

## **ПІДПРИЄМНИЦТВО**

**УДК 658**

**М. Є. Адамів, Д. С. Лиса**  
Національний університет “Львівська політехніка”

### **СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАП-ПІДПРИЄМСТВ**

<https://doi.org/>

© Адамів М. Є., Лиса Д. С., 2023

**Обґрунтовано актуальність створення стартап-підприємств та необхідність залучення інвестицій для їхнього розвитку. Розглянуто та проаналізовано різні підходи до визначення сутності стартапу, на підставі чого уточнено трактування понять “стартап” та “стартап-підприємство”. Ідентифіковано та охарактеризовано базові раунди фінансування стартап-підприємств із зазначенням обсягів коштів, які можна отримати на кожній стадії. Проаналізовано тенденції інвестування у вітчизняні стартап-компанії.**

**Ключові слова:** стартап; стартап-підприємство; інвестиції; інновації; ідея; проєкт; раунд; фінансування.

#### **Постановка проблеми**

У сучасних висококонкурентних та динамічних умовах господарювання однією із запорок забезпечення розвитку підприємницьких структур є запровадження інноваційних продуктів. Адже ключем до успіху в сучасній економіці є знання та розробки, що стосуються, зокрема, комунікацій, інформації, програмного забезпечення, гаджетів. Проте розроблення та комерціалізація інноваційної продукції зазвичай потребують значних фінансових ресурсів, які в сучасних умовах або обмежені, або важкодоступні. Саме тому дедалі більшого поширення у бізнес-середовищі набувають стартап-підприємства. Кількість всесвітньо відомих компаній, які починали свій шлях у формі стартапу та завдяки реалізації ефективного комплексу заходів успішно розвивалися, уже доволі велика. Це певною мірою створює ілюзію, що інноваційна ідея за короткий проміжок часу може перетворитись на успішний бізнес. Проте для досягнення такого результату необхідні значні зусилля колективу працівників на шляху від зародження ідеї до її успішної реалізації. Проте досі не вирішена проблема встановлення уніфікованого розуміння сутності стартап-підприємств та особливостей фінансування їхньої діяльності.

#### **Актуальність дослідження**

Ринок стартапів динамічно розвивається у світі, зокрема, й в Україні. Загальний обсяг інвестицій в українські технологічні компанії у 2021 р. сягнув 832 млн дол., що на 45 % більше, ніж у 2020 р. Три компанії – Firefly Aerospace, Grammarly і People.ai – залучили понад 58 % від загального обсягу венчурних інвестицій в українські компанії [1]. У першому кварталі 2022 р., попри широкомасштабну російську агресію, розвиток ринків приватних технологічних інвестицій не припинився. За результатами січня – березня 2022 р. було реалізовано 11 венчурних угод на суму 11,5 млн дол., три угоди на ринку приватного капіталу на суму 4 млн дол. та вісім екзитів на суму 135 млн дол. Варто також

зазначити, що міжнародні компанії не припинили відкриття нових R&D центрів та офісів в Україні. І навіть більше, міжнародні технологічні компанії та вітчизняні ІТ-спільноти запропонували перелік програм для підтримки українських стартап-підприємств [2].

Сьогодні в Україні найзатребуванішими галузями, якими цікавляться венчурні та приватні інвестори, є [1, 2]: аграрні технології, дистанційна робота, сфера освіти, медичні технології, маркетинг та продажі, екологічні технології, фінансові послуги та автоматизація бізнес-процесів. Крім того, машинне навчання та штучний інтелект завжди залишаються привабливими для інвесторів та переплітаються із різними інноваційними технологіями.

Зацікавлення інвесторів вищезазначеними сферами є цілком обґрунтованим, адже в разі зростання рівня розвитку економіки виникає дефіцит кваліфікованих кадрів, а це збільшує попит на процеси автоматизації та диджиталізації. Крім того, чимало підприємств накопичують значні обсяги даних, які потрібно аналізувати, упорядковувати та прогнозувати. Отже, проблема активізування діяльності стартап-підприємств в Україні в контексті прогресивного розвитку національної економіки є вкрай актуальною.

