галузях, набуваючи знань, які стануть необхідними для розвитку бізнесу в майбутньому; здійснювати свої розробки в сприятливому середовищі (акселератори забезпечують офісним простором, офісною технікою, доступом до мережі Інтернет); отримати інформаційну підтримку (акселератори є брэндами, які володіють зв'язками і медійним впливом, що дозволяє проектам одержати популяризацію в пресі вже на момент потрапляння до програми); залучити інвестора (інвестори часто цікавляться стартапами, які перебувають в акселераторських програмах, бо в

них попадають найбільш конкурентоспроможні, сильні та перспективні стартапи) [11].

В Україні функціонує понад 20 бізнес-акселераторів (бізнес-інкубаторів), найпотужнішими серед яких є бізнес-акселератори сфери ІТ технологій: EastLabs (створений у 2012 році), iHUB (2013), Happy Farm (2012), GrowthUp (2010), WannaBiz (2012), Voomy ІТ-парк (2013), і Polytesco (2013). У таблиці 1 наведено обсяги фінансування та додаткові послуги, які надаються стартапам провідними бізнес-акселераторами в Україні.

Ще одним джерелом коштів для стартапів є венчурні фонди. Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку [9].

Згідно зі ст. 7 Закону України «Про інститути спільного інвестування» [13], венчурним фондом є недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб. Приклади, коли поняття «венчурний фонд» визначено законодавчо, у світі знайти складно, проте, в багатьох країнах їх активність на ринку капіталу є значною.

Таблиця 1

Аналіз діяльності бізнес-інкубаторів України

| Назва | Інвестує в проекти, тис. \$ | Частка в капіталі, % | Середньорічні обсяги інвестицій, \$ | Кількість стартапів | Набір послуг, що надаються |
|---------------|--|----------------------|--|---------------------|---|
| Happy Farm | до 70 (15 – командам, решта – вартість обслуговування) | 15 | 2,8 млн. | 21 | коучинг, бізнес-девелопмент, навчання і розвиток, юридичний, фінансовий, HR-супровід, просування, офіс з усіма умовами для роботи, а також пошук інвесторів, проживання та харчування (лише Happy Farm) |
| EastLabs | 20 | 15 | 1 млн. (на рік) | 11 | |
| WannaBiz | до 50 | 5-10 | 100 тис. | 5 | |
| iHUB | не інвестує | не бере частку | грант (SIVA) - 700 тис. євро за запрошення до Силіконової долини | 15 | |
| Voomy ІТ-парк | - | - | 200 тис. | 7 | |

Джерело: власна розробка на основі [12].

До особливостей венчурного фінансування можна віднести [14]: відносно невелика частка в капіталі компанії, яка завжди менша контрольного пакету; інвестиції на ранніх стадіях проекту; участь фонду в управлінні стартапом; продаж частки компанії після виходу продукції на ринок; диверсифікація ризиків.

Звичайний термін венчурної інвестиції становить 3-5 років, а в деяких випадках термін може сягати 7-8 років [9].

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Залучити фінансування від венчурного фонду – це ключовий момент для майбутнього розвитку, великий шанс для стартапу. Тисячі стартаперів шукають собі у партнери венчурні фонди, і лише 10 % укладають угоди [8]. У таблиці 2 наведено приклади залучення найбільших венчурних інвестицій в українські стартапи.

Основою успіху для отримання венчурного фінансування є спроможність стартапера показати свій потенціал і переваги інвестору.

В силу значного різноманіття стартапів та особливостей сфер їх реалізації, доволі складно виділити єдину програму їх розвитку та фінансування. На Заході виділяють наступні стадії розвитку та фінансового забезпечення стартапів [16]:

– грантова (Grant). На цій стадії відбувається реєстрація компанії, створення прототипу, генеруються перші продажі. Фінансовим джерелом, як правило, виступають особисті кошти, грантові програми, краудфандинг. Грантова стадія характеризується фінансуванням без участі в капіталі. Слід зазначити, що на цій стадії не реалізується більшість проектів через брак фінансування, неактуальність самої ідеї, або нестачу досвіду автора;

Таблиця 2

Найбільші інвестиції в українські стартапи в 2014-2015 рр.

| Проект | Сфера використання | Ключові інвестори | Сума угоди, млн. дол. США |
|--------------|---|--|---------------------------|
| LOOKSERY | Програма для модифікації зовнішності на фото чи відеочаті | Snapchat | 150 |
| GITLAB | Хостинг Git-репозиторів | Sound Ventures, Khosla Ventures | 5.5 |
| BUSFOR | Пошук і продаж автобусних квитків | Chernovetskyi Investment Group, Intel Capital, InVenture Partners, FinSight Ventures | 4.0 |
| STARWIND | Розробка софту для систем зберігання даних | AVentures Capital, Almas Capital Partners, ABRT | 3.3 |
| GILLBUS | Пошук і продаж автобусних квитків | InVenture Partners, FinSight Ventures | 3.0 |
| KEEN SYSTEMS | Хмаринка | 500 Startups, IDG-Accel | 2.6 |
| ZAKAZ.UA | Доставка продуктів і господарських товарів | Chernovetskyi Investment Group | 2.5 |
| PETCUBE | Робот для домашніх тварин | AVentures Capital, Almas Capital Partners | 1.1 |

Джерело: власна розробка на основі [15].

