

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ІНВЕСТИВАННЯ **STARTUP**

Київ 2025

1. Вступ

2. Аналітичні висновки та рекомендації згідно з цілями дослідження.

3. Аналітика гравців ринку:

- глибинні інтерв'ю зі стартаперами;
- глибинні інтерв'ю з експертами.

4. Аналітика інвестиційного ринку:

- динаміка;
- географія;
- пріоритетні напрямки;
- загальна структура інвестфондів.

ПРО СТАН УКРАЇНСЬКОЇ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ

Українська стартап-екосистема стрімко розвивається та демонструє значний потенціал на глобальному рівні. Попри виклики, спричинені війною та економічними труднощами, українські стартапи активно залучають інвестиції та виходять на міжнародні ринки. В Україні наразі діє понад 2000 активних стартапів у таких галузях, як ІТ, штучний інтелект, фінтех, агротехнології та електронна комерція.

Однак, цей успіх не є універсальним, і багато стартапів стикаються з серйозними перешкодами на шляху до залучення фінансування. Однією з основних проблем є розбіжності в тому, як шукати, що саме шукати та взагалі в самому процесі пошуку. Часто власники стартапів демонструють неорганізованість, надмірну самовпевненість, і хаотичність, що відштовхує потенційних інвесторів. Крім того, їм бракує комунікаційних навичок і знання мови, що ускладнює ефективне спілкування з інвесторами. Додатково, багато стартапів мають нереалістичні очікування щодо умов інвестування, вважаючи, що отримати кошти легко, і не усвідомлюють складності процесу та вимог інвесторів. Відсутність розуміння інвестиційного процесу та хибні уявлення щодо інвесторів ще більше загострюють ці проблеми. Деякі стартапи переконані, що інвестори лише намагаються нажитися на їхніх проєктах, що створює недовіру та перешкоджає плідній співпраці. У цьому документі ми досліджуємо ці питання, аналізуємо причини таких проблем і пропонуємо рішення, які допоможуть українським стартапам успішно залучати інвестиції, використовуючи їхній значний потенціал для досягнення глобального успіху.

МЕТА:

Цей документ створений, щоб надати стартапам необхідні знання та інструменти для ефективного залучення інвестицій. Ми прагнемо зібрати всю необхідну інформацію в одному місці, щоб стартапи могли краще орієнтуватися в інвестиційних можливостях. Документ дасть стартапам розуміння, де знайти фінансування, як правильно залучати інвестиції, і як ефективно комунікувати з інвесторами. Він стане навігатором у світі фінансів для стартапів, допомагаючи їм уникнути поширених помилок і підвищити свої шанси на успіх.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВСТУП

ЩО РОБИМО:

Досліджуємо загальну структуру інвестфондів та визначаємо можливості отримання фінансування для українських стартапів.

КЛЮЧОВІ ЦІЛІ:

- зрозуміти потреби інвесторів.
- зрозуміти перешкоди та складнощі стартапів.
- структурувати інформацію про екосистему стартапів із відкритих джерел.
- надати можливість структуровано рухатись в процесі пошуку інвестицій.

МЕТОДИКИ:

- аналітика відкритих джерел.
- глибинні інтерв'ю стартаперів (10).
- глибинні інтерв'ю експертів (10).

ДОСЛІДЖЕННЯ ВСТУП

УЧАСНИКИ:

Наше дослідження охоплювало представників українських стартапів із різних індустрій, включаючи високотехнологічні, медичні тощо. Всі стартапи мали досвід участі в інкубаційних або акселераційних програмах. Крім того, всі учасники активно займалися пошуком фінансування, включаючи гранти та інвестиційні програми.

Ключові характеристики респондентів:

- українська локація;
- різноманітні індустрії;
- досвід участі в інкубаційних та акселераційних програмах;
- пошук інвестицій, включаючи грантові та інвестиційні програми;
- знаходження на різних етапах акселерації або розвитку стартапу.

Окрім стартаперів, у дослідженні брали участь експерти, які працюють у сфері підтримки стартап-екосистеми. Серед них:

- ментори та консультанти, які супроводжують стартапи на різних етапах розвитку;
- юристи, які спеціалізуються на правовій підтримці стартапів;
- представники інвестиційних фондів, що займаються венчурним фінансуванням;
- експерти акселераторів та інкубаційних програм.

Ця різноманітність респондентів дозволила отримати комплексний погляд на особливості розвитку стартапів в Україні.

ДЛЯ КОГО:

Для власників стартапів на різних стадіях розвитку продукту:

Ідея (Concept Stage)

Це початкова стадія, коли є лише ідея або концепція продукту. Стартап ще не має прототипу, але вже формується бачення ринку і потенційного продукту.