### Формулювання мети статті

Мета статті – уточнити сутність понять “стартап” і “стартап-підприємство”, а також розкрити особливості фінансування діяльності стартап-підприємств на різних етапах.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблеми функціонування стартапів як форми підприємницької діяльності стали предметом досліджень низки науковців, зокрема, таких як В. В. Поліщук, Л. І. Гладка, І. О. Зайцева, Н. Т. Рудь, Б. В. Богатко, Н. О. Іванченко, О. Б. Саліхова, Ж. А. Говоруха, О. С. Подскребко та інші. Задля досягнення єдиного розуміння сутності стартапу розглянемо підходи різних авторів до визначення цього поняття (див. таблицю).

### Підходи різних авторів до визначення поняття “стартап”

Автори	Визначення
В. Поліщук [3]	Стартап – новостворена компанія, бізнес якої ґрунтується на інноваційних технологіях, яка не вийшла на ринок або щойно почала на нього виходити та має потребу в залученні зовнішніх ресурсів
А. Пахва [4]	Стартап – це бізнес-структура, що розвивається на основі революційних інновацій, створена для вирішення проблеми шляхом надання нових пропозицій в умовах надзвичайної невизначеності
О. Мрихіна [5]	Стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями
Е. Ріс [6]	Стартап – громадська інституція, створена для розроблення нового продукту чи послуги в умовах надзвичайної невизначеності
О. Касич [7]	Стартап — це процес для реалізації абсолютно молодого проекту за короткий термін з мінімальними капіталовкладеннями
Н. Рудь [8]	Стартапом може виступати не лише компанія, а й окремий проект в її межах, якщо він містить: ідею, наявну команду, вдале та своєчасне залучення ресурсів, концепцію ринкової діяльності

На сучасному етапі проблеми функціонування стартап-підприємств досліджують не лише науковці, а й інвестори та безпосередньо стартапери, які можуть поділитися своїми знаннями та досвідом. Наприклад, американський підприємець Ерік Ріс розглядає стартап як інституцію, а не

лише продукт. Автор зазначає, що стартапи потребують застосування нового типу управління, яке відповідатиме вимогам середовища надзвичайної невизначеності [6].

Наведені у таблиці підходи до трактування сутності стартапів можна умовно поділити на дві групи. Науковці першої групи розглядають стартап як організацію (бізнес-структуру чи громадську інституцію), тоді як автори з другої визначають стартап як процес. Варто зазначити, що Н. Рудь [8] розуміє під стартапом не лише підприємство, а й конкретний проект. Такий поділ наукових поглядів істотно ускладнює розуміння сутності стартапу та потребує його уніфікування.

### **Виклад основного матеріалу**

Слово “стартап” (“start-up”) іншомовне та в перекладі з англійської мови означає “запустити”. Отже, вважаємо, що недоцільно розглядати стартап як організацію. Проаналізувавши наукові праці та практичні матеріали за проблемою дослідження [1–10], можемо уточнити сутність стартапу, під яким пропонуємо розуміти процес створення та виведення на ринок інноваційного продукту, який потребує залучення фінансових ресурсів, для оперативного вирішення конкретних проблем в умовах високого рівня невизначеності. Підприємство, яке займатиметься реалізацією цього процесу, доцільно називати стартап-підприємством.

Однією із ключових проблем функціонування стартап-підприємств є обмежене фінансування. Як відомо, створення та реалізація інноваційних ідей зазвичай потребують великого обсягу фінансових ресурсів. Хоч наукових публікацій стосовно проблем розвитку інноваційних підприємств доволі багато, особливості фінансування діяльності стартап-підприємств із виділенням його джерел та етапів розкрито недостатньо.