– посівна (Seed). Характеризується розвитком продукту та його підготовкою до першого продажу. Головними інвесторами виступають бізнес-ангели, венчурні фонди, які фінансують посівну стадію, акселератори, а також кваліфіковані інвестори. Обсяг залучених коштів може сягати одного мільйона

доларів США, але натомість надавачі коштів отримують частку в капіталі компанії. Проте, коло інвесторів є ще дуже малим, але їх потенційний прибуток від вкладень на цьому етапі може бути величезний, оскільки вони отримують значну частку в капіталі компанії (третину і більше). Для винахідника на цьому етапі є максимальний ризик промаху чи зриву бізнес ідеї при освоєнні нової технології;

– раунд А (Round A). Відбувається розширення масштабів діяльності переважно за рахунок коштів венчурних фондів, рідше – за кошти кваліфікованих інвесторів та бізнес-ангелів. Ризик вкладень на цьому етапі істотно знижується, рівень потенційної прибутковості бізнес проекту зростає, кількість охочих вкласти кошти в проект збільшується, серед них з'являються стратегічні інвестори, націлені на отримання контролю над підприємством, рентабельність вкладень знижується, але ще залишається досить високою. Обсяги фінансування раунду А коливаються від 1 до 4 млн доларів США;

– раунд В (Round B) та стадія росту (growth rounds). Характеризується ще більшим розширенням масштабів діяльності та виходом на нові ринки. Обсяг фінансування, який надають венчурні фонди, інші кваліфіковані інвестори та дуже рідко бізнес-ангели, варіює в межах 5-10 млн доларів США;

– захищена (Undisclosed). На даному етапі продукція вже розроблена й апробована на ринку і компанія переходить до її масового виробництва. Метою залучення фінансових ресурсів на цьому етапі є укріплення своїх позицій на ринку. Кошти в основному надходять від венчурних фондів та приватних інвесторів, але рентабельність капіталовкладень, порівняно з попередніми стадіями, є невисокою.

Кожен стартап має конкретну стратегію успіху, тому одні проекти можуть проходити всі зазначені етапи, інші тільки декілька. Все залежить від специфіки стартапу та сфери його діяльності.

Незважаючи на затяжні військові дії і тривале падіння національної економіки, в 2015 році в Україні продовжилася тенденція розвитку венчурного інвестування в ІТ-стартапи. Сумарний обсяг венчурних інвестицій за цим напрямом перевищив 10 млн дол. США [17].

Серед 25 найбільших угод на українському венчурному ринку в ІТ-сегменті, які були укладені в 2015 році, 12 (із загальним обсягом фінансування понад 3,2 млн доларів США) припадало на споживчий Інтернет (портали та он-лайн ЗМІ), 8 (з обсягом інвестицій понад 5,3 млн доларів США) – на технології мобільного зв'язку та програмні продукти для смартфонів, 2 (1,7 млн доларів США) – Інтернет-послуги, у тому числі онлайн-платформи (он-лайн знайомства тощо), 1 угода (з обсягом фінансування понад 20 млн доларів США) була укладена в галузі електронної комерції (Horizon Capital купив частку в найбільшому Інтернет-магазині Rozetka.ua). У 15-ти угодах взяли фінансову участь (одноосібно або спільно з іншими інвесторами) венчурні фірми, в 6-ти – бізнес-ангели, у 3-х – бізнес-акселератори, одна угода була профінансована за рахунок прямих

інвестицій, одна – стратегічним ринковим гравцем, і одна – шляхом злиття (Innovacs придбала аутсорсинговий підрозділ Tatem Games). При цьому, в 11-ти угодах взяли участь іноземні інвестори (в т. ч. в 9-ти – одноосібно). 21 угода була укладена на посівній стадії, одна на первинній стадії зростання (раунд А), а 3 – на останній (захищеній) стадії [18].

Нині в Україні функціонують спеціалізовані спільноти та майданчики зустрічей бізнес ангелів та досвідчених підприємців, серед яких: UAngel, Investment Mosaic і Startup.ua. Українські ІТ-продукти і стартапи з кожним роком все частіше демонструють успіхи, які привертають увагу і непрофільних інвесторів. За останні кілька років в ІТ сектор почали інвестувати великі інвестиційні фонди такі, як Private Equity, Dragon Capital, Horizon Capital. Це свідчить про активний розвиток венчурної екосистеми в Україні, що створює передумови для зростання інвестицій в стартапи [17].

