

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTUP IN UKRAINE

У статті розглянуто проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. Сьогодні стартап-проекти в Україні набувають все більшого розвитку, адже криза змушує стартаперів бути більш креативними. Про це свідчать динаміка створення стартапів та сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку. Незважаючи на перспективи та позитивні тенденції розвитку стартап-індустрії, варто сказати про наявність проблем, таких як низький рівень володіння англійською мовою, низький рівень культури підприємництва, відсутність простої системи прийому платежів з-за кордону, несприятливий інвестиційний клімат, складнощі перебування іноземців в Україні. Незважаючи на проблеми, існують значні перспективи розвитку стартапів в Україні, оскільки позиція України на фоні інших пострадянських країн свідчить як про інвестиційну привабливість інноваційних рішень малого бізнесу в Україні, так і про хороші перспективи виходу нових українських продуктів на зовнішні ринки.

Ключові слова: стартап-проекти, інноваційна активність, проблеми та перспективи.

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития стартапов в Украине.

Сегодня стартап-проекты в Украине приобретают все большее развитие, ведь кризис заставляет стартаперов быть более креативными. Об этом свидетельствуют динамика создания стартапов и суммарное количество стартапов, которые постоянно есть на рынке. Несмотря на перспективы и положительные тенденции развития стартап-индустрии, стоит сказать о наличии проблем, таких как низкий уровень владения английским языком, низкий уровень культуры предпринимательства, отсутствие простой системы приема платежей из-за границы, неблагоприятный инвестиционный климат, сложности пребывания иностранцев в Украине. Несмотря на проблемы, существуют значительные перспективы развития стартапов в Украине, поскольку позиция Украины на фоне других постсоветских стран свидетельствует как об инвестиционной привлекательности инновационных решений малого бизнеса в Украине, так и о хороших перспективах выхода новых украинских продуктов на внешние рынки.

Ключевые слова: стартап-проекты, инновационная активность, проблемы и перспективы.

УДК 661.65

Жалдак Г.П.

к.е.н., старший викладач
кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

The article deals with the problems and prospects of development of startups in Ukraine. Today, startup projects in Ukraine are gaining momentum, as the crisis makes start-ups to be more creative. This is evidenced by the dynamics of the creation of startups and the total number of startups that are constantly on the market. Despite the prospects and positive trends in the development of the startup industry, it should be noted that there are problems, among which: low English language proficiency, low level of entrepreneurial cultures, lack of a simple system of payment acceptance from abroad, unfavorable investment climate, difficulties in staying foreigners in Ukraine. Most developed and implemented startup projects are aimed at the domestic consumer, but there are firms that are developing projects mainly for foreign consumers, using Ukraine as a "building site" only. Along with this, most entrepreneurs consider not to risk, but it is better to buy a ready-made business with a turnover than to invest in any innovations and create start-ups. Assessing the current situation, it is clear that the market for start-ups in Ukraine is in a rudimentary state and is determined by a moderate level of competition. This gives you the opportunity to open new interesting projects with a low level of risk. Despite the problems, there are significant prospects for the development of startups in Ukraine, since Ukraine's position against other post-Soviet countries shows both the investment attractiveness of innovative small business solutions in Ukraine and the good prospects for the emergence of new Ukrainian products to foreign markets. Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk. In connection with the foregoing, one can conclude that Ukraine has the potential to develop a market for start-up projects, but this requires both regulation of the legislative framework and raising the level of education of the population.

Key words: startup projects, innovative activity, problems and perspectives.

Постановка проблеми. Важливе місце в підвищенні рівня інноваційної активності України посідають стартап-проекти. Більшість розроблених та впроваджених стартап-проектів націлена саме на внутрішнього споживача, але є фірми, які розробляють проекти переважно для зарубіжних споживачів, використовуючи Україну лише як так званий будмайданчик. Водночас більшість підприємців бажають не ризикувати, а купувати готовий бізнес з обігом, ніж інвестувати в будь-які інновації та створювати стартапи. Оцінюючи наявну сьогодні ситуацію, розуміємо, що ринок стартапів в Україні перебуває в зачатковому стані й визначається помірним рівнем конкуренції. Саме це дає можливість відкривати нові цікаві проекти з меншим рівнем ризику. Так, за словами М. Титарчука, за останній час було відкрито більш ніж 2 тис. стартапів, а за останні 5 років було інвестовано понад

\$400 млн. в українські стартапи. За останній рік ця цифра склала \$88 млн. З огляду на те, що багато всесвітньо відомих стартапів створені українцями, планується створення фонду підтримки стартапів. Отже, дослідження основних проблем та перспектив розвитку стартапів є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку стартапів присвячені праці таких вчених, як К. Бояринова, Ж. Жигалкевич, М. Кравченко, Н. Ситник.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем і перспектив розвитку стартапів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стартап – це щойно започаткована компанія (може навіть і не бути юридичною особою), яка перебуває на стадії розвитку й будує свій бізнес на основі нових інноваційних ідей чи технологій.