На сучасному етапі альтернативою для традиційних джерел фінансування (власних коштів підприємств або банківських кредитів) є фонди venture capital (VC) і private equity (PE). Особливістю фонду типу VC є інвестування в технологічні стартап-підприємства, які швидко розвиваються. У таких бізнес-структур вже є інноваційний продукт, однак їм необхідні фінансові ресурси для розширення своєї діяльності та забезпечення беззбиткової роботи. Особливістю фонду типу PE є інвестування в зрілі компанії, що працюють у традиційних галузях економіки. Фінансові ресурси таким підприємствам потрібні для вирішення нагальних проблем, виходу зі стану стагнації та забезпечення можливостей для зростання.

Динамічний розвиток бізнес-середовища істотно змінив фінансування діяльності стартап-підприємств. Ще кілька років тому доступних варіантів збирання коштів для таких бізнес-структур було доволі небагато, але останнім часом помітний сплеск фінансування стартап-підприємств на різних етапах їхнього розвитку. Власник стартап-підприємства повинен чітко розуміти ключові етапи його розвитку та особливості фінансування стартап-проектів на кожному з цих етапів, щоб залучити необхідний обсяг фінансових ресурсів.

Нижче виокремимо базові стадії (раунди) фінансування діяльності стартап-підприємств та розкриємо їхні ключові особливості [9, 10]:

1. Раунд попереднього фінансування (Pre-seed) – відбувається настільки рано, що доволі часто цю стадію не розглядають як етап залучення фінансових коштів. Раунд попереднього фінансування зазвичай стосується періоду, протягом якого стартап-підприємство розпочинає свою діяльність. Здебільшого на цьому етапі використовують наявні власні ресурси для забезпечення масштабування стартапу. Власники стартап-підприємств інвестують власні ресурси та намагаються створювати оригінальні інноваційні ідеї. На стадії попереднього фінансування стартап-підприємства оцінюють від 10 тис. дол. до 100 тис. дол., а їхні проекти можуть одержати фінансування до 50 тис. дол.

2. Після раунду попереднього фінансування настає стадія початкового фінансування (Seed). Майже 29 % стартап-підприємств зазнає невдачі, тому що в них закінчується капітал під час “завантаження”. Це значною мірою актуалізує важливість достатнього фінансового забезпечення на початковому етапі розвитку стартап-підприємства. Початкове фінансування дає змогу таким бізнес-

структурам покривати необхідні витрати на створення інноваційного продукту, підготовку маркетингових інструментів, формування колективу працівників та подальші дослідження ринку. На стадії початкового фінансування стартап-підприємства оцінюють від 3 млн дол. до 6 млн дол., а перспективний стартап-проект може отримати фінансування від 50 тис. дол. до 3 млн дол.

3. Раунд фінансування серії А (Series A) – це перша стадія фінансування венчурного капіталу. На цьому етапі стартап-підприємство повинно мати розроблений продукт та клієнтську базу з постійним потоком доходу. Такий раунд фінансування є вигідною можливістю, яка дасть змогу стартап-підприємствам масштабувати себе на різних ринках. На цьому етапі власники стартап-підприємств повинні ознайомитись з особливостями фандрайзингу та почати налагоджувати зв'язки із венчурними капітальними компаніями. Американські підприємці рекомендують дотримуватися правила “30–10–2” щодо визначення потенційних інвесторів. Згідно з цим правилом потрібно знайти тридцять інвесторів, які будуть готові вкладати власні кошти у стартап-проекти. Потрібно пам'ятати, що десять із цих тридцяти інвесторів можуть виявити інтерес до пропонованої інноваційної ідеї, тоді як лише два з них реально інвестуватимуть свої кошти. Стартап-підприємства вартістю від 10 млн дол. до 30 млн дол., які мають обґрунтований бізнес-план, можуть залучити до 10 млн дол. на етапі фінансування серії А.

