

УДК 330.341.1

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЛЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

Овчаренко Т.С., Іноземцева К.В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

У статті досліджено питання формування ефективних інноваційних інфраструктур, за допомогою яких в Україні має розвиватись ринок венчурного капіталу та екосистема стартапів. Досліджено зміни ринку венчурного інвестування з часів фінансової кризи 2008 р. Розглянуто основні джерела венчурного фінансування. Розкрито основні мотиви для вкладення коштів приватного капіталу. Припущено гіпотезу про необхідність створення в Україні платформи краудфандингової інкубації.

Ключові слова: інновації, стартап, інвестор, венчурний капітал, інноваційна інфраструктура, бізнес-інкубатор, акселератор, інвестиційний фонд, раунд.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка України схильна до значних змін, обумовлених такими загальносвітовими тенденціями розвитку, як глобалізація, поглиблення міжнародного поділу праці, підвищення відкритості національних економік, зростання ролі технологій, людського капіталу та інформації, прагнення до інноваційного розвитку і максимального використання економічного потенціалу, що в свою чергу стимулюють розвиток економічної інтеграції і регіональної диференціації. Дієва інноваційна інфраструктура, є одним з основних рушіїв розвитку підприємства, як в середині так і за межами будь-якої країни. Саме тому для розвитку вітчизняної економіки актуальними стають проблеми аналізу ринку венчурного капіталу та формування екосистеми стартапів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки проблематиці розвитку інноваційної інфраструктури присвячено публікації багатьох дослідників-економістів, таких як: О. Кузьмін, Л. Васильєва, М. Сорока, Н. Багачова, В. Колдовський, В. Філіппов, Л. Шевчук, А. Колодійчук, Г. Рачинська, Л. Лісовська, М. Пивоваров, А. Тельнов, В. Гончарук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях цих вчених багато теоретичних питань за даною проблемою розроблені недостатньо, знаходяться на етапі постановки та вимагають подальшого дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є узагальнення положень щодо процесу зародження екосистеми стартапів в Україні, основних мотивів для вкладення грошей у вітчизняні проекти та визначення способів отримання фінансування в існуючих умовах розвитку інноваційної інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. Питання про те, як зберегти свої кошти та як примножити власний капітал, були та залишаються актуальними для більшості людей в усіх країнах світу. У різні часи об'єкти для інвестицій були різними, але найбільш популярними вважались земля, золото або акції. Цю звичну картину змінила фінансова криза 2008 р. Нерухомість стрімко впала в ціні і цей ринок буквально завмер. Аналогічним був і стан ринку землі [5].

Продовжувати інвестувати в звичні об'єкти виявилось неможливо, тож інвестори спрямували свої погляди у бік інноваційних компаній.

Як показує практика, інновації спроможні проникнути в будь-який бізнес та у будь-яких умовах розвиваються стрімкими темпами. При чому економічні катаклізми ніяк не позначаються на їхньому розвитку, а у ряді випадків навіть стимулюють їх швидке зростання [9].

Саме тому у той час, коли банківський сектор переживав свої найгірші часи, економіка знаходилася у фазі стагнації, а акції високотехнологічних компаній стрімко зростали ціни, технології та інновації залишилися єдиними секторами, на які не вплинули наслідки фінансового краху.

Ключова складова розвитку екосистеми стартапів – це фінансування. На жаль, пострадянські ринки, за винятком РФ, сильно страждають від дефіциту інвестицій. В результаті стартапів у країнах колишнього СРСР більше, ніж грошей. І навіть за наявності фінансування, стартап в основному може розраховувати лише на передпосівний (pre-seed) і посівний (seed) раунди. А інвестиції раунду А компанії вимушені шукати за кордоном [3].

У різних країнах інфраструктура для стартапів знаходиться на різних рівнях розвитку. В Україні екосистема стартапів знаходиться на зародковому етапі: вона представлена буквально декількома фондами, які епізодично та не послідовно інвестують у стартапи. При цьому і в Україні, і в Білорусі існує однаково велика кількість стартапів, що очікують своїх інвесторів.