За версією світового рейтингу стартап-сервісу “STARTUP RANKING”, в якому досліджувалася ситуація в 150 країнах, Україна посіла 37 місце за кількістю стартап-проектів, обігнавши Корею та Естонію [1]. Це є хорошим показником, оскільки у 2016 році Україна за цим рейтингом посідала лише 83 місце. За світовим рейтингом стартап-сервісу “STARTUP RANKING” у 2018 році Україна має 77 стартап-проектів, що вийшли на світовий ринок [1].

Водночас найбільш успішними компаніями у 2017 році за критерієм співвідношення заявленої мети та зібраних коштів стали [2] “Jollylook” (екологічна фотокамера для миттєвих знімків), адже проекту вдалося зібрати \$377 тис. замість \$15 тис., заявлених спочатку; “Senstone” (модний кулон для перетворення голосових заміток у текст), що сумарно підняла \$370 тис. (на 2 платформах); “UGARS Hurdy-Gurdy” (унікальні механічні музичні моделі), якій вдалося зібрати понад \$290 тис. У 2018 році загальний обсяг венчурних інвестицій майже у півтора рази перевищив показник 2017 року.

Важливо відзначити, що 49% усіх стартапів діють у Києві. Друга половина розподілилась всією територією України таким чином: Дніпропетровськ має 16%, Львів – 9%, Харків – 8%, Одеса – 6%, інші міста – 12% [3].

Сьогодні стартап-проекти в Україні набувають все більшого розвитку, адже криза змушує стартаперів бути більш креативними. Про це свідчать динаміка створення стартапів (щороку на українському ринку з’являються від 300 до 500 нових стартапів); сумарна кількість стартапів, які постійно є на ринку (на ринку вдало працюють близько 900 проектів). Приблизно з 600 стартапів в рік дійсно реалізуються лише кілька десятків або сотень (20–400) [4].

Значна частина стартап-проектів (83%) у 2017 році успішно збрала потрібні суми, а були й такі, що збрали набагато більше. Одним із таких проектів є “Magbulb”.

Українська команда вивела на “Kickstarter” магнітні адаптери для ламп “Magbulb”. Спочатку метою компанії був збір \$3 000, але творці збрали потрібну суму за дві години. На момент написання цієї статті “Magbulb” збрали понад \$8 000 [5].

“Magbulb” – це два магнітних адаптера, один з яких кріпиться до лампи, а інший – до її патрону. З використанням “Magbulb” лампу не потрібно вкручувати в патрон, адже її можна вставити одним простим рухом.

Серед переваг винаходу команда називає простоту й безпеку під час заміни ламп, а також легкість використання. Команда пропонує цілу низку цінових варіантів: від \$42 за три комплекти до \$1 000 за 100 пар адаптерів. До кінця компанії “Magbulb” залишається 40 днів. Збирати лампи будуть в Києві.

Отже, хоч і не всі стартап-проекти доходять до стадії продажу продуктів, така тенденція позитивно впливає на розвиток економіки країни, формує її позитивний інвестиційний імідж і дає змогу молодим бізнесменам реалізувати свою комерційну ідею. Все ж таки запустити стартап в Україні не так просто. Причому це стосується не тільки України, але й перспектив молодих амбітних підприємців за кордоном.

Зараз в Україні найпопулярнішими є ідеї, пов’язані зі створенням різних девайсів, систем підключення до Інтернету, інтернет-іграшок, різноманітних технічних рішень для ведення електронної торгівлі, а також ідеї, які вдосконалюють роботу із серверами та сайтами. Однак стартап – це не тільки ІТ-сфера, але й інші нові ефективні рішення в бізнесі.