4. Раунд фінансування серії В (Series B) стосується стартап-підприємств, які пройшли попередні три етапи фінансування, мають достатню базу клієнтів разом із постійним потоком доходу та переконали інвесторів, що можуть досягати успіху в більших масштабах. На цьому етапі інвестори фінансують розвиток стартап-підприємств у контексті нарощення обсягів їхньої діяльності та збільшення частки ринку, формування нових структурних підрозділів (з маркетингових питань, розвитку бізнесу, задоволення потреб клієнтів). Раунд фінансування серії В дає змогу стартап-підприємствам ефективно розвиватися, задовольняти різноманітні вимоги клієнтів, а також конкурувати на ринках із високим рівнем конкуренції. Стартап-підприємства вартістю від 30 млн дол. до 60 млн дол. можуть залучити до 30 млн дол. на етапі фінансування серії В.

5. Раунд фінансування серії С (Series C) стосується стартап-підприємств, які шукають більших обсягів фінансування з метою створення нових інноваційних продуктів, виходу на нові ринки, а також придбання інших неефективних стартапів у своїй чи суміжній галузі. Зазвичай на цьому етапі стартап-підприємство вже підтвердило свою успішність, а тому нові інвестори зацікавлені у співпраці, інвестуючи значні суми коштів в ефективні стартап-проекти й утверджуючи цим власну позицію провідних інвесторів. Стартап-підприємства зі зростанням бізнесу вартістю від 100 млн дол. до 120 млн дол. можуть залучити до 50 млн дол. на етапі фінансування серії С.

6. Переходити до наступного раунду фінансування серії D (Series D) потрібно доволі небагатьом стартап-підприємствам. Стадія фінансування серії D дає змогу підприємцям залучати кошти для вирішення проблем в умовах особливої ситуації. Таким прикладом може бути злиття компаній. Стартап-підприємство розглядає можливість фінансування серії D, якщо воно ще не стало публічним, але планує злитися із конкурентом на прийнятних умовах. Крім того, якщо стартап-підприємство не змогло досягти поставлених цілей за допомогою коштів серії С, то воно може залучити додаткові фінансові ресурси за допомогою фінансування серії D. Вартість стартап-підприємств на цій стадії може оцінюватись від 150 млн дол. до 300 млн дол., а вони здатні залучити до 100 млн дол.

7. Первинне публічне розміщення (ІРО) – перше розміщення акцій компанії із пропонуванням широкому загалу. Стартап-підприємства, які зростають і потребують фінансування, часто розміщують їх для отримання коштів, тоді як відомі успішні організації використовують таке розміщення, щоб дати змогу власникам стартап-підприємств продати акції широкій громадськості, з метою частково або повністю позбутись власності.

На рис. 1 схематично відображено ключові раунди фінансування діяльності стартап-підприємств та можливі обсяги залученого фінансування на кожній зі стадій.

Сутність та особливості фінансування стартап-підприємств

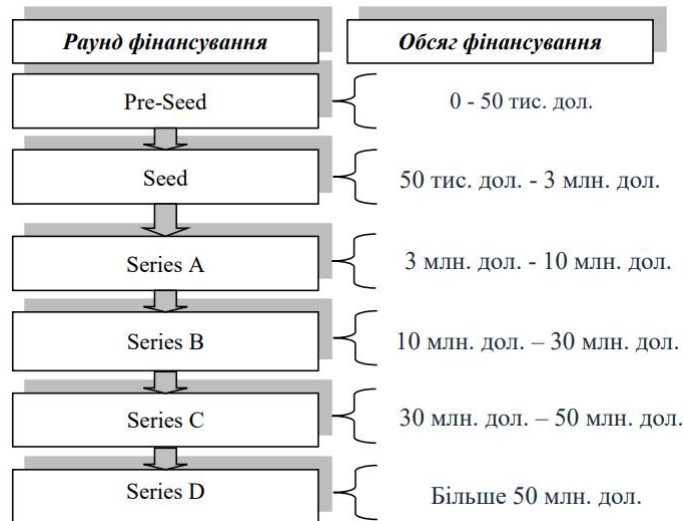


Рис. 1. Раунди та можливі обсяги фінансування стартап-підприємств [10]