Набагато більш розвинена стартап-інфраструктура у Росії, що частково пояснюється наявністю більшого обсягу інвестицій. У той же час, у Казахстані інвестори є активними, а стартапів недостатньо [4].

З кожним роком в Україні з'являється все більше стартапів. Останні 10 років спостерігається найбільш бурхливий період розвитку ринку молодих інноваційних компаній. Ця тенденція збігається зі світовим трендом: у наших широтах фінансова криза також дала потужний імпульс розвитку технологічних компаній. При цьому ще у недалекому минулому компаніям необхідно було набагато менше фінансових ресурсів для старту бізнесу.

Кількість підприємців стрімко зростає, вони починають вірити в себе та свої можливості, оскільки в світі з'являється безліч успішних прикладів стартапів. І хоча Україна відстає від світових трендів, в цілому вона їх підхоплює, причому з невеликим відривом [8].

Наприклад, у Кремнієвій долині на сьогодні трендом номер один є штучний інтелект, інвестори з величезним інтересом і великим бажанням фінансують проекти, в яких він використовується. В Україні ж таких проектів поки що небагато [9]. Безумовно, тренди часто змінюються, але зумівши потрапити в трендову інновацію, проект отримує змогу залучити серйозні інвестиції.

Також варто відмітити, що українські розробники та автори проектів тяжіють до застосування стратегії наслідування. Зазвичай після успішного старту якої-небудь компанії на закордонних ринках, в Україні майже одразу з'являються проекти-клони. Наприклад, коли в Україні закрили доступ до російських соціальних мереж, на «арені» одразу ж з'явилися вітчизняні проекти-аналоги.

Можемо стверджувати, що представники українського стартап-підприємництва також не байдужі до тенденцій світу моди. Проте, додаючи до назв власних проектів трендові слова, автори забувають про якість своїх розробок. Наприклад, зараз трендовим для стартапів вважається напрямок фінтеху – в Україні з'являється безліч фінтех-стартапів, проте успішних кейсів на цьому ринку досі не так багато [9].

З одного боку, за якістю наші технічні спеціалісти та розробники нічим не поступаються світовим професіоналам. Однак, проблемою залишається бізнес-складова українських проектів. Зазвичай спостерігається сильне відставання за такими пунктами, як: підготовка бізнес-плану, його захист і презентація, а також за тим, як в цілому керують компанією молоді вітчизняні підприємці.

Практика свідчить, що якість презентації проекту дуже сильно впливає на рішення інвестора вкладати гроші в обраний бізнес. Спостерігається проста логіка: якщо компанія добре продає свій продукт і ідею, значить, вона зможе успішно його продати і ринку. На нашу думку, уже минув той час, коли інвестори підтримували стартапи на етапі ідеї. Аби отримати фінансування, стартап має відповідати багатьом умовам, але основною залишається підкріплена фактами та цифрами впевненість в успіху власної ідеї.

Навіть всесвітньо відомі акселератори нині намагаються набирати компанії з уже готовим продуктом і робочою бізнес-моделлю. Частково це пов'язано із тим, що минуло вже доволі багато років, з тих пір, як почалося стрімке зростання інноваційних компаній, а позитивних результатів створення нових продуктів або сервісів за цей час не так багато. Більша частина стартапів, які спромоглися залучити інвестиції, так і не стали успішними. Причини провалів різні: клієнти не купують створений продукт, команди розвалюються, бізнес-модель не працює [3].

Дуже важливо, щоб українські стартапи, ким неабхідне фінансування, правильно розуміли, хто може стати їхнім інвестором і якими мотивами він керується. Зазвичай у інвесторів є три основні мотиви для вкладення грошей – зберегти, примножити та швидко розбагатити.

