

УДК 336:330:061.5

Думанська І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

СТАРТАП ЯК ПЛАТФОРМА ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В АПК

АНОТАЦІЯ

У статті наведено визначення стартапу, проаналізовано основні відмінності стартапу від звичайних форм ведення підприємницької діяльності. Наведено різні підходи до визначення стадій розвитку стартапу та досліджено особливості їх проходження. Проаналізовано джерела фінансування стартапів в Україні. Розкрито можливості та перешкоди залучення коштів для розвитку та реалізації інноваційних проектів у сучасних умовах економічної та політичної нестабільності в Україні. Виявлено незадіяні джерела фінансової підтримки стартапів. Запропоновано шляхи їх залучення до фінансування інноваційного процесу в АПК.

Ключові слова: стартап, бізнес-ангел, бізнес-акселератор, венчурна компанія, інноваційний процес, АПК.

АННОТАЦИЯ

В статье приведено определение стартапа, проанализированы основные отличия стартапа от обычных форм ведения предпринимательской деятельности. Приведены различные подходы к определению стадий развития стартапа и исследованы особенности их прохождения. Проанализированы источники финансирования стартапов в Украине. Раскрыты возможности и препятствия привлечения средств для развития и реализации инновационных проектов в современных условиях экономической и политической нестабильности в Украине. Выявлены незадействованные источники финансовой поддержки стартапов. Предложены пути их привлечения к финансированию инновационного процесса в АПК.

Ключевые слова: стартап, бизнес-ангел, бизнес-акселератор, венчурная компания, инновационный процесс, АПК.

ANNOTATION

The article defines the startup, analyzes the main differences between the startup and the usual forms of doing business. Different approaches to the definition of stages of development of the startup are presented and the peculiarities of their passage are investigated. The sources of financing of startups in Ukraine are analyzed. The possibilities and obstacles of attracting funds for the development and implementation of innovative projects in the current conditions of economic and political instability in Ukraine are revealed. Untapped sources of financial support for startups have been identified. The ways of their involvement in financing the innovation process in the agroindustrial complex are offered.

Key words: startup, business angel, business accelerator, venture company, innovation process, AIC.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Активний розвиток стартап-руху є визначальною особливістю сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища, знаменує собою перехід до нової моделі економічного зростання в аграрній галузі. Як зазначає в інтерв'ю для видання Forbes В. Ванг, «ми переходимо від економічної моделі, яка розглядала індивіда як заміний гвинтик у безликій, але продуктивній системі, до такої, яка визнає, що людина є єдиною, хто може зробити систему краще через свої інновації, винаходи та витвори» [1].

В економічних умовах, у яких нині опинилася Україна, активізація стартап-руху вбачається однією з основоположних передумов, що уможливило технологічне оновлення та інноваційний розвиток не лише АПК, а й країни загалом, тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних водночас ризикових бізнес-структур – стартапів, особливо зважаючи на стрімке зростання чисельності українських стартапів та їх затребуваність для реалізації інноваційного процесу в АПК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Тематику стартапів обговорюють та досліджують не лише вчені, а й інвестори, підприємці та безпосередньо самі стартапери, які досягли значних успіхів і можуть поділитися певним досвідом у цьому питанні.

Зокрема, визначний науковець В. Геєць зазначив, що формування нових організацій інноваційного типу, а також підтримка інноваційного розвитку мають відбуватися насамперед за рахунок збільшення фінансування інноваційної діяльності підприємцями, зокрема шляхом розширення можливостей для залучення фінансових ресурсів венчурного характеру [2, с. 14]. О. Саліховою досліджено питання заохочення та підтримки створення і розвитку високотехнологічних підприємств, зокрема стартапів на базі інкубаторів [3, с. 261]. У роботі «Створення статистичного підґрунтя для оцінки особливостей інноваційних стартапів України» О. Курченко вперше представлено поліаспектну статистичну форму для опитування стартапів в Україні для оцінки їхніх ресурсів та результатів, перешкод на шляху інноваційної діяльності та інтеграції у європейський науково-технологічний простір [4, с. 19].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Поряд із тим у працях зазначених авторів увага акцентується переважно на формуванні стартапів та чинниках, що цьому сприяють чи перешкоджають; характеристиці етапів розвитку стартапів. При цьому недостатньо висвітленими залишаються питання щодо джерел, напрямів та структури фінансування українських стартапів в аспекті впровадження інноваційного процесу в агропродовольчому виробництві.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – розкрити основні джерела фінансування стартапів в АПК та виявити їх основні потенційні фінансові ресурси для задоволення потреб інноваційного процесу в галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. 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-є місце у світі (зі 151-го) і з показником у 132 стартапи обігнала Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію [5].