Варто зазначити, що загальний обсяг VC (venture capital) та PE (private equity) інвестицій у вітчизняні технологічні компанії у 2021 р. досяг рекордного рівня 832 млн дол., що на 45 % більше від аналогічного показника 2020 р. Обсяг угод Seed у 2021 р. зріс на 100 % порівняно із попереднім роком і сягнув 84 млн дол., тоді як обсяг угод Series A зріс на понад 30 %, досягши 158 млн дол. [2].

На рис. 2 відображено динаміку обсягів інвестицій в українські стартап-підприємства за раундами фінансування упродовж 2014–2021 рр.

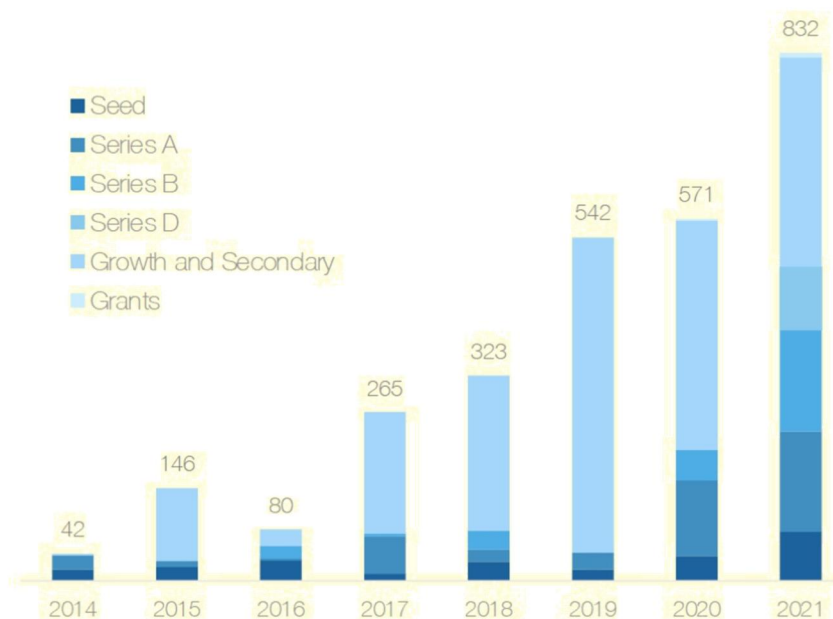


Рис. 2. Динаміка обсягів інвестицій в українські стартап-підприємства за раундами фінансування упродовж 2014–2021 рр., млн дол.) [2]

Зазначимо, що у 2021 р. понад 58 % від загального обсягу інвестицій в українські стартап-підприємства припадало на три найбільші стартап-компанії з українськими засновниками, а у 2019 р. цей показник становив 77 %. На рис. 3 відображено розподіл інвестицій між трьома найбільшими стартап-підприємствами впродовж 2019–2021 рр.



Рис. 3. Розподіл інвестицій між трьома найбільшими стартап-підприємствами впродовж 2019–2021 рр. [2]

Після залучення фінансування обсягом 200 млн дол. капіталізація компанії Grammarly досягла 13 млрд дол. Вона стала першим приватним українським декакорном, тобто стартап-підприємством вартістю 10 млрд дол. та більше. Компанія Firefly Aerospace залучила 75 млн дол. у раунді Series A, ключовим інвестором якої стала компанія DADA Holdings та надалі вклала додаткові 100 млн дол. Сьогодні вартість компанії Firefly Aerospace уже перевищує 1 млрд дол. За 2021 р. компанія People.ai залучила загалом 107 млн дол. від компаній Akkadian Ventures, Mubadala Ventures та інших інвесторів, що дало змогу досягти капіталізації обсягом 1,1 млрд дол.

