

УДК 330.1

**Борисенко Іван Борисович**

*студент, магістр*

*Київського національного економічного університету*

*імені Вадима Гетьмана*

**Борисенко Іван Борисович**

*студент, магістр*

*Київський національний економічний університет*

*имени Вадима Гетьмана*

**Borisenko Ivan**

*Student, Master of the*

*Kyiv National Economic University named Vadym Hetman*

## **РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТКУ СТАРТАПУ**

## **РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ СТАРТАПА**

## **THE ROLE OF INVESTMENT IN DEVELOPMENT OF STARTAP**

*Анотація.* У даній роботі проведено дослідження проблеми інвестування у стартапи на теоретичній та практичній основах. Викладений матеріал проаналізовано з точки зору члена команди стартапу. Досліджено поняття «інвестиції» та «стартап», а саме, як трактують ці поняття різні вчені. Визначена роль інвестицій для стартапу, та навпаки, роль стартапу для інвестицій; визначений взаємозв'язок цих двох понять. Було визначено ключові способи інвестування, які здійснюються на ринку стартапів у світі, та в Україні. Визначено ключові проблеми та ризики, пов'язані із різними видами інвестування. Показано на прикладах, як вплинуло обрання того чи іншого виду інвестування на майбутнє окремого інвестиційного проекту та

показані наслідки обрання різних видів інвестування. Надані практичні рекомендації стосовно варіанту, коли команда хоче побудувати успішний бізнес із простого проекту не залучуючи коштів зі сторони.

**Ключові слова:** інвестиції, стартап, інвестиції у стартап, венчурні інвестиції, краудфандинг.

**Аннотація.** В данній роботі проведено дослідження проблеми інвестування в стартапи на теоретичній і практичній основах. Изложенный материал проанализирован с точки зрения члена команды стартапа. Исследовано понятие «инвестиции» и «стартап», а именно, как трактуют эти понятия разные ученые. Определена роль инвестиций для стартапа, и наоборот, роль стартапа для инвестиций; определенная взаимосвязь этих двух понятий. Было определено ключевые способы инвестирования, которые осуществляют на рынке стартапов в мире, и в Украине. Определены ключевые проблемы и риски, связанные с различными видами инвестирования. Показано на примерах, как повлияло избрание того или иного вида инвестирования в будущее отдельного инвестиционного проекта и показаны последствия избрания разных видов инвестирования. Даны практические рекомендации по варианту, когда команда хочет построить успешный бизнес с простого проекта не залучуючы средств со стороны.

**Ключевые слова:** инвестиции, стартап, инвестиции в стартап, венчурные инвестиции, краудфандинг.

**Summary.** In this paper, the study of the problem of investing in startups on the theoretical and practical bases was conducted. The material presented is analyzed from the point of view of the team member of the startup. The concept of "investment" and "start-up" is explored, namely, how different scientists interpret these concepts. The role of investment for a startup is defined, and vice versa, the role of a startup for investment; the relationship between these two

*concepts is determined. The key ways of investing in the market of startups in the world and in Ukraine were determined. The key issues and risks associated with different types of investment are identified. It is shown on the examples of how the choice of a particular type of investment for the future of a separate investment project influenced and the consequences of choosing different types of investment. Provides practical guidance on the option when a team wants to build a successful business from a simple project without attracting funds from the side.*

**Key words:** *investments, start-up, investments in start-up, venture investments, crowdfunding.*

**Постановка проблеми.** Поняття інвестиції та стартап пересікаються вже дуже давно. Думки різних спеціалістів із розвитку бізнесу розділяються. Одні вважають, що інвестиції гублять перспективні стартапи, а інвестори лише хочуть забрати компанію, і що проект можна спокійно реалізувати без стороннього фінансування. Інші вважають, що без інвестицій стартап не витягнути із «долини смерті». У зв'язку з цим необхідно розібрати, які види інвестування безпечніші, а з якими краще не зв'язуватись.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Вагомий внесок у розгляд даних проблем внесли роботи таких вчених, як Федоренко В.Г, Джона Кейнса та Стіва Макконелла. Але не тільки відомі вчені розглядали дану проблему. Цим питанням також займались і займаються зараз спеціалізовані електронні видання.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблема неточного розуміння бізнесменами – початківцями поняття інвестиції та усього, що із цим пов'язано.