Стартап являє собою нову, нещодавно створену компанію, що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує вийти на ринок. Упроваджені 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 у конкретному регіоні або країні) [6, с. 123].

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 три і більше. Свідченням цього є позиція України за показником легкості залучення стартаперами фінансових ресурсів, який обчислюється в індексі глобальної конкурентоспроможності країн світу. Так, у 2017 р. за цим показником Україна посіла 102-е місце (зі 140) з 2,4 бали (з семи можливих, де 7 – максимально легко) за середньосвітових 2,95 бали [5].

З початку реалізації власної ідеї у стартапера працює правило «трех F»: у нього вірять і підтримують фінансово лише сім'я (Family), друзі (Friends) і «дурні» (Fools) [7]. Основною

перевагою такого фінансового джерела є відсутність боргів та отримання стартапером усього прибутку. Але обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються у стартапи, здебільшого є незначним. Окрім того, у 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 2017 р. 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 – 43,3% [8].

Кожен стартап має свій індивідуальний шлях розвитку, і неможливо задати для кожного з них одну-єдину програму, за якою він буде розвиватися. Основне завдання розподілу стартапу на етапи полягає у тому, щоб мати уявлення про те, що собою представляє стартап, і показати, який шлях розвитку він може проходити. На рис. 1 представлено як стартап проходить усі стадії свого розвитку, виходячи зі стану збитковості у стан прибутковості і подальше залучення нових інвесторів. Оскільки другий підхід є найбільш розповсюдженим, розглянемо його детальніше. Як правило, він зображується у вигляді схеми (рис. 1).

Першу («посівну») стадію ще називають долиною смерті, тому що саме на цій стадії найбільше стартапів не реалізуються або через брак фінансування, або через неактуальність самої ідеї, або нестачу досвіду автора.

Друга стадія startup, коли є тільки бізнес ідея винахідника, ризик невдачі в освоєнні нової технології максимальний, коло інвесторів дуже вузьке, потенційний прибуток від вкладень на цьому етапі величезний.

Потім, у міру розроблення технології на етапі earlygrowth і expansion, з'являється все більше інформації про кінцевий продукт, ризик вкла-