Прототип (Prototype Stage)

На цій стадії розробляється початковий прототип продукту або послуги. Прототип може бути базовим і не мати повного функціоналу, але він дозволяє продемонструвати основну ідею і провести первинні тести на потенційних користувачах.

MVP (Minimum Viable Product)

Початковий функціональний варіант продукту, який містить тільки основні функції. MVP випускається на ринок для збору зворотного зв'язку від користувачів і перевірки гіпотез. Це дозволяє оцінити потенціал продукту і зробити необхідні коригування.

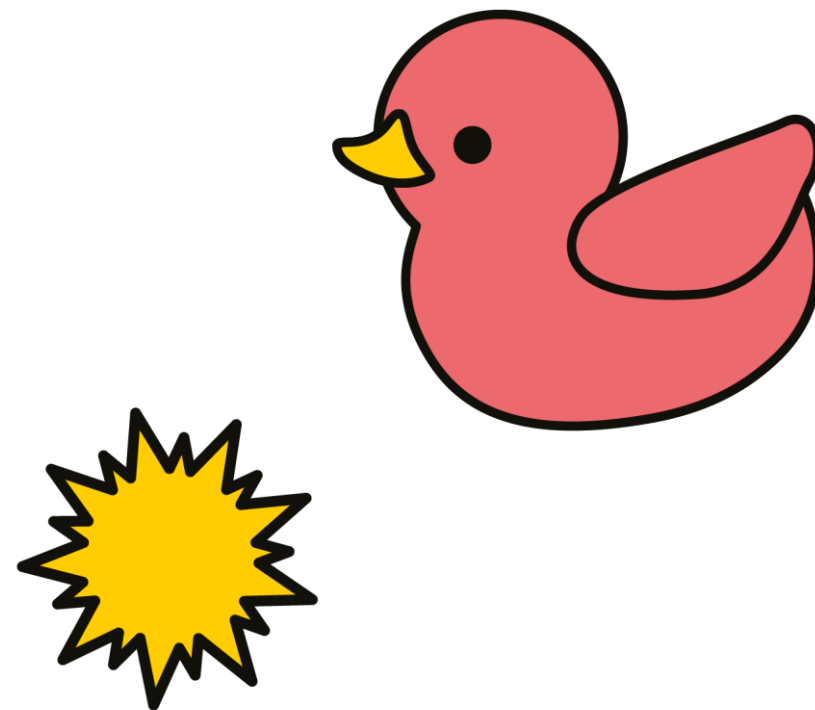
Продукт/Ринок (Product/Market Fit Stage)

На цій стадії стартап уже досяг певного рівня відповідності між продуктом і ринком. Продукт активно використовується користувачами, і починає проявлятися стабільний попит.

Масштабування (Growth Stage)

Це стадія активного зростання, коли продукт уже добре зарекомендував себе на ринку, і стартап фокусується на розширенні бізнесу. Включає залучення нових ринків, збільшення команди, масштабування операцій і залучення більшої кількості фінансування.

Висновки



ДИНАМІКА ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ У СТАРТАПИ

У розрізі років

Після піку інвестицій у 2020-2021 роках, глобальна активність венчурного капіталу почала знижуватися. У 2023 році було інвестовано близько \$315 млрд, що демонструє зниження, але все ще підтримується структурними чинниками.

У розрізі стадій

Інвестиції розподіляються на три стадії: стартап (\$0-15M), прорив (\$15-100M) і масштабування (\$100M+). Кожна з цих стадій має власні динаміки залучення капіталу.

У розрізі країн

США, Китай та Великобританія залишаються лідерами за обсягом венчурних інвестицій.

У розрізі галузей

Найбільше фінансування у 2023 році залучили галузі генеративного штучного інтелекту, електричної мобільності та батарей для електротранспорту. SaaS став домінуючою категорією інвестицій, а фінтех і здоров'я залишаються лідерами серед індустрій.

ОСТАННІ ТЕНДЕНЦІЇ

Хоча обсяг венчурних інвестицій у світі знизився у 2023 році, деякі екосистеми Африки та Близького Сходу й Північної Африки (MENA) пішли проти тренду.

Відносно менші екосистеми, такі як Сінгапур, ОАЕ та Швейцарія, є одними з найкращих у світі, якщо дивитися на інвестиції венчурного капіталу на душу населення.

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

Наразі ми живемо в епоху стрімкого розвитку технологій, і особливо помітно це в секторі штучного інтелекту (AI).

AI-стартапи знаходяться на піку популярності, і багато компаній інтегрують AI у свої продукти, щоб підвищити їхню цінність на ринку. Це створює тенденцію, коли навіть традиційні B2B-стартапи додають AI-компоненти, щоб відповідати сучасним вимогам ринку.