**Метою статті** є проаналізувати ключові проблеми , які можуть виникнути при кожному типі інвестування у стартап, а також які переваги отримують засновники проекту від запозичених інвестицій.

**Виклад основного матеріалу.** Для початку необхідно розібратися із визначенням поняття «інвестиції», оскільки воно трактується даними авторами дещо по різному.

Федоренко В.Г вказує, що інвестиції - це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення.

Джон Кейнс наголошує на тому, що заощадження та інвестиції повинні бути однаковими тому, що кожне з них дорівнює перевищенню доходу над споживанням , що фактично означає , що інвестиції – це процес вкладання коштів з метою збільшення їх доданої вартості.

На думку Стіва Макконелла, інвестиції передбачають заощадження, але не всі заощадження стають інвестиціями, а тільки ті, які прямо або побічно використовуються для розширення виробництва, з метою отримання доходу в майбутнє ньому.

Тепер спробуємо вивести власне бачення інвестицій. На мою думку, інвестиції – це не просто вкладання коштів з метою отримання прибутку. Це процес, який включає в себе багато аспектів , такі як дослідження ринку, пошук перспективних проектів , аналіз їх складових, визначення системи монетизації.

Інвестиції – це процес, який не може бути одностороннім. Завжди є інвестор і особа або проект, який потребує інвестицій, тобто – об’єкт інвестицій. Відповідно, якщо ми маємо, з одного боку, інвестора, то що ж буде з іншого боку? А з іншого боку ми розглянемо стартап. Що ж таке стартап? Кожен підприємець трактує це поняття по своєму. Я , в свою чергу, вважаю, що це проект, який має певні напрацьовки (ідея, прототип, бізнес- модель), але ще не дійшов до етапу фінансування. Також, ще можна вказати таке визначення стартапу:

Стартап – це новостворена організація(яка може бути навіть не оформлена юридично), що планує проводити свій бізнес, базуючись на новітніх технологіях. Також, часто стартапи називають «гаражними», через те, що багато стартапів, які зараз є успішними бізнесами були започатковані в гаражах (Apple, Hewlett Packard та інші).

Але ж ,у контексті даної проблеми, ми не можемо розглядати поняття «стартап» та «інвестиції» окремо. Тому, спробуємо поєднати ці два поняття . Пропоную розглянути взаємозалежність цих двох понять. Стартап для інвестицій – це об'єкт, який дає змогу збільшити додану вартість інвестицій. Інвестиції для стартапу – це джерело, за допомогою якого можна створити цю додану вартість. Тобто, ми бачимо, що інвестиції та стартап – поняття суміжні і аби досягти бажаної мети, вони просто необхідні один одному.

Розвиток будь якого проекту неможливий без фінансування:не важливо, чи то приватний капітал власників проекту, чи капітал інвестора, держави. Стабільний і стрімкий розвиток неможливий без коштів, оскільки саме вони дають змогу:

- Найняти спеціалістів;
- Проводити основні процеси(залежно від специфіки проекту);
- Виходити на нові рівні розвитку;
- Диверсифікувати проект, відокремивши від нього інші супутні проекти чи схеми.

Постійний фінансовий потік дає поштовх розвитку. Але ж не буває так, що ти щось отримав, і нічого в замін не віддав. Інвестування має два боки: позитивний та негативний. Це стосується як інвестора, так і стартапера. Пропоную розглянути роль інвестицій для стартапу на прикладі реальних проектів.