Через економічну та політичну нестабільність, в Україні залишаються незадіяними ще два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства. В країнах ж Заходу фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко-, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій.

Державна підтримка інноваційних проектів стартаперів може здійснюватись через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера і т. п.). Зважаючи на скорочення бюджетних видатків та на ризиковість стартапів, мінімальний розмір такого фінансування можна було б встановити, виходячи із суми одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації безробітним підприємницької діяльності, обсяг якої дорівнює розміру допомоги по безробіттю, нарахованої у розрахунку на рік. До речі, такий вид матеріального забезпечення безробітних повинен надаватись Фондом соціального страхування України на випадок безробіття, проте в умовах затяжної економічної кризи, практично, не надається.

Таким чином, аналіз джерел фінансування стартапів показав, що основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів в Україні є венчурні компанії, які вкладають чималі кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проектів. Обсяг же фінансових ресурсів, які надходять від бізнес-ангелів та бізнес-акселераторів, є меншим і скеровується, головним чином, в початкові стадії впровадження проектів. Через економічну нестабільність в державі та високу ризиковість проектів, практично незадіяними у фінансуванні стартапів залишаються банківські установи та держава.

Вважаємо, що вихід з економічної кризи, сприятиме розширенню кола потенційних інвесторів, готових інвестувати в прогресивні інноваційні проекти, що дозволить стартаперам легше залучати необхідні фінансові ресурси.

З метою підвищення конкурентних переваг України на світовій арені в сфері інновацій, доцільно провести глибоке дослідження можливостей та механізмів державної підтримки креативних людей та їх проектів.

Список використаної літератури

1. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. Чазов // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 122-128.
2. Startup Ranking. Countries Ranking [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.startupranking.com/countries>
3. Competitiveness Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>
4. Правило трех F – золотое правило ведения успешного бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.miond.de/pravilo-treh-f/>
5. Українців попередили про чергове «незначне» зростання цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/1236037-minekonomrozvitku-ochikue-neznachnoji-inflyatsiji-na-pochatku-roku.html>
6. Програма молодіжних проектів «Lviv Young Project» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://city-adm.lviv.ua/lmr/information/internships/konkurs-molodiznykh-proektiv-lviv-young-project>
7. Стартап-екосистема Львова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://inventure.com.ua/news/ukraine/startup-ekosistema-lvova>
8. Гіржева К. У пошуках коштів на стартап / К.Гіржева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/
9. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции. Как это работает? / А. Мертенс // Финансовый директор. – 2005. – № 1. – С. 62-68.
10. Кириллова Э. Стартап-акселератор: идти или не идти? / Э. Кириллова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rusbase.com/howto/accelerate/>
11. Стартап-инкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/>
12. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ бізнес-інкубаторів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/>
13. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012. № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
14. Проблемы и особенности инвестирования в стартап проекты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prostoinvesticii.com/internet-investicii/problemy-i-osobennosti-investirovaniya-v-startap-proekty.html>
15. Инвесторы для украинских стартапов: кто они? / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inventure.com.ua/news/ukraine/investory-dlya-ukrainskih-startapov-kto-oni>
16. Sysoyev Ye. The Deal Book of Ukraine 2012-2014 / Ye. Sysoyev, Yu. Sychikova, A. Henni [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ewdn.com/files/ua_dealbook.pdf
17. Обзор рынка венчурного инвестирования Украины (IT сектор) [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

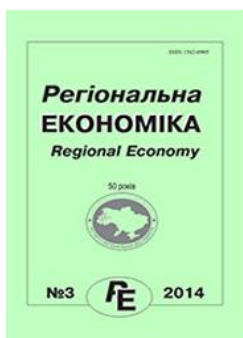
<https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-rynka-venchurnogo-investirovaniya-ukrainy-it-sektor>

18. Крупнейшие инвестиционные сделки на украинском венчурном рынке в сегменте IT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://inventure.com.ua/tools/database/venchurnye_sdelki_v_it_sektore_ukrainy