Серед найбільш перспективних напрямків для стартапів сьогодні можна виділити **DeepTech, MedTech, Biotech, та DevTools** — усе, що спрямоване на підтримку розробників і підвищення якості доставки послуг клієнтам. Також на хвилі популярності знаходяться **Fintech-рішення**, які сприяють оптимізації фінансових процесів, і **Automotive** — технології, що допомагають удосконалювати роботу підприємств. Особливий інтерес також викликають **Enterprise Solutions** — рішення, що дозволяють компаніям ефективніше керувати своїми бізнес-процесами, а також інновації в області AI для автоматизації продажів та інших корпоративних процесів.

Загалом, перспективними є всі технології, що спрямовані на оптимізацію та автоматизацію процесів, оскільки вони здатні значно покращити ефективність бізнесу. Стартапи, які фокусуються на цих напрямках, мають високі шанси на успіх у сучасному ринку.

Також слід зазначити напрямки:

- 1. Стійкість (sustainability):** стартапи, орієнтовані на сталий розвиток.
- 2. Кібербезпека (cybersecurity):** очікується друга хвиля інтересу до кібербезпеки, хоча поки що значних нововведень не спостерігається.
- 3. Generative AI:** попри галас навколо цієї технології, стартапи на її основі поки що залишаються невеликими. Вони використовують generative AI у різних нішах, таких як фотографія та фінтех, але значних змін ландшафту стартапів не спостерігається.
- 4. Участь жінок у бізнесі,** особливо у сфері DeepTech.

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

Станом на січень 2025 року, загальна кількість українських компаній-єдинорогів (оцінка перевищує \$1 мільярд) становить **7**. Це включає компанії, які були засновані українцями або мають українське коріння:

- 1. Grammarly** (2021 рік) – один із перших українських стартапів, що став єдинорогом.
- 2. GitLab** (2018 рік) – став єдинорогом ще до виходу на біржу.
- 3. People.ai** (2021 рік) – заснований у США українцем Олегом Рогінським.
- 4. AirSlate** (2022 рік) – розробник рішень для автоматизації робочих процесів.
- 5. Creatio** (2023 рік) – компанія з платформою для управління бізнес-процесами.
- 6. Unstoppable Domains** (2023 рік) – блокчейн-проект, створений українськими інженерами.
- 7. Rentberry** (2024 рік) – платформа для оренди нерухомості.

Потенційні майбутні єдинороги:

українські стартапи **Preply** та **Headway** були включені до переліку 100 майбутніх єдинорогів за версією VivaTech у березні 2024 року.

ТИПИ ІНВЕТОРІВ ТА ФОНДІВ

- 1. Венчурні фонди (VC):** інвестують у стартапи на ранніх етапах, з високим ризиком, але і високим потенціалом зростання.
Базові критерії відбору стартапів: потенціал масштабування, ринкова можливість, досвід команди.
Приклади: Sequoia Capital (Apple, Google), Andreessen Horowitz (Facebook, Airbnb), Almaz Capital (інвестували в Petcube, StarWind).
- 2. Ангельські інвестори:** заможні особи, що інвестують свої власні кошти на ранніх стадіях стартапів.
Базові критерії відбору стартапів: ідея, команда, особисте зацікавлення.
Приклади: Пітер Тіль (Facebook), Рон Конвей (Twitter, Google), TA Ventures (інвестували в Preply, Delfast).
- 3. Корпоративні венчурні фонди (CVC):** інвестиції від великих корпорацій, які підтримують інновації в суміжних галузях.
Базові критерії відбору стартапів: синергія з бізнесом, інновації.
Приклади: Google Ventures (Uber), Intel Capital (Spotify), Horizon Capital (інвестували в Genesis, Intellias).
- 4. Фонди приватного капіталу (Private Equity):** інвестують в більш зрілі компанії, часто з метою реструктуризації або масштабування.
Базові критерії відбору стартапів: стабільний грошовий потік, можливості оптимізації.
Приклади: Blackstone (Hilton), KKR (GoDaddy), Dragon Capital (інвестували в Depositphotos).
- 5. Гранти та державні фонди:** безповоротна підтримка від урядів або міжнародних організацій.
Базові критерії відбору стартапів: соціальна значущість, інновації.
Приклади: Horizon 2020 (європейський інноваційний фонд), USAID (підтримка стартапів в країнах, що розвиваються), Ukrainian Startup Fund (інвестували в Reface, Comeback Mobility).

ОСНОВНІ СПОСОБИ ОТРИМАННЯ ФІНАНСУВАННЯ

Перш ніж подавати заявку на грант або залучати інвесторів, стартапу важливо зрозуміти умови, за якими буде надано фінансування, та механізми його отримання. Недостатня поінформованість щодо формату і способу надходження коштів може призвести до фінансових ризиків або затримок у розвитку проєкту. Розглянемо основні механізми фінансування, щоб стартапи могли свідомо оцінити свої можливості та обрати оптимальний шлях залучення ресурсів.