Варто зауважити, що міжнародні VC фонди продовжують надавати перевагу стартап-проектів на ранніх стадіях: у 2021 р. фінансування проектів на ранніх стадіях збільшилося на 50 % із подвоєнням інвестицій на стадії Seed. Зокрема, угоди на ранніх стадіях (Seed та Series A) перевищили 240 млн дол.

### Висновки та перспективи подальших досліджень

Сучасний стан розвитку економіки України потребує вирішення проблем активізування підприємницької діяльності, зокрема й у формі стартапів. Результати аналізування наукових праць та практичних матеріалів дали змогу уточнити сутність стартапу, під яким доцільно розуміти процес створення та виведення на ринок інноваційного продукту, який потребує залучення фінансових ресурсів, для оперативного вирішення конкретних проблем в умовах високого рівня невизначеності. Підприємство, яке займатиметься реалізацією цього процесу, доцільно називати стартап-підприємством.

Однією із ключових перешкод на шляху розвитку стартап-підприємств є обмеженість фінансових ресурсів, що потребує залучення зовнішнього фінансування. Результати вивчення літературних джерел дали змогу виокремити базові стадії (раунди) фінансування діяльності стартап-підприємств, а саме: раунд попереднього фінансування (Pre-seed), протягом якого стартап-підприємство розпочинає свою діяльність (на цій стадії стартап-підприємства оцінюють від 10 тис. дол. до 100 тис. дол., а їхні проекти можуть одержати фінансування до 50 тис. дол.); раунд початкового фінансування (Seed), у межах якого стартап-підприємства отримують змогу покривати необхідні витрати на створення інноваційного продукту, підготовку маркетингових інструментів, формування колективу працівників та ведення подальших досліджень ринку (на цій стадії стартап-підприємства оцінюють від 3 млн дол. до 6 млн дол., а перспективний стартап-проект може отримати фінансування в обсязі від 50 тис. дол. до 3 млн. дол.); раунд фінансування серії A (Series A), на якому стартап-підприємство повинно мати розроблений продукт та клієнтську базу з постійним потоком доходу (на цій стадії стартап-підприємства вартістю від 10 млн дол. до 30 млн дол., які мають обґрунтований бізнес-план, можуть залучити до 10 млн дол.); раунд фінансування серії B (Series B) стосується стартап-підприємств, які пройшли попередні три етапи фінансування, мають достатню базу клієнтів разом із постійним потоком доходу та переконали інвесторів, що можуть досягти успіху в більших масштабах

(на цій стадії стартап-підприємства вартістю від 30 млн дол. до 60 млн дол. можуть залучити до 30 млн дол.); раунд фінансування серії C (Series C) стосується стартап-підприємств, які шукають більших обсягів фінансування з метою створення нових інноваційних продуктів, виходу на нові ринки, а також придбання інших неефективних стартапів у своїй чи суміжній галузі (на цій стадії стартап-підприємства зі зростанням бізнесу вартістю від 100 млн дол. до 120 млн дол. можуть залучити до 50 млн дол.); раунд фінансування серії D (Series D) дає змогу підприємцям залучати кошти для вирішення проблем в умовах особливої ситуації (вартість стартап-підприємств на цій стадії може оцінюватись від 150 млн дол. до 300 млн дол., а вони здатні залучити до 100 млн дол.); первинне публічне розміщення (IPO), яке стартап-підприємства, що зростають і потребують фінансування, часто використовують для отримання коштів, тоді як відомі успішні організації застосовують його, щоб дати змогу власникам стартап-підприємств продати акції широкій громадськості й такм частково або повністю позбутись власності.

Перспективами подальших досліджень є розроблення теоретико-прикладних засад управління стартап-підприємствами.