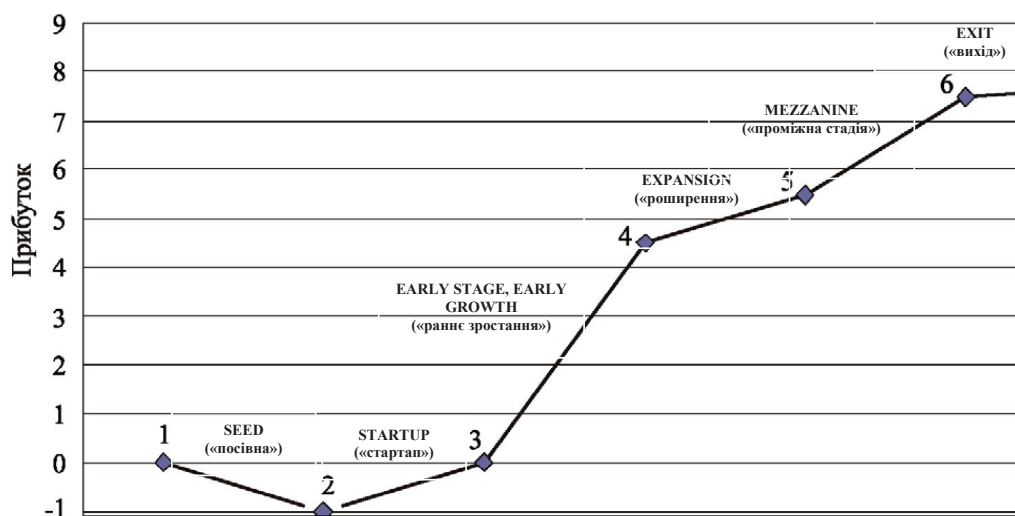


Рис. 1. Цикл розвитку стартапу [1]

день істотно знижується, потенційна прибутковість бізнес-проекту стає більш очевидною, 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.

На етапі *mezzanine* і *exit* технологія вже розроблена й випробувана на ринку – венчурна компанія освоює масове виробництво нової продукції. Тут велика ймовірність злиття, придбання або викупу венчурної компанії одним зі стратегічних інвесторів. Якщо цього не відбувається, проходить реорганізація підприємства у відкрите акціонерне товариство, статус підприємства змінюється з високоризикового на стабільно функціонуюче і зростаюче [6].

Первинну фінансову підтримку на доволі лояльних умовах порівняно з іншими інвесторами стартапам можуть надавати й грантові організації. В Україні працюють такі грантові організації [9]: Microsoft Seed Fund (працює з ІТ-компаніями, що створюють програмне забезпечення, Інтернет-сервіси і «хмарні» рішення для роботи); Global Technology Foundation (Фонд сфокусований на ІТ-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 краудфандингові платформи. Краудфандинг (від англ. «збір коштів натовпом») – це колективна робота людей (донорів), які із власної волі об'єднують кошти або ж інші ресурси, переважно 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 у ході збору коштів повинна бути відкрита для всіх. Окрім того, краудфандингові платформи допомагають отримати відповідь на питання, чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а отже, чи є у нього ринок і майбутнє [6].

В Україні через низький рівень довіри населення до фінансової системи краудфандингові платформи, метою яких є збір коштів, не користуються популярністю і, відповідно, не розглядаються як серйозне джерело залучення коштів для реалізації проектів [9].

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 порівняно 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, а й сама надає стартапу технічну і консультативну допомогу (особливо якщо вибраний бізнес-ангелом стартап працює у тому напрямі, в якому він досягнув успіху).

Українські бізнес-ангели мають тісні зв'язки з іноземними інвесторами, що дає їм змогу 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 нині слабо розвинута, але демонструє тенденцію до зростання [10]. Головними недоліками співпраці з бізнес-ангелом є його пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням стартапера, 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 трьох місяців до півроку (у бізнес-інкубаторі програма може тривати від одного до чотирьох років). Переважно бізнес-акселератори працюють у парі з венчурним фондом (фонд дає інвестиції, акселератор – освітню програму, нетворкінг, інфраструктуру) [9].

Учасник акселератора (стартапер) отримує змогу: попрацювати з кваліфікованими фахівцями різних напрямів (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 дає змогу проектам одержати популяризацію в пресі вже на момент потрапляння до програми); залучити інвестора (інвестори часто цікавляться стартапами, які перебувають в ак-

селераторських програмах, бо в них попадають найбільш конкурентоспроможні, сильні та перспективні стартапи) [10].

В Україні функціонує понад 20 бізнес-акселераторів (бізнес-інкубаторів) у галузі АПК, найпотужнішими серед яких є бізнес-акселератори сфери IT-технологій: EastLabs (створений у 2012 р.), iHUB (2013 р.), Happy Farm (2012 р.), GrowthUp (2010 р.), WannaBiz (2012 р.), Voomy IT-парк (2013 р.), і Polyteco (2013 р.) [9].

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» [11], 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 їхня активність на ринку капіталу є значною.