1. Пряме фінансування (Direct Funding)

Стартап отримує кошти на свій рахунок для вільного використання відповідно до цілей проєкту. Наприклад, це інвестиції від венчурних фондів та бізнес-ангелів, гранти без цільового використання.

Особливості:

- Стартап самостійно розпоряджається коштами.
- Часто супроводжується звітністю про використання.

2. Пост-фінансування (Post-Financing)

Кошти надаються лише після виконання певних умов або реалізації проєкту. Наприклад, гранти з відшкодуванням витрат, субсидії після створення робочих місць або впровадження технологій.

Особливості:

- Стартап спочатку фінансує проєкт самостійно.
- Потрібна детальна звітність для отримання компенсації.

3. Траншове фінансування (Tranche-Based Funding)

Кошти надаються поетапно залежно від досягнення певних віх (milestones) проєкту. Наприклад, венчурне фінансування з умовами виплат на кожному етапі розвитку, гранти з кількома етапами реалізації.

Особливості:

- Гроші виділяються частинами після виконання конкретних завдань.
- Потрібен чіткий план розвитку та регулярний моніторинг.

4. Конвертовані позики (Convertible Notes)

Кошти видаються у вигляді позики, яка може бути конвертована в частку у компанії на пізнішому етапі. Наприклад, фінансування від бізнес-ангелів або фондів.

Особливості:

- Немає обов'язку негайного повернення коштів.
- Конверсія в акції залежить від домовленостей.

5. Цільове фінансування (Restricted or Earmarked Funding)

Кошти надаються для використання виключно на конкретні цілі або проекти. Наприклад, гранти на дослідження та розробки (R&D), ваучери на інноваційні послуги.

Особливості:

- Чітке визначення, на що можуть бути витрачені кошти.
- Потрібна деталізована звітність за кожним напрямком витрат.

6. Лізинг або фінансовий лізинг (Leasing)

Надаються активи (обладнання, техніка) у користування на умовах лізингових платежів. Наприклад, це лізинг на виробниче обладнання або транспорт.

Особливості:

- Кошти не видаються безпосередньо; стартап отримує активи в оренду з правом викупу.
- Гнучкі умови платежів, але потрібна заставна або договірна основа.

7. Спільне фінансування (Matching Funds)

Фінансування надається за умови, що стартап залучить певний обсяг власних або сторонніх коштів. Наприклад, гранти, що покривають лише частину витрат, решту має забезпечити стартап.

Особливості:

- Інвестор або донор «доповнює» вже залучені ресурси.
- Потрібна прозора звітність про залучення інших коштів.

8. Ревеню-фінансування (Revenue-Based Financing)

Кошти надаються в обмін на частку від майбутніх доходів компанії.

Як приклад, фінансування від спеціалізованих фондів, які отримують % від виторгу.

Особливості:

- Платежі гнучкі й залежать від доходів.
- Відсутність фіксованих виплат.

9. Натуральне фінансування (In-Kind Contributions)

Надаються не гроші, а ресурси або послуги (обладнання, консультації, робочий простір).

Яскравий приклад, акселератори, що надають офіси, менторство, юридичні послуги.

Особливості:

- Стартап отримує доступ до необхідних ресурсів без грошових витрат.
- Часто не передбачає прямої фінансової підтримки.

10. Спільне інвестування (Co-Investment)

Декілька інвесторів вкладають кошти у стартап одночасно, розподіляючи ризики. Це можуть бути венчурні фонди разом із бізнес-ангелами.

Особливості:

- Координація між інвесторами.
- Розподіл часток і умов інвестування.

11. Компенсаційне фінансування або субсидії (subsidies)

Формат, у якому передбачається відшкодування витрат або надання ресурсів після досягнення певних результатів. Цей формат часто використовується у державних грантах або програмах підтримки бізнесу.

Особливості:

- Компенсація після виконання умов: стартап спочатку покриває витрати самостійно, а потім отримує відшкодування після виконання зобов'язань.
- Часткове або повне покриття витрат: відшкодування може бути як повним, так і частковим, залежно від умов програми.
- Потрібно надавати підтвердження витрат (рахунки, акти виконаних робіт).

ШЛЯХИ КУДИ РУХАТИСЯ



Якщо у вас є **тільки ідеї**
(Concept and Prototype Stage)



Йти вчитися, найкраще в інкубатори. Тут ви зможете провалідувати ідею, знайти нові контакти, вивчити структуру стартап екосистеми. Гроші на розвиток ідей мало хто дає. На старті прийдеться вкладати власний капітал.



Якщо вам потрібні **гроші для розробки MVP-продукту**
(Minimum Viable Product)



Самий час починати подаватися на гранти та брати участь в акселераційних програмах.