### Список літератури

1. Sysoyev, Ye., Sychikova, Yu., & Torchylo, T. (2022). DealBook of Ukraine. URL: <https://inventure.com.ua/upload/library/aventuresdealbook22fnl-220425084027.pdf> (Access: 08.09.2022).
2. Kreston Ukraine, UVCA, AVentures, & ISE Corporate Accelerator (2022). Ukraine Deal Review 2021. Tech Venture Capital and Private Equity deals of Ukraine. URL: <https://www.slideshare.net/UVCA/ukraine-deal-review-2021-tech-venture-capital-and-private-equity-deals-of-ukraine> (Access: 08.09.2022).
3. Поліщук, В. В. (2018). Стартап проекти та їх оцінювання: конспект лекцій для студентів за спеціальністю 7.121 “Інженерія програмного забезпечення” факультету інформаційних технологій УжНУ. Ужгород: УжНУ.
4. Pahwa, A. (2019). What Is A Startup? *Feedough*, April, 30. URL: <https://www.feedough.com/what-is-startup> (Access: 08.09.2022).
5. Мрихіна, О. Б., Стояновський, А. Р., & Міркунова, Т. І. (2015). Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*, 9, 215–225.
6. Ries, E. (2011). *The Lean Startup. How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Edmonton: Portfolio Penguin.
7. Касич, А., & Джура, А. (2019). Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 24–31.
8. Рудь, Н., & Гордійчук, А. (2019). Економіка та організація інноваційної діяльності. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ.
9. Why do startups fail? CBinsights. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/> (Access: 09.09.2022).
10. Sajid, A. (2021). Startup Funding Stages You Should Know About. Cloudways. URL: [https://www.cloudways.com/blog/startup-funding-stages/?data1=18059204527&data2=&id=290872&gclid=CjwKCAjwvNaYBhA3EiwACgndgss9uy9nCaauMWz1QGYHaXQvOxJzw0yYqdziYuhk2AqwFRepyWhiLRoCswUQA\\_vD\\_BwE#pre-seed](https://www.cloudways.com/blog/startup-funding-stages/?data1=18059204527&data2=&id=290872&gclid=CjwKCAjwvNaYBhA3EiwACgndgss9uy9nCaauMWz1QGYHaXQvOxJzw0yYqdziYuhk2AqwFRepyWhiLRoCswUQA_vD_BwE#pre-seed) (Access: 05.09.2022).

### References

1. Sysoyev, Ye., Sychikova, Yu., & Torchylo, T. (2022). DealBook of Ukraine. Retrieved from: <https://inventure.com.ua/upload/library/aventuresdealbook22fnl-220425084027.pdf> (Access: 08.09.2022).
2. Kreston Ukraine, UVCA, AVentures, & ISE Corporate Accelerator (2022). Ukraine Deal Review 2021. Tech Venture Capital and Private Equity deals of Ukraine. Retrieved from: <https://www.slideshare.net/UVCA/ukraine-deal-review-2021-tech-venture-capital-and-private-equity-deals-of-ukraine> (Access: 08.09.2022).
3. Polishchuk, V. V. (2018). Startap proekty ta yikh otsiniuvannia: konspekt lektsii dlia studentiv za spetsialnistiu 7.121 “Inzheneriia prohramnoho zabezpechennia” fakultetu informatsiinykh tekhnolohii UzhNU [Startup projects and their evaluation: a summary of lectures for students in the specialty 7.121 “Software engineering” of the Faculty of Information Technologies of UzhNU]. Uzhhorod: UzhNU.
4. Pahwa, A. (2019). What Is A Startup? *Feedough*, April, 30. Retrieved from: <https://www.feedough.com/what-is-startup> (Access: 08.09.2022).

5. Mrykhina, O. B., Stoianovskyi, A. R., & Mirkunova, T. I. (2015). Perspektyvy startap-kompanii u konteksti konkurentospromozhnoho rozvytku ukrainskoho rynku vysokyykh tekhnolohii [Prospects of startup companies in the context of competitive development of the Ukrainian high-tech market]. *Aktualni problemy ekonomiky [Actual economy problems]*, 9, 215–225.

6. Ries, E. (2011). *The Lean Startup. How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Edmonton: Portfolio Penguin.