Можемо припустити, що у разі, якщо інвестор прагне зберегти свій капітал, інвестувати у стартапи він, ймовірно, не стане. Для такої мети правильніше вкласти гроші у зрозумілі і більш-

менш передбачувані сфери – нерухомість, золоті злитки або депозит у надійному банку. З одного боку, й у таких варіантів інвестування є свої ризики, наприклад, може просісти ціна на нерухомість або золото. А з іншого, навіть за таких умов ризик втрати усіх вкладень мінімальний. Якщо інвестор прагне примножити свій капітал, то, ймовірно, він зупиниться на середньо ризиковій стратегії. Для неї добре підходить венчурне кредитування. Це інвестування у стартапи, за якого інвестор не входить до складу акціонерів. Він, як банк, кредитує вже працюючий бізнес зі зрозумілими результатами за фіксований відсоток винагороди. При цьому, інвестор може провести аудит потоків компанії, проаналізувати прогнози зростання бізнесу, впевнитись у тому, наскільки активно відбуваються продажі. У разі, якщо інвестор поставив перед собою мету примножити власний капітал у n-кількість разів у найкоротші терміни, можемо припустити, що найбільш привабливою для нього стане ризикова стратегія. Ризикова стратегія передбачає інвестування на ранніх стадіях у дуже перспективні стартапи, які мають потенціал стати глобальними компаніями на світових ринках. При цьому важливо розуміти, що це найбільш ризикований варіант інвестування. З одного боку, тому що гроші йдуть на запуск або масштабування стартапу, розвиток якого відбувається в умовах невизначеності та слабкої прогнозованості. З іншого боку, тому що конкуренція на світових ринках у такому випадку буде особливо гострою [7].

На сьогоднішній день існує безліч помилкових думок з приводу того, як стартапу в Україні отримати інвестиції. Перше і найважливіше: банки не інвестують у стартапи і кредити їм також не видають. Існує безліч фондів приватного капіталу або прямого інвестування, які володіють великим пулом капіталу і готові інвестувати. Але мінімальний чек такого фонду стартує від 15 млн. дол.

Таким чином, щоб отримати фінансування у 50 млн. дол., стартапу потрібно мати обсяг продажів у більш ніж 50 млн. дол. На жаль, такими обсягами продажів в Україні не зможе похизуватись жоден з відомих ринку стартапів. Венчурні фонди готові інвестувати у стартапи, але зазвичай вони вступають у гру з раунду А.

Раунд А передбачає фінансування обсягом не менше, ніж 1 млн. дол., і до цього раунду бізнес повинен вже продемонструвати робочу бізнес-модель зі зростаючими продажами продукту. Безумовно, бувають винятки і тоді можна отримати інвестиції до початку продажів. Але, в основному, венчурні фонди пропонують додаткове фінансування лише тим стартапам, у яких вже є діючий бізнес. Ще одним джерелом отримання венчурного капіталу є seed-фонди або фонди посівного капіталу. За сумами інвестицій типовий посівний раунд у США може бути і більше мільйона доларів, в Україні це зазвичай сотні тисяч доларів. На цій стадії від стартапу зазвичай чекають наявності прототипу або мінімально робочої моделі. Продажі на цій стадії необов'язкові.

Інвестиції на pre-seed раундах відбуваються у розмірах сотень тисяч доларів (у США) або десятків тисяч доларів (в Україні). Ці суми можна отримати від бізнес-ангелів, інкубаторів або аксе-

лераторів. Такі раунди пропонують фінансування стартапів на етапі ідеї. Поширеною є думка, що отримати інвестиції у бізнес-ангелів простіше. На думку автора, це пов'язано з тим, що у інкубаторів та акселераторів суворіші вимоги до проектів, у той час, коли приватні інвестори досить часто приймають рішення «серцем» [2].

В Україні існували й інкубатори, й акселератори. Найчастіше їх створювали, дотримуючись тенденцій світових ринків. Але, при роботі зі стартапами, мова, в основному, йде про довгострокові інвестиції – років на 8. Для нашої країни з властивою їй нестабільністю та постійними потрясіннями, «гра в довгу» – це складно і ризиковано [6].