Якщо вам потрібні **гроші для розвитку**
(Product/Market Fit Stage)



На цьому етапі найімовірніше отримати великі інвестиції.



Якщо вам потрібні **гроші для масштабування**
(Growth Stage)



Декілька стратегій залежно від цілей масштабування:

- Для виходу на нові ринки треба продумати релокацію на цей ринок.
- Один із засновників обов'язково має жити в країні.
- Для нетворкінгу корисно брати участь в акселераційних програмах необхідної країни.

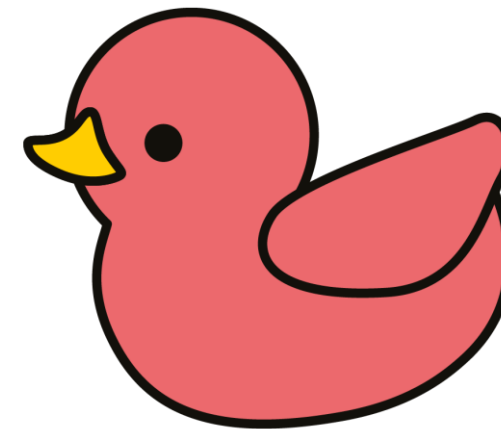
НА ЩО ЗВЕРНУТИ УВАГУ:

- Якщо ви обираєте інкубаційну чи акселераційну програму варто поцікавитись відгуками від тих, хто її закінчив. Також, дуже корисно конкретно для себе сформулювати що саме ви очікуєте від цієї програми, та на етапі приєднання проговорити це з організаторами та менторами. Акселераційний і інкубаційні програми розраховані на ініціативних власників стартапів, тому отримаєте ви якусь користь від них чи ні здебільш буде залежати від вас.
- Обов'язково розвинути, підтримувати та розвивати зв'язки, які встановлені під час нетворкінгу. Робити це постійно та планомірно. Радимо зробити список контактів та час від часу відправляти листи, підтримувати спілкування, просити порад чи фідбеку, або просто обмінюватись новинами.
- Якщо є можливість обирати серед грантів, подаватися на українські чи європейські, слід дуже ретельно вивчити інформацію та спробувати все ж таки подаватися на європейський грант, бо саме там джерело інвестицій та нетворкінгу для стартапів, що поцілюють на світове масштабування.
- Якщо є можливість обирати між українською та європейською (чи світовою) акселераційною програмою слід, при можливості, схилитися до міжнародної чи європейської програми. Такі програми надають реальні відчуття тих челенджів, що очікують стартап при масштабуванні на інші ринки та мають дуже великий потенціал щодо накопичення зв'язків, корисних контактів та нетворкінгу.
- Обов'язково рахувати фінансову модель. Якщо немає відповідного фаху — це перші спеціалісти (після маркетологів та дослідників), які повинні бути в вашому нетворкінгу. Якщо наймання гарного фахівця для стартапу перевищує доступний бюджет, завжди можна сплатити консалтинг з гарним експертом будь-якої галузі й напрямку, та з'ясувати всі складні питання.

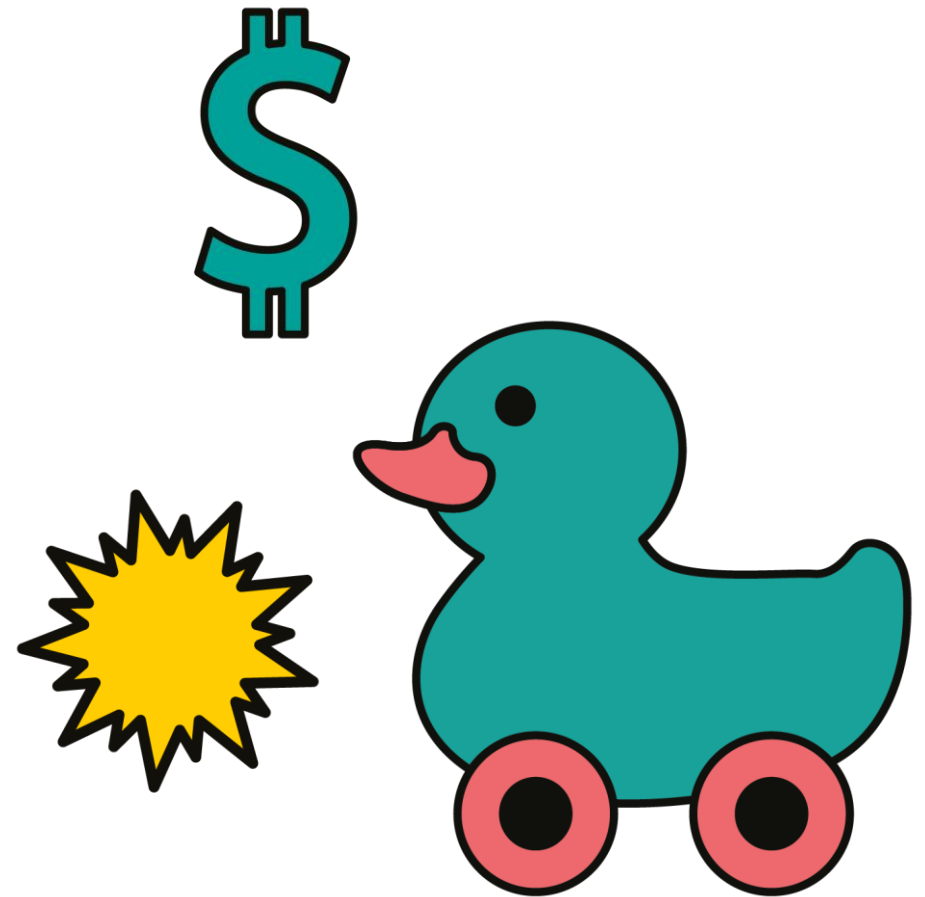
НА ЩО ЗВЕРНУТИ УВАГУ:

- Звертатись за порадами та підтримувати дружні стосунки з працюючими експертами, з тими хто пройшов шлях розвитку бізнеса та знаходиться всередині бізнес-процесів. Прислуховуватись та просити поради не тільки у викладачів та бізнес-тренерів, а й в тих, хто має реальний досвід та діє на ринку.
- Намагатись обирати серед інвесторів тих, в кого вже є кейси з інвестуванням стартапів зі схожої з вами галузі чи напрямку. Будь-які правові чи юридичні аспекти в інших країнах та на інших ринках можна з'ясувати через консалтинг з відповідними фахівцями цих країн. В Європі та у всьому світі напрямок консалтингу дуже гарно розвинутий.
- Постійно тренувати навички пітчінгу та презентації. Бо це може трапитись з вами в будь-який момент.
- Мати не одну пітч-презентацію, а декілька. Для кожного інвестора збирати окремо з урахуванням їх потреб та вимог, зважаючи на ті кейси, які вже були проінвестовані, критерії відбору, оцінки ризиків та KPI.
- Обов'язково під час пітчінгу чи в презентаціях підкреслювати експертизу засновника, яка має допомогти стартапу зростати.
- Не ігнорувати невеличкі інвестиції. Навіть якісь змагання чи хакатони, які мають призовий фонд, будуть в нагоді, бо створюють для вас історію залучення фінансів і показують, що ви згодні докладати сили для отримання коштів.
- Перш ніж подавати заявку на грант або шукати інше фінансування, слід ретельно вивчити умови надання коштів. Це важливе питання. Наприклад, формат компенсаційного фінансування передбачає наявність власних ресурсів для інвестицій у розвиток проекту. Окрім цього, необхідно враховувати період очікування повернення коштів від грантодавця або інвестора. Розуміння цих умов на старті допоможе уникнути фінансових труднощів і правильно спланувати подальші кроки.

АНАЛІТИЧНІ МАТЕРІАЛИ



Що кажуть стартапи?



Багато власників стартапів відчувають, що процес пошуку інвестицій є **складним і часто непередбачуваним**. Вони зізнаються, що через брак досвіду і знань їм важко зрозуміти, з чого почати і як правильно діяти. Один із респондентів зазначив: «Це наче ходиш у темряві, не знаючи, чи є на кінці тунелю світло».

Основні проблеми та виклики при пошуку інвестицій зі сторони власників стартапів:

1. Відсутність чіткої стратегії залучення інвестицій.

Власники стартапів часто зазначають, що не мають чіткого розуміння процесу залучення інвестицій. Вони не знають, як ефективно представляти свій стартап інвесторам і які кроки необхідно здійснити для успішного отримання фінансування. Деякі власники навіть зізнаються, що не мають стратегії пошуку інвесторів і намагаються імпровізувати на ходу, що призводить до низької ефективності.

2. Нестача знань про типи інвесторів.

Багато респондентів не розуміють різниці між бізнес-ангелами, венчурними фондами, грантами та іншими джерелами фінансування. Це обмежує їх у виборі відповідних інвесторів для свого проекту. Наприклад, один із респондентів зазначив, що звертався до венчурного фонду, не знаючи, що його стартап більше підходить для інвестування бізнес-ангелом.

3. Емоційна неготовність та розчарування.

Процес пошуку інвестицій часто стає емоційним випробуванням. Майже усі відчувають розчарування та втому від постійних відмов і невизначеності. Один із респондентів зазначив: «Іноді здається, що всі зусилля марні, і ти починаєш сумніватися в своєму проекті».

4. Відсутність юридичної підтримки.