Яскравим прикладом є інноваційна ідея українки Ганни Мариненко, якій вдалося зібрати для свого стартапу на ресурсі “Kickstarter” понад 180 тисяч доларів. Сутність в тому, що виробництво ковдр і шарфів аж ніяк не є новинкою, проте киянка в’яже без спиць, руками, отримуючи на виході унікальні вироби з вовни мериноса. Українці вдалося вийти на ринки США та Європи: один шарф коштує 150 доларів, ковдра – 900. Цей проект є яскравим прикладом того, що якщо в людини є інноваційні ідеї, можливість їх продемонструвати та втілити у життя, то завжди знайдеться покупець, який оцінить і придбає [6].

Проте експерти все ще сперечаються про якість вітчизняних стартапів: одні вважають, що українські стартапи поки не можуть конкурувати із західними, інші – що рівень якості таких проектів значно зріс. Інтерес до українських стартапів з боку іноземних інвесторів також помітно збільшився, хоча більшою частиною інвесторів залишаються саме вітчизняні [7].

Незважаючи на перспективи та позитивні тенденції розвитку стартап-індустрії, варто сказати про наявність проблем.

1) Низький рівень володіння англійською мовою. Перша проблема, з якою стикаються українські стартапи, – це низький рівень володіння англійською мовою серед населення. Проблема полягає в тому, що українські підприємці часто не отримують всієї необхідної підтримки через мовний бар’єр від інвесторів та партнерів. Коли людина не знає англійську хоча б на базовому рівні, це заважає всьому: міжнародному співробітництву, освоєнню нових ринків, спілкуванню з інвесторами. В Україні складно знайти співробітників в команду, оскільки більшість фахівців з хорошим потенціалом не дотягує навіть до рівня Intermediate у знанні англійської, а серед зарубіжних фахівців та інвесторів майже ніхто не знає української мови.

2) Відсутність культури підприємництва. Наступна проблема полягає в низькому рівні культури підприємництва в країні. Багато українців досі вірять в те, що чесною працею грошей не заробиш. На жаль, це одна з причин, що не дає ринку стартап-проектів в Україні розвиватися на належному рівні. Наприклад, показовою є хвиля закриття ФОП. Хоча це не найкращий варіант для оформлення стартапу як суб'єкта підприємницької діяльності, проекти з одним засновником найчастіше оформлялися саме як ФОП, тому що це було просто й не займало багато часу. У реальному житті функціонуючий бізнес далеко не завжди приносить прибуток відразу, адже йому ще потрібно вийти на самоокупність, а додаткові обмеження не сприяють зміцненню бізнесу.

3) Відсутність простої системи прийому платежів з-за кордону. Ще однією складністю, з якою доведеться зіткнутися стартапу, – це додаткові перешкоди під час прийому платежів з-за кордону. Сутність стартапу полягає в розширенні та освоєнні нових ринків. Однак отримувати платежі з цих ринків підприємцю може бути проблематично, тому що система електронного переказу коштів не дає змогу іноземцям відправляти гроші на рахунки українських юридичних осіб, отже, всі перекази необхідно робити через банк.

4) Складнощі перебування іноземців в Україні. Для стартапу одним з найважливіших етапів є угода з інвестором. Йдеться не тільки про гроші, адже набагато важливішим є той факт, що інвестори підтримують та контролюють розвиток проекту. Для цього потрібно контактувати з командою, а це не тільки спілкування по Skype, але й можливість приїхати в країну, влаштувати зустріч на території робочого простору стартапу. В Україні зробити це буває непросто. Резиденти більшості держав, з яких можна очікувати приплив інвестицій, можуть перебувати в Україні 90 днів зі 180. Щоби перебувати в країні довше, потрібно отримувати дозвіл на тимчасове проживання. Цей дозвіл необхідно продовжувати щороку. Такі складнощі, звичайно ж, лякають більшість потенційних інвесторів. Залучення співробітників з інших країн також є проблемою, адже для іноземного фахівця потрібно оформляти дозвіл на роботу, що є досить копіткою справою.