До особливостей венчурного фінансування можна віднести [10]: відносно невелику частку 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; диверсифікацію ризиків.

Звичайний термін венчурної інвестиції становить три-п'ять років, а в деяких випадках термін може сягати семи-восьми років. Залучити фінансування від венчурного фонду – це ключовий момент для майбутнього розвитку, великий шанс для стартапу. Тисячі стартаперів шукають собі в партнери венчурні фонди, і лише 10% укладають угоди [9]. Основою успіху для отримання венчурного фінансування

є спроможність стартапера показати свій потенціал і переваги інвестору. У силу значного різноманіття стартапів та особливостей сфер їх реалізації доволі складно виділити єдину програму їхнього розвитку та фінансування.

Щодо банківського кредитування, того його отриманню 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. У країнах ж Заходу фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко-, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій.

Зважаючи на відсутність державної програми підтримки стартапів, у травні 2016 р. ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України вперше ініціював опитування стартапів як найбільш динамічних агентів національної інноваційної системи. Усвідомлюючи, що репрезентативність вибірки є основним критерієм для визначення меж генералізації, був використаний метод, що дає змогу отримати достатню для дослідження репрезентативність вибірки, – простий випадковий (рандомізований) відбір. У його основі – формування списку об'єктів генеральної сукупності за системою відбору, що гарантує рівну ймовірність попадання кожного об'єкта у вибірку. Цей список було складено на основі переліку, визначеного Топ-100 українських стартапів, а також переліку, складеного GrowthUP Group – оператором рейтингу українських стартапів. Усім стартапам із ключових рейтингів (найбільш поширених в Україні) було розіслано анкету опитування [12].

Перші результати цього пілотного проекту, в якому брали участь майже 70 стартапів (один із критеріїв участі в анкетуванні – наявність серед засновників щонайменше одного громадянина України), свідчать про таке.



Рис. 2. Структура фінансових стимулів, що сприятимуть розвитку стартап-компанії, % [12]

Для 70% компаній стартовим капіталом стали: власні кошти, кошти друзів чи сім'ї. Лише незначна частина респондентів отримала фінансування від бізнес-ангелів та венчурних інвесторів; одиниці – гранти чи субсидії. Консультаційна допомога стартапам надається переважно в Україні; технічна та фінансова – частіше надходить зі США та країн ЄС. Із тих, хто брав участь в опитуванні, майже половина у 2015 р. отримала дохід, що не перевищував 100 тис. дол. (за середньої чисельності працівників до 10 осіб).

Доказом того, що стартапи в Україні слугують «двигунами прогресу», є їхня активна позиція щодо інноваційної діяльності – її здійснюють майже 65% опитаних. Стартапи купують обладнання, програмне забезпечення та ліцензії; здійснюють технологічну та дослідницьку діяльність, промислове проектування для створення та/або запровадження інновацій щодо продукту чи процесу. У цій частині компанії співпрацюють із контрагентами (за пріоритетністю) з України, США, країн Європейського Союзу та асоційованих країн, Китаю.

Показовим фактом є те, що 76% учасників опитування очікують на запровадження в Україні державної програми підтримки стартапів. Причому найголовнішими стимулами, що сприятимуть розвитку їхніх компаній, відзначили: державні гранти і замовлення (частка становить 24%), пільги в оподаткуванні (20%), субсидії на відшкодування частини вартості підготовки та підвищення кваліфікації працівників (17%), субсидії на відшкодування витрат на організацію бізнесу (15%) та інші пільги (8%) (рис. 2).

Окремі стартапи налагодили зв'язки з лабораторіями та науковими установами (як державними, так і приватними), університетами та іншими вищими навчальними закладами, державними академічними науково-дослідними інститутами.

Незважаючи на те що галузева наука, яка забезпечувала технологічний та інноваційний розвиток аграрної галузі України (мається на увазі розгалужена мережа науково-дослідних господарств НААН при Міністерстві аграрної політики та продовольства України), майже повністю знищена, з тими галузевими науково-дослідними інститутами, що зберегли свій потенціал, співпрацюють стартапи. Зокрема, у цьому розрізі створена платформа «Агротехнополіс» Інститутом інноваційного провайдингу НААН.