Багато стартапів зіштовхуються з юридичними проблемами через відсутність належної підтримки. Респонденти зазначають, що часто не мають ресурсів для найму професійних юристів, що ускладнює укладання угод з інвесторами.

5. Структуризація інформації та документації.

Респонденти також відзначають проблеми з оформленням документів та веденням записів. Один із власників зазначив: «Нам було важко структурувати всю інформацію та підготувати необхідну документацію для інвесторів. Це займало багато часу і ресурсів».

СКЛАДНОЩІ У ПІДГОТОВЦІ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПУ

Проблеми з фінансовим плануванням

Респонденти зізнаються, що не мають достатніх навичок фінансового планування: мають труднощі з розрахунками рентабельності, складанням бізнес-плану та фінансових моделей. Вони не можуть точно оцінити витрати, прибуток та фінансові потреби своїх проєктів. Це створює серйозні бар'єри для розвитку стартапів.

MVP та тестування

Багато стартапів постають перед труднощами на етапі розробки MVP (мінімально життєздатного продукту). Респонденти відзначають, що їм не вистачає ресурсів для створення та тестування продукту, що значно ускладнює процес залучення інвесторів. Наприклад, один із власників згадав, що витратив більшу частину своїх заощаджень на розробку продукту, але не зміг протестувати його на реальних користувачах.

Деякі стартапи змушені змінювати свою стратегію або продукт через непередбачувані витрати або низький попит на ринку. Один із респондентів згадав, що після кількох місяців роботи зрозумів, що обрана ніша не приносить очікуваного прибутку, і вирішив змінити напрямок.

Обмежені можливості для масштабування та розвитку

Стартапери не завжди розуміють, як масштабувати свій бізнес або отримати доступ до ресурсів для розширення проєкту. Вони часто зупиняються на етапі, коли потрібні значні інвестиції для масштабування, але не знають, як їх залучити.

РОЛЬ АКСЕЛЕРАЦІЙНИХ ПРОГРАМ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА

Багато респондентів відзначають **користь від участі в акселераційних програмах**. Вони отримують нові знання, мотивацію та структурування інформації. Наприклад, один із респондентів зазначив, що участь у програмі допомогла йому зрозуміти, як правильно представляти свій проєкт інвесторам.

Три головні цілі співпраці з акселераторами:

- Доступ до інвесторів: акселератори мають мережу інвесторів, що може бути критичним для стартапу в пошуку фінансування. Вони не тільки знайомлять стартапи з потенційними інвесторами, але і можуть полегшити процес залучення коштів.
- Розширення ринку та партнерства: акселератори можуть забезпечити стартапам доступ до нових ринків, що важливо для розширення бізнесу. Вони можуть надати допомогу в подоланні складнощів входу на нові ринки, як-от американський ринок, де часто виникають специфічні бар'єри.
- Медійність: присутність в акселераторі може значно підвищити медійну впізнаваність стартапу. Це важливо для тих компаній, які мають труднощі з приверненням уваги публіки або медіа. Акселератори з потужною медійною підтримкою можуть значно посилити бренд стартапу.

Водночас деякі респонденти висловлюють **розчарування від акселераційних програм**. Акселератори умовно обіцяють познайомити стартап з потрібними людьми, зокрема й з інвесторами. Але це не завжди виконується. Респонденти зазначають, що часто на демо-днях не присутні реальні інвестори, а після завершення програми відсутня конкретна допомога.

Крім того, акселератор зазвичай забирає невелику частку проєкту в обмін на певні, хоча й незначні, фінансові інвестиції.

Було зазначено, що зарубіжні акселераційні програми пропонують більш комплексний підхід і вищий рівень підтримки, ніж українські програми.

РОЛЬ АКСЕЛЕРАЦІЙНИХ ПРОГРАМ ТА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА

Користь від інкубаторів:

- Інкубатори надають цінне наставництво, особливо для новачків у світі стартапів. Вони допомагають зрозуміти базові принципи, як працює бізнес, ринок інвестицій та стартапи загалом. Це надзвичайно важливо для засновників, які мають технічний досвід, але не знайомі з бізнес-процесами.
- Інкубатори допомагають структурувати роботу стартапу, зокрема розробку піч деків (презентацій для інвесторів). Вони можуть надати рекомендації щодо структури презентації, що і де повинно бути розташовано, проте саме наповнення та якість піч дека залишається відповідальністю засновника стартапу.

Тобто інкубатори — це більше про навчання. Брати участь можна навіть самому, на етапі коли є лише ідея, але зазвичай беруть кілька людей, тобто команду.