References

1. Chazov Ye. (2013). Startup yak nova forma vedennya biznesu [Startup as a new form of business]. *Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy [Scientific papers of the National University of Food Technologies]: Vol. 52* (pp. 122-128) [in Ukrainian].
2. Startup Ranking (February, 2016). Countries Ranking. Retrieved from <http://www.startupranking.com/countries>
3. The World Economic Forum (February, 2016). Competitiveness Rankings. Official portal of The World Economic Forum. Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings>
4. MIOND – Information Portal (January, 2016). Pravylo trekh F – zolotoe pravylo vedenyya uspeshnoho biznesa [The rule of three F – the golden rule of successful business]. Portal MIOND. Retrieved from <http://www.miond.de/pravilo-treh-f/> [in Russian].
5. UNIAN (2016, January 14). Ukrayintsiv poperedyly pro chervove “neznachne” zrostannya tsin [Ukrainians warned of another “slight” increase in prices]. UNIAN Information Agency. Retrieved from <http://economics.unian.ua/finance/1236037-minekonomrosvitku-ochikue-neznachnoji-inflyatsiji-na-pochatku-roku.html>
6. Lviv City Administration (January, 2016). Prohrama molodiznykh proektiv «Lviv Young Project» [Program of youth projects «Lviv Young Project»]. Official portal of Lviv City Administration. Retrieved from <http://city-adm.lviv.ua/lmr/information/internships/konkurs-molodiznykh-proektiv-lviv-young-proiect> [in Ukrainian].
7. InVenture Investment Portal (2016, January 20). Startup-ekosystema L'vova [Startup ecosystem in Lviv]. InVenture Investment Portal. Retrieved from https://polemix.com.ua/ua/article/grosh_na_startap-4175083/ [in Russian].
8. Mertens A. (2005). Venchurnye fondy i venchurnye ynvestytsyy. Kak eto rabotaet? [Venture capital funds and venture capital investments. How does it work?]. *Finansovyy Direktor – Financial director*, 1, 62-68. [in Russian].
9. Kirilova E. (2015, November 15). Startup-akselerator: iti ili ne iti? [Startup Accelerator: to go or not to go?]. Website Rusbase – Rusbase Company. Retrieved from <http://rusbase.com/howto/accelerate/> [in Russian].
10. TEMPUS (2015, November 8). Startup-inkubatory ta biznes-akseleratory: shcho i de shukaty? [Startup incubators and business accelerators: what and where to look?]. Portal of National Education Framework for Enhancing IT Students' Innovation and Entrepreneurship. Retrieved from <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/> [in Ukrainian].
11. TEMPUS (2015, November 8). Porivnyal'nyy analiz funktsionuvannya naybil'sh zatrebuyanykh IT biznes-inkubatoriv Ukrayiny [Comparative analysis of the functioning of the most sought after IT business incubators Ukraine]. Portal of National Education Framework for Enhancing IT Students' Innovation and Entrepreneurship. Retrieved from <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/> [in Ukrainian].
12. Supreme Council of Ukraine (2012). Pro instytuty spil'noho investuvannya [On Mutual Investment Institutions]: Law of Ukraine, adopted on 2012, July 5, 5080-VI. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy – The Official Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 29. [in Ukrainian].
13. Prosto Investitsii (2015, October 24). Problemy i osobennosti investirovaniya v startap proekty [Problems and features of investing in start-up projects]. Website Prosto Investitsii. Retrieved from <http://prostoinvesticii.com/internet-investicii/problemy-i-osobennosti-investirovaniya-v-startap-proekty.html> [in Russian].
14. InVenture Investment Portal (2016, January 20). Investory dlya ukrainskikh startapov: kto oni? [Investors to Ukrainian startups: who are they?]. InVenture Investment Portal. Retrieved from <https://inventure.com.ua/news/ukraine/investory-dlya-ukrainskikh-startapov-kto-oni> [in Russian].
15. Sysoyev Ye. (2015). The Deal Book of Ukraine 2012-2014. Website of East-West Digital News. Retrieved from http://www.ewdn.com/files/ua_dealbook.pdf
16. InVenture Investment Portal (2015, October 17). Obzor rynku venchurnoho investirovaniya Ukrainy (IT sektor) [Overview of venture investment market of Ukraine (IT sector)]. InVenture Investment Portal. Retrieved from <https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor-rynka-venchurnogo-investirovaniya-ukrainy-it-sektor> [in Russian].
17. InVenture Investment Portal (2016, February 25). Krupneyshie investitsionnye sdelki na ukrainskom venchurnom rynke v sehmente IT [The largest investment deals in the Ukrainian market of the venture capital in IT]. InVenture Investment Portal. Retrieved from https://inventure.com.ua/tools/database/venchurnye_sdelki_v_it_sektore_ukrainy [in Russian].

Науково-практичний журнал «РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА»



Науково-практичний журнал «Регіональна економіка» – це фахове науково-практичне видання, у якому висвітлюються такі теоретичні та прикладні питання: формування і реалізація державної регіональної політики в Україні, проблеми соціально-економічного життя регіонів, їх територіального розвитку, природокористування та екологічної безпеки, соціальної політики, транскордонного співробітництва, розвитку сільських територій, інвестиційно-інноваційної політики, фінансів і банківської справи.

Журнал «Регіональна економіка» включений до Переліку наукових фахових видань України (Постанова Президії ВАК України від 16.12.2009 р. №1-05/06).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**, Польща – з 2012 року.

Сайт журналу: www.re.gov.ua