Взагалі, стартапи часто з'являються випадково – ніхто спеціально не аналізує попит, ринок і тому подібні речі, і це робить даний ринок

ризиковим для інвестора – ніколи не знаєш, чи злетить ідея, чи це стане черговим програшем. За статистикою, 99 % проектів помирають у перший рік свого існування і лише 1 % досягає споживача. Проаналізувавши деякі джерела, можна дійти більш розширених висновків:

1. Кожен рік український ринок наповнюється все більшою кількістю стартапів. Ця цифра становить від 350 до 500 проектів. Про це свідчать дані із такого ресурсу, як startup.ua .
2. Понад 1000 стартапів працює на ринку України на постійній основі – це вже успішні компанії.

Чому так відбувається і що на це впливає? Пропоную розглянути проблеми та можливості , які виникають у новостворених проектів , які наважуються на запозичення інвестицій. Розподілимо проблеми та можливості залежно від вибору типу інвестора.

### Венчурні інвестиції

#### 1. Ризики:

**Досить довгий процес розгляду інвесторами вашої пропозиції.** Даний процес може йти від 6 місяців до року . Досить тривалий час, а гроші на розвиток потрібні вже сьогодні, чи не так?

**Високі вимоги до комерційної складової проекту.** Венчурний інвестор може інвестувати на різних умовах, одна з якої є участь у долі проекту. Інвестор може запросити від 20 до 40 % долі у проекті , при цьому , виділяючи високі вимоги до комерційної складової проекту: прибуток , строк повернення інвестицій та інше. Для стартапу це досить важливі речі, але дуже часто «очікування/реальність» не співпадають. Так було у стартапу Better Place , який призначався для того, аби змусити водіїв пересісти на електричні автомобілі. Для реалізації ідеї було відкрито багато заправок , але вже у 2013 році , збитки компанії склали 550 мільйонів доларів.

**Інвестор диктує умови.** Дуже часто не співпадають 2 речі: бажання засновника проекту та бажання інвестора. Вони суперечать один одному і тому такі проекти в кінці кінців, або не досягають поставлених KPI, або взагалі провалюються.

## 2. Можливості:

**Безпечний старт.** Інвестиції – це завжди добре (принаймні фінансово). Отримавши інвестиції, засновники проекту можуть направити усі сили на втілення своїх задумів у життя, не відволікаючись на чергову проблему несплаченого серверу. Уся їх роль – довести задумане до кінця. Фінансова сторона - проблема інвестора. Безперечно, безпечний старт із певною сумою інвестицій(а у венчурних інвестиціях ці суми бувають великими), стартап може розраховувати на блицкриг на ринку проектів.

**Сильне праве плече.** Венчурні інвестори – люди впливові та багаті. Ключове слово – впливові. Вони мають зв'язки у бізнес - середовищі. Ці зв'язки часто допомагають у розвитку молодим стартаперам. Тому, мати сильне праве плече у вигляді інвестора – це круто.

## Інвестиції від бізнес – ангелів

### 1. Ризики:

**Високий ризик «віджиму» бізнесу інвестором.** Бізнес – ангел – окремий суб'єкт, який підкоряється лише собі. Якщо бізнес – ангел просить вас долю у розмірі 30 – 35 % - це бізнес – демон, тобто особа, яка націлена забрати вашу компанію – вам із ним не по дорозі. Той інвестор, який хоче собі долю у розмірі 5 – 10 % справді зацікавлений у вашому бізнесі – у його розвитку [2].

**Об'єм інвестиційних коштів , часто, не високий.** Оскільки бізнес – ангели – самостійні суб'єкти, капітал, що зосереджений у їх управлінні, часто досить не високий. Середній розмір інвестицій бізнес – ангелів складає близько 20 тисяч \$ . Проте, реально залучити понад 150 тисяч \$ через синдикати.

**Більша доля інвестора у проекті.** Якщо бізнес – ангел діє самостійно, то і усі ризики він також бере на себе. Відповідно, долю у проекті він запросить не малу. Часто, це приблизно 30 %.

2. Можливості.

**Насичений ринок.** Ринок бізнес – ангелів набагато перевищує ринок венчурних інвестицій. За даними, кількість активних бізнес – ангелів у Європі складає понад 125 тисяч чоловік, а потенційних ангелів – у 10 разів більше [1].