Технологічна платформа «Агротехнополіс» утворена як формат державної інноваційної політики з підтримки діяльності учасників наукоємного аграрного ринку всіх форм власності, які займаються створенням, освоєнням наукоємних технологій, виробництвом і реалізацією інноваційної продукції (селекційних матеріалів, насінневих, племінних та інших генетичних і високотехнологічних ресурсів, технічних засобів їх використання), що забезпечують конкурентоспроможність аграрного виробництва і функціональність ринкової інфраструктури [13].

Місія технологічної платформи «Агротехнополіс» відповідає європейським нормам і пріоритетам рамкової програми «Горизонт 2020». Її утворення передбачає:

- забезпечення цивілізованих правил гри на наукоємному аграрному ринку у сфері створення і розповсюдження передових технологій та сприяння освоєнню виробництва і реалізації інноваційної продукції;

- сприяння встановленню паритетних відносин учасників наукоємного ринку (наукових установ і їх експериментальної бази, консалтингових установ, виробників наукоємної продукції, підприємств агробізнесу) у формі статутних і договірних формувань різних організаційно-правових форм, що забезпечують інноваційно-інвестиційну активність і захист інтересів стимулювання галузевих і регіональних програм і проектів пріоритетного інноваційного розвитку АПК.

Створення такої платформи є кроком співпраці в рамках державно-приватного підприємства щодо впровадження інноваційного процесу в аграрну галузь, яка, безумовно, є ключовою в економіці України [13].

Завдяки сільському господарству лише за 2017 р. в Україну надійшло 15,5 млрд. доларів валютної виручки. Проте, за оцінками компанії InVenture, лише близько 10% українських агроформувань упроваджують новітні технології. Інші або не можуть їх собі дозволити, або не готові ментально [8].

А в числі тих 10% українських агрокомпаній, які впроваджують інновації, – всі найбільші агрохолдинги країни, що визначають обличчя ринку. Вони не тільки купують рішення українських і зарубіжних стартапів, а й самі займаються інхаус-розробленням, створюючи IT-рішення для власних потреб [9].

На нашу думку, саме описані вище імперативи переходу від консервативної політики організації інноваційного процесу в АПК до новітніх форм співпраці з альтернативними формами залучення фінансових ресурсів в інноваційні рішення для потреб галузі є фундаментом її подальшого розвитку та поступальними кроками до відмови від бюджетного дотування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, аналіз джерел фінансування стартапів довів, що основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів в АПК 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, у початкові стадії впровадження проектів. Через економічну нестабільність у 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 для потреб реалізації інноваційного процесу в АПК, готових інвестувати в прогресивні інноваційні проекти, що дасть змогу стартаперам легше залучати необхідні фінансові ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Hwang V. The Startup Movement Is Not About Startups, Actually. Forbes: Business and Financial Magazine. 2014. January 3. URL: <https://www.forbes.com/sites/victorhwang/2014/01/03>.
2. Геєць В.М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. Економіка України. 2015. № 1. С. 14.
3. Саліхова О.Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. К., 2012. С. 582.
4. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Створення статистичного підґрунтя для оцінки особливостей інноваційних стартапів України. Статистика України. 2016. № 1. С. 18-21.
5. Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <http://www.startupranking.com/countries>.
6. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2013. № 52. С. 122-128.
7. Правило трех F – золотое правило ведения успешного бизнеса. URL: <http://www.miond.de/pravilo-treh-f/>.
8. Українців опередили про чергове «незначне» зростання цін. URL: <http://economics.unian.ua/finance>.
9. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? URL: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>.
10. Дуб А.Р., Хлопецька М.-С.Б. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 1. С. 87-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_22.
11. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 № 5080-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
12. Онлайн-опитування «Становлення стартапів в Україні». URL: https://docs.google.com/forms/d/134fl385fEWH2lzP-fQhXPAdMOt-F7IEMXT3QAG_K5Jk/viewform.
13. Технологічна платформа «Агротехнополіс». URL: <http://www.iipnaan.com.ua/platforma-ahrotekhnopolis.html>.