Багато відомих раніше інкубаторів стають акселераторами, скажімо, один із найвідоміших інкубаторів 500 Startups відмовився від роботи зі стартапами на етапі ідеї і перетворився на популярний акселератор. Але тепер вже і наявності прототипу буває замало для залучення інвестицій. Практично ніхто з інвесторів не

хоче вирощувати бізнес з ідеї. Швидше за все, це пов'язано із поганою статистикою результатів попередніх вкладень.

Висновки і пропозиції. Отже, інвестиція – не миттєве рішення, а скоріше багатофакторний аналіз. В Україні, як і в усьому світі, інвестори зазвичай відмовляються фінансувати проекти на ранніх стадіях. З плином часу, все фінансування зміщується у бік діючого бізнесу. У підсумку, автори багатьох проектів на стадії ідеї, навіть не знають, куди звертатися. Недосконалість інфраструктури та зародковий етап розвитку екосистеми стартапів в Україні дозволяють припустити, що на ринку сформувалося місце для платформи краудфандінгової інкубації. На такій платформі команди зможуть отримати підтримку свого проекту у різних формах: поради, експертизи або фінансування. Можливість створення подібного майданчику має стати основою для наступних наукових досліджень у напрямку розробки шляхів розвитку вітчизняної інфраструктури для стартапів.

Список літератури:

1. Incubators adapt to changing conditions, but remain a solid option for start-ups. – Accessed: <http://www.technologytransfertactics.com/content/reprints/210incubators>.
2. Kuzmin O.Ye. Crowdfunding: essence, value and typology / O.Y. Kuzmin, O.S. Skybinskyi, O.Z. Ugolkova // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 2. – С. 170-180.
3. Lake R. Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup? [Електронний ресурс] / Lake. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/articles/investing/010416/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp>.
4. Краудфандінг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ain.ua/tag/kraudfanding>.
5. Мошенський С.З. Проблеми на шляху розвитку венчурного інвестування в Україні / С.З. Мошенський, В.В. Перегуда // Вісник ЖДТУ. – 2007. – № 2. – С. 252-26.
6. Стартап-акселератор чи бізнес-інкубатор – що краще для стартапу? [Електронний ресурс] // StartUpLine. – 2015. – Режим доступу: <http://startupline.com.ua>.
7. Ульяницька О.В. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні / О.В. Ульяницька, Т.В. Ярошенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 72-79.
8. Українська асоціація венчурного та приватного капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uvca.eu/>.
9. Український онлайн-журнал про інтернет-бізнес AIN.UA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ain.ua>.

Овчаренко Т.С., Иноземцева Е.В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТАРТАПОВ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье исследованы вопросы формирования эффективных инновационных инфраструктур, с помощью которых в Украине должен развиваться рынок венчурного капитала и экосистема стартапов. Исследованы изменения венчурного рынка со времен финансового кризиса 2008 года. Рассмотрены основные источники венчурного финансирования. Раскрыты основные мотивы для вложения средств частного капитала. Выдвинута гипотеза о необходимости создания в Украине платформы краудфандинговой инкубации.

Ключевые слова: инновации, стартап, инвестор, венчурный капитал, инновационная инфраструктура, бизнес-инкубатор, акселератор, инвестиционный фонд, раунд.

Ovcharenko T.S., Inozemtseva K.V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

FORMING THE MODERN INNOVATION INFRASTRUCTURE FOR STARTUP DEVELOPMENT IN UKRAINE

Summary

The article examines the issues of the formation of effective innovative infrastructures, with the help of which the venture capital market and the ecosystem of startups should develop in Ukraine. Changes in the venture capital market since the financial crisis of 2008 have also been investigated. The main sources of venture financing were considered. The main motives of investing in private capital were shown. There is a hypothesis about the necessity of creating a platform for crowdfunding incubation in Ukraine.

Keywords: innovations, startup, investor, venture capital, innovative infrastructure, business incubator, accelerator, investment fund, round.