**Простіше домовитись.** Бізнес – ангели входять у проекти, частіше всього, на ранніх стадіях – так званих стадіях «посіву» та «стартапу». Вони усвідомлюють усі ризики, та , на відміну від венчурних інвесторів, здатні брати на себе більші ризики. Тому, угода про співпрацю може бути досягнута дуже швидко. Так було у ІТ стартапу Notisimus. Засновники даного проекту домовились із бізнес – ангелом про залучення інвестицій на першій зустрічі, яка йшла приблизно годину. Фактично – за чашкою кави.

### Краудфандинг

1. Ризики:

**Комісія з успішних проектів.** Більшість краудфандингових платформ знімають комісію із проектів, які зібрали достатньо фінансування на реалізацію власних планів. Розмір комісії становить в середньому 5- 7% від запозиченої суми.

**Відсутність наставника.** Бізнесмени - початківці часто в силу відсутності досвіду роблять багато помилок. Їм немає кому наставити на правильний шлях, у них немає з ким порадитись. А чужий досвід дуже часто може врятувати нас від краху. Тому мати біля себе досвідченого наставника( наприклад, бізнес – ангела) дуже важливо, особлива для стартаперів, які йдуть у світ бізнесу вперше.

2. Можливості



**Акції залишаються при вас.** Ви можете запусити інвестування із краудфандингу перед пошуком серйозних інвестицій, тим паче , вам не обов'язково віддавати частину акцій вашим інвесторам із краудфандингу – достатньо просто надати їм один із певних бонусів(наприклад, персональні переваги користування сервісом, на який збираються кошти).

**Ти – сам собі голова.** У венчурних інвестиціях дуже часто ситуацією керує інвестор . можуть виникати дуже спірні питання, коли засновники проекту хочуть втілити у життя певний задум, а інвестору це не подобається по особистим причинам і все – стартапери нічого не можуть зробити, вони не керують оперою. У краудфандингу все інакше. Тисячі людей приходять на платформи , аби інвестувати у проект, який, на їх думку, перспективний. І там вже, задача стартапера просто переконати інвестора, а далі – все в його руках.

Повірити у те, що краудфандинг дійсно працює , дозволить нам приклад одного із найуспішніших стартапів, реалізованих як раз за допомогою збору коштів у простого населення.

Компанія Ritot , яка винайшла проєкційний наручний годинник, який має усі функції, що і подібні годинники від Самсунг чи Епл, але ще й має проєкцію, та набагато компактніший за годинники конкурентів. Для інвесторів він коштував усього 120 доларів, що у 2 рази менше від майбутньої роздрібної ціни. Компанії треба було зібрати 50 тисяч доларів, але трішки зайшло далі: вони вже мали понад 1.2 млн. доларів. за 11 днів до закінчення строку інвестування [3].

### Стартап без інвестицій

Засновникам проекту , які вирішили розвиватися без залучення чужих коштів треба відразу усвідомити наступні речі:

1. У більшості випадків розвиток стартапу без залучення інвестицій буде повільним. Виключенням є лише впровадження певних PR та маркетингових ходів, які дозволять швидко просунути продукт на ринку

безкоштовно. Так сталося із системою платежів PayPal. Ілон Маск вкладав шалені кошти у просування бренду, але на кожні зароблені 25 доларів він витрачав 50. Через деякий час він зняв відео для Youtube, в якому простою мовою пояснив для чого потрібний його сервіс і як ним користуватись і вже через місяць ситуація повернулась у інший бік :він почав заробляти. Це приклад не стандартного вирішення проблеми, який і справді дозволив безкоштовно просунути продукт на ринок у дуже короткий час. Але просування – це лише частина цілого айсбергу задач.

2. Команда. Без команди різнопрофільних спеціалістів проект не розвинути. Маючи кошти, ти можеш найняти людей. Але коли кошти відсутні, необхідно шукати альтернативи: домовлятися, брати у долю, використовувати бартер і так далі.