REFERENCES:

1. Hwang V. The Startup Movement Is Not About Startups, Actually [Electronic resource] / V. Hwang // Forbes: Business and Financial Magazine [Online edition]. – 2014. – January 3. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/victorhwang/2014/01/03>.
2. Heiets V.M. Bariery na shliakhu rozvytku promyslovosti na innovatsiinii osnovi ta mozhlyvosti yikh podo-lannia // Ekonomika Ukrainy. – 2015. – № 1. – S. 14.
3. Salikhova O.B. Vysokotekhnolohichni vyrobnytstva: vid metodolohii otsinky do pidnesennia v Ukraini: monohrafiia; NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnouzuv. – K., 2012. – S. 582.
4. Saliikhova O.B., Kurchenko O.O. Stvorennia statys-tychnoho pidgruntia dlia otsinky osoblyvostei innovatsiinykh startapiv Ukrainy // Statystyka Ukrainy. – 2016. – № 1. – S. 18-21.
5. Startup Ranking. Countries Ranking [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.startupranking.com/countries>.
6. Chazov Ye. Startap yak nova forma vedennia biznesu / Ye. Chazov // Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii. – 2013. – № 52. – S. 122-128.
7. Pravlyto trekh F – zolotoe pravlyto vedenyia uspeshnoho byznesa [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.miond.de/pravilo-treh-f/>.
8. Ukraintsiv poperedyly pro chervove «neznachne» zrostantnia tsin [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://economics.unian.ua/finance>.
9. Startap-inkubatory ta biznes-akselatory: shcho i de shukaty? [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news>.
10. Dub A.R. Dzherela finansuvannia startapiv ta mozhlyvosti yikh zaluchennia v Ukraini / A.R. Dub, M.-S.B. Khlopetska // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. – 2016. – Vyp. 1. – S. 87-92. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_22.
11. Zakon Ukrainy «Pro instytuty spilnoho investuvannia» vid 05.07.2012. № 5080-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
12. Onlain-opytuvannia «Stanovlennia startapiv v Ukraini» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://docs.google.com/forms/d/134fl385fEWH2lzP-fQhXPAdMOt-F7IEMXT3QAG_K5Jk/viewform.
13. Tekhnolohichna platforma «Ahrotekhnopolis» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.iipnaan.com.ua/platforma-ahrotekhnopolis.html>.

Dumanska I.Yu.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations,
Khmelnytskyi National University*

START-UP AS A PLATFORM FOR FINANCING INNOVATION PROCESS IN AIC

The article defines the start-up, analyses the main differences between the start-up and the usual forms of doing business. The possibilities and obstacles of attracting funds for the development and implementation of innovative projects in the current conditions of economic and political instability in Ukraine are revealed. Untapped sources of financial support for start-ups are identified.

Start-up is a new, newly created company that builds its business on the basis of innovation or innovative technology, has a limited amount of resources (both human and financial), and plans to enter the market.

However, the most original idea does not always survive on the market and finds financing for development. Developers of start-ups need to make a lot of effort to find at least one source of funding, not to mention three or more. Initial financial support, on a rather loyal basis, can be provided by grant organizations to start-ups as compared to other investors.

In the West, crowdfunding platforms are widely used to raise funds for start-ups. In Ukraine, because of the low level of people's trust in the financial system, they whose purpose is to raise funds, are not popular and, accordingly, are not considered as a serious source of funds for project implementation. The main investors in start-ups today are business angels, business accelerators, and venture funds.

The volume of financial resources coming from business angels and business accelerators is smaller and is mainly directed to the initial stages of project implementation. Due to the economic instability in the state and the high risk of projects that are practically untapped in the financing of start-ups, there are banking institutions and the state.