5) Поганий інвестиційний клімат та імідж держави. Деякі аналітики заявляють, що потенційних інвесторів відлякує від України військовий конфлікт, який відбувається на сході країни. Однак насправді війна – не виправдання. Навпаки, ці обставини мають стимулювати населення працювати активніше й заробляти більше. Наприклад, в Ізраїлі вже 40 років йде війна. Однак це не завадило ізраїльським стартапам в непростому для країни 2014 році залучити більш ніж \$3,5 млрд. інвестицій. Українські стартапи за

2010–2015 роки отримали загалом \$280 млн. Більш того, Ізраїльське управління інновацій в кінці 2016 року запровадило програму, згідно з якою іноземні підприємці, які бажають заснувати свій бізнес у країні, будуть отримувати дворічні стартап-візи, допомогу в адаптації та матеріальну підтримку до \$52 000. Проблема криється в іміджі країни та стані внутрішнього ринку. Директор “TechStars” (Бостон, США) і колишній партнер українського стартап-акселератора “Eastlabs” Евелін Буцацька в одному з інтерв'ю говорила, що багато американських інвесторів сприймають Україну як країну постійних проблем: «то корупція, то війна» [8].

Висновки з проведеного дослідження. Вектор розвитку українського ринку стартапів визначається перш за все рівнем розвитку держави загалом. Невисокий рівень користування населенням Інтернетом (лише 44%), особливо серед старшого покоління, відносно невисока платоспроможність українців, відсутність розвинутої клієнтської бази та інші фактори здійснюють прямий вплив на формування ринку. З огляду на це стартап-проекти України націлені на внутрішнього споживача й значно поступаються за масштабною проектам з Росії, Азії та США, що робить неможливим їх застосування на міжнародному рівні.

Проте існують випадки, коли українські компанії, що працюють у цій сфері, розробляють проекти для зарубіжних споживачів, використовуючи Україну лише як так званий «будмайданчик». Також в Україні дуже слабо розвинене венчурне інвестування. Сьогодні більшість підприємців вважає за краще купити готовий бізнес з обігом, ніж інвестувати в будь-які інновації.

Оцінюючи наявну ситуацію, бачимо, що ринок стартапів в Україні перебуває в зачатковому стані та визначається майже повною відсутністю конкуренції. У США, наприклад, будь-яка сфера ведення бізнесу зустрічає новачка в кращому разі десятком конкурентів, але майже повна відсутність конкуренції дає змогу сьогодні відкривати нові цікаві проекти з мінімальним ризиком.

Отже, Україна має потенціал до розвитку ринку стартап-проектів, але для цього потрібно як урегулювати законодавчу базу, так і підвищити рівень освіченості, на що спрямуємо наші подальші розвідки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Світовий рейтинг стартап-сервісу STARTUPRANKING. URL: <https://www.startupranking.com/countries> (дата звернення: 19.03.2019).
2. Українські стартапи зібрали майже \$2 млн. в 2017 році. URL: <https://korrespondent.net/ukraine/3886853-ukraynskye-startapy-sobraly-pochty-2-mln-v-2017-hodu> (дата звернення: 19.03.2019).

3. Сотня найуспішніших українських стартапів. URL: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id543> (дата звернення: 19.04.2019).

4. Інтерв'ю з експертами українського інтернет-ринку. *Український інтернет-журнал*. URL: <http://www.ain.ua> (дата звернення: 20.02.2019).

5. Magbulb – World's First Magnetic Lightbulb Socket. URL: <https://www.kickstarter.com/projects/864631672/magbulb-worlds-first-magnetic-lightbulb-socket> (дата звернення: 20.02.2019).

6. Гігантські в'язані речі українського дизайнера вразив користувачів KickStarter. URL: <https://ru.tsn.ua/ukrayina/gigantskie-vyazanye-veschi-ukrainskogo-dizaynera-porazili-polzovateley-kickstarter-546095.html> (дата звернення: 21.01.2019).

7. Еволюція стартап-індустрії в Україні очима венчурних капіталістів. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/evolyuciya-startap-industrii-v-ukraine-glazami-venchurnyh-kapitalistov> (дата звернення: 19.03.2019).

8. Гуру стартапів Евелін Бучацький: Війна не повинна бути виправданням того, що Україна не рухається вперед. URL: <https://www.obozrevatel.com/interview/04128-guru-startapov-i-soosnovatel-ua50-evelin-buchatskij-vojna-v-ukraine-ne-dolzha-byit-opravdaniem-tomu-chto-strana-ne-dvizhetsya-vpered.htm> (дата звернення: 19.03.2019).

REFERENCES:

1. Svitoviy reyting startap-servisu STARTUPRANKING [The world-wide startup service STARTUPRANKING]. Available at: <https://www.startupranking.com/countries> (accessed: 19 March 2019).