Насправді, реально підняти стартап без стороннього інвестування. Але необхідно слідкувати певним правилам:

1. Необхідно обрати власну нішу та зробити продукт із мінімальним набором характеристик, яких буде цілком достатньо, аби вийти на ринок.
2. Ваш новостворений продукт має почати приносити кошти відразу після запуску.
3. Необхідно зробити бліцкриг – максимально швидко розробити та протестувати продукт, інакше за вас це зроблять ваші конкуренти.
4. Кожен член команди має бути універсальним спеціалістом та вміти вирішувати задачі різних сфер.
5. Чітко встановіть зону відповідальності для членів команди. Кожен має відповідати за щось своє. Але , згідно із пунктом вище, будь хто із вашої команди має бути мультизадачним.

**Висновки і пропозиції.** Отже, ми переконалися, що кожен вид інвестування має свої переваги та недоліки і побачили на реальних прикладах наслідки обрання того чи іншого виду інвестування.

Реалізовуючи проект, необхідно притримуватись деяких правил і головне – робити все системно. Системність і постійність – головні принципи будь якої діяльності, котрі є основою успіху.

### **Література**

3. Страховий та інвестиційний менеджмент: Підручник / Під керівн. і наук. ред. В.Г. Федоренка, В.Б. Захожая // В.Г. Федоренко, В.Б. Захожай, О.Г. Чувардинський та ін. — К.: МАУП, 2002. — 344 с.: іл. — Бібліогр. в кінці розд. ISBN 966-608-193-8
4. Дука А. П. Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування: навч. посіб. / Дука А. П. – К.: Каравела, 2008. – 432 с.
5. В Украине появилось сообщество бизнес-ангелов UAngel [Электронный ресурс] ain.ua. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: <https://ain.ua/2014/06/20/v-ukraine-otkrylos-pervoe-soobshhestvo-biznes-angelov-uangel>.
6. Чем бизнес-ангелы отличаются от бизнес-демонов [Электронный ресурс] forbes.net.ua. – 2013. – Режим доступа до ресурсу: <http://forbes.net.ua/opinions/1355125-chem-biznes-angely-otlichayutsya-ot-biznes-demonov>.
7. Опыт успешного краудфандинга. ТОП-5 лучших проектов Indiegogo [Электронный ресурс] habrahabr.ru. – 2014. – Режим доступа до ресурсу: <https://habrahabr.ru/company/vcstart/blog/235783/>.

### **References**

1. Strakhovyy ta investycijnyj menedzhment: Pidruchnyk / Pid kerivn. i nauk. red. V.Gh. Fedorenka, V.B. Zakhozhaja / V.Gh. Fedorenko, V.B. Zakhozhaj, O.Gh. Chuvardynsjkyj ta in. — K.: MAUP, 2002. — 344 s.: il. — Biblioghr. v kinci rozd. ISBN 966-608-193-8

2. Duka A. P. Teorija i praktyka investycijnoji dijaljnosti. Investuvannja: navch. posib. / Duka A. P. – K.: Karavela, 2008. – 432 s.
3. V Ukraine poyavilos soobshchestvo biznes-angelov UAngel [Yelektronniy resurs] ain.ua. – 2014. – Rezhim dostupu do resursu: <https://ain.ua/2014/06/20/v-ukraine-otkrylos-pervoe-soobshhestvo-biznes-angelov-uangel>.
4. Chem biznes-angely otlichayutsya ot biznes-demonov [Yelektronniy resurs] forbes.net.ua. – 2013. – Rezhim dostupu do resursu: <http://forbes.net.ua/opinions/1355125-chem-biznes-angely-otlichayutsya-ot-biznes-demonov>.
5. Opyt uspehnogo kraudfandinga. TOP-5 luchshikh proektov Indiegogo [Yelektronniy resurs] habrahabr.ru. – 2014. – Rezhim dostupu do resursu: <https://habrahabr.ru/company/vcstart/blog/235783/>.