7. Kasych, A., & Dzhura, A. (2019). Startapy yak forma pidpriemnytskoi diialnosti: poniattia, znachennia, zarubizhnyi dosvid [Startups as a form of entrepreneurial activity: concept, meaning, foreign experience]. *Investytsii: praktyka ta dosvid [Investments: practice and experience]*, 2, 24-31.

8. Rud, N., & Hordiichuk, A. (2019) *Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti [Economy and organization of innovative activity]*. Lutsk: IVV Lutskoho NTU.

9. Why do startups fail? CBinsights. Retrieved from: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/> (Access: 09.09.2022).

10. Sajid, A. (2021). Startup Funding Stages You Should Know About. Cloudways. Retrieved from: [https://www.cloudways.com/blog/startup-funding-stages/?data1=18059204527&data2=&id=290872&gclid=CjwKCAjwvNaYBhA3EiwACgndgss9uy9nCauuMWz1QGYHaXQvOxJzw0yYqdziYuhk2AqwFRepyWhiLRoCswUQAvD\\_BwE#pre-seed](https://www.cloudways.com/blog/startup-funding-stages/?data1=18059204527&data2=&id=290872&gclid=CjwKCAjwvNaYBhA3EiwACgndgss9uy9nCauuMWz1QGYHaXQvOxJzw0yYqdziYuhk2AqwFRepyWhiLRoCswUQAvD_BwE#pre-seed) (Access: 05.09.2022).

M. Ye. Adamiv, D. S. Lysa  
Lviv Polytechnic National University

## THE ESSENCE AND FEATURES OF FINANCING STARTUP ENTERPRISES

Ó Adamiv M. Ye., Lysa D. S., 2023

The current state of development of Ukraine's economy requires solving the problems of intensifying entrepreneurial activity, including in the form of startups. The results of the analysis of existing scientific works and practical materials made it possible to clarify the essence of a startup, which should be understood as the process of creating and bringing to the market an innovative product which requires attracting financial resources to promptly solve specific problems under conditions of high uncertainty. Whereas an enterprise that will be engaged in the implementation of this process should be called a startup enterprise.

One of the key obstacles to the development of startup enterprises is the limited financial resources, which requires attracting external financing. The results of studying the literature allowed to identify the basic stages (rounds) of financing the activities of startup enterprises, namely: Pre-seed round, during which a startup enterprise starts its activities (at this stage, startup enterprises are valued at \$10 thousand to \$100 thousand, and their projects can receive funding of up to \$50 thousand); Seed round, during which startup enterprises are able to cover the necessary costs of creating an innovative product, preparing marketing tools, forming a team of employees and conducting further market research (at this stage, startup enterprises are valued at \$3 million to \$6 million, and a promising startup project can receive funding in the amount of \$50 thousand to \$3 million); Series A financing round, where a startup company must have a developed product and a customer base with a constant revenue stream (at this stage, startup companies worth \$10 million to \$30 million, that have a sound business plan can raise up to \$10 million); Series B financing round is for startup companies that have passed the previous three financing rounds, have a sufficient customer base with a recurring revenue stream and have proven to investors that they can succeed on a larger scale (at this stage, startup companies worth \$30 million to \$60 million can raise up to \$30 million); Series C financing round is for startup companies seeking larger amounts of funding to create new innovative products, enter new markets, and acquire other inefficient startups in their own or related industries (at this stage, startup companies with business growth worth \$100 million to \$120 million can raise up to \$50 million); Series D financing round allows entrepreneurs to raise funds to solve problems in a special situation (the value of startup companies at this stage can be estimated from \$150 million to \$300 million, and they are able to raise up to \$100 million); initial public offering (IPO), which growing startups in need of funding often use to raise funds, while established successful organizations use it to allow owners of startups to sell shares to the general public and thus partially or fully divest themselves of ownership.

Key words: startup; startup enterprise; investment; innovation; idea; project; round; financing.