2. Ukrainski startapi zibrali mayzhe \$2 mln. v 2017 rotsi [Ukrainian startups have collected almost \$2 million in 2017]. Available at: <https://korrespondent.net/ukraine/3886853-ukraynskye-startapy-sobraly-pochty-2-mln-v-2017-hodu> (accessed: 19 March 2019).

3. Sotnya nayuspishnishih ukrainskih startapiv [One hundred most successful Ukrainian startups]. Available at: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id543> (accessed: 19 April 2019).

4. Interv'yu z ekspertami ukrayinskogo Internet-rinku. *Ukrayinskiy internet-zhurnal* [Interview with experts of the Ukrainian Internet market. *Ukrainian Internet magazine*]. Available at: <http://www.ain.ua> (accessed: 20 February 2019).

5. Magbulb – World's First Magnetic Lightbulb Socket. Available at: <https://www.kickstarter.com/projects/864631672/magbulb-worlds-first-magnetic-lightbulb-socket> (accessed: 20 February 2019).

6. Gigantski v'yazani rechi ukrainskogo dizaynera vraziv koristuvachiv KickStarter [The giant knitted things of the Ukrainian designer impressed KickStarter users]. Available at: <https://ru.tsn.ua/ukrayina/gigantskie-vyazanye-veschi-ukrainskogo-dizaynera-porazili-polzovateley-kickstarter-546095.html> (accessed: 21 January 2019).

7. Evolyutsiya startap industrii v Ukraini ochima venchurnih kapitalistiv [The evolution of the startup of industry in Ukraine through the eyes of venture capitalists]. Available at: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/evolyuciya-startap-industrii-v-ukraine-glazami-venchurnyh-kapitalistov> (accessed: 19 March 2019).

8. Guru startapiv Evelin Buchatskiy: Viyana ne povinna buti vipravdanniam togo, scho Ukraina ne ruhaetsya vpered [Guru of start-ups Evelin Buchatsky: The war should not be a justification for Ukraine not moving forward]. Available at: <https://www.obozrevatel.com/interview/04128-guru-startapov-i-soosnovatel-ua50-evelin-buchatskij-vojna-v-ukraine-ne-dolzha-byit-opravdaniem-tomu-chto-strana-ne-dvizhetsya-vpered.htm> (accessed: 19 March 2019).

Zhaldak Hanna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Marketing
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute”

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF STARTAP IN UKRAINE

The purpose of the article. Today, startup projects in Ukraine are gaining momentum, as the crisis makes start-ups to be more creative. This is evidenced by the dynamics of the creation of startups (every year in the Ukrainian market there are 300 to 500 new startups); the total number of startups that are constantly on the market (about 900 projects work successfully in the market); about 600 startups per year are actually sold only a few dozen (20–400).

Methodology. The theoretical basis of the study is the work about the theory and practice of using startup-models of foreign and domestic scientists. Methodological basis of scientific research is chosen desk analysis and content analysis in the process of studying experience in the development of startups; monographic – to study the experience and practice of startup-models; a comparative analysis – a despite the prospects and positive trends in the development of the startup industry, it should be noted that there are problems.

Results. Now in Ukraine, the most popular ideas are the creation of various devices, Internet connection systems, Internet toys, various technical solutions for e-commerce, as well as ideas that will improve the work with servers and sites. But the startup – this is not only the IT sphere, but also other new efficient solutions in business.

Despite the problems, there are significant prospects for the development of startups in Ukraine, since Ukraine's position against other post-Soviet countries shows both the investment attractiveness of innovative small business solutions in Ukraine and the good prospects for the emergence of new Ukrainian products to foreign markets.

Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk.

Practical implications. Let us pay a special attention to the so-called extra features of service as a socio-economic phenomenon, which are peculiar to it in terms of the post-industrial development of the economy when certain types of service serve as public benefits, have to satisfy peculiar needs of the people and are characterized in the scientific literature as nonmarket.

Value/originality. In our work, we considered an issue of development of startup. Assessing the current situation, it is clear that the market for startups in Ukraine is in its infancy and is determined by almost complete lack of competition. In the United States, for example, every field of business is meeting a novice at best, with dozens of competitors. But the almost complete lack of competition allows today to open new interesting projects with minimal risk.

In the light of the foregoing, one can conclude that Ukraine has the potential to develop a market for start-up projects, but this requires both the legislative framework and the level of education that we will direct our further intelligence.