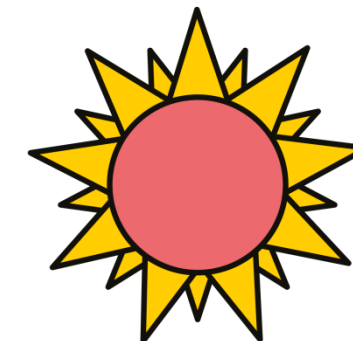
Проте більшість зазначили, що основна практична користь — **це можливість налагодити зв'язки**, які можуть стати вирішальними для розвитку стартапу. Якісні акселераційні програми відкривають доступ до унікальних контактів, які навряд чи можна б передбачити або зустріти в іншому місці. Інвестори, наприклад, рідко себе афішують, і знайти їх на стартап-конференціях не так просто. Проте саме завдяки інкубаторам та акселераторам є шанс познайомитися з ключовими людьми, які можуть відіграти важливу роль у майбутньому.

НЕТВОРКІНГ ТА ОСОБИСТІ НАВИЧКИ

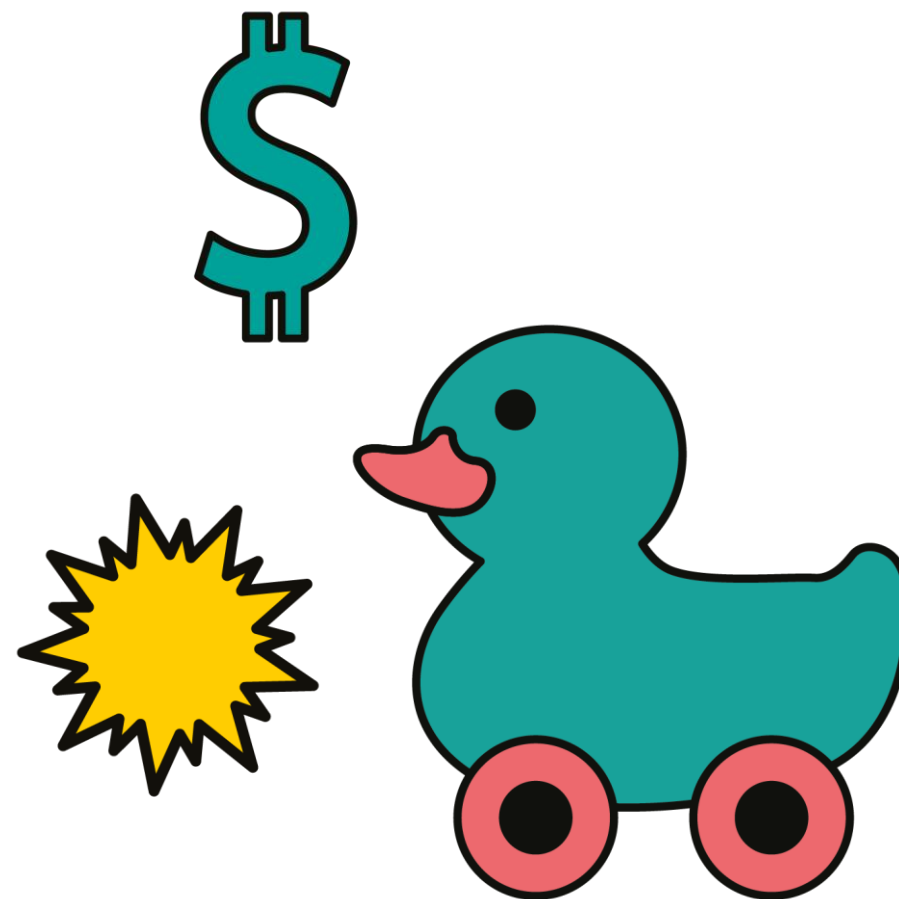
1. Нетворкінг є ключовим інструментом для пошуку потенційних інвесторів, партнерів та клієнтів. Участь у конференціях, акселераційних програмах, стартап-тусовках та інших професійних заходах дає змогу розширити коло контактів і отримати доступ до важливих ресурсів. Респонденти зазначають, що завдяки нетворкінгу вони змогли знайти нові можливості для співпраці та інвестування.
2. Хоча нетворкінг відкриває багато можливостей, деякі респонденти зазначають, що наявні контакти не завжди можуть принести реальну користь. Наприклад, знайдені контакти можуть не мати необхідних зв'язків або ресурсів для розвитку стартапу. Це може викликати певне розчарування, оскільки витрачені зусилля не завжди приносять очікувані результати.
3. Недостатні навички ведення ділових переговорів та листування також впливають на успіх у залученні інвестицій. Респонденти зазначають, що іноді не можуть правильно донести ідею свого стартапу або відповісти на питання інвесторів.
4. Незнання специфіки стартапів навіть при наявності бізнес-освіти стає серйозною проблемою. Респонденти зазначають, що теоретичні знання часто не відповідають реальним викликам, з якими вони стикаються.
5. Відсутність знання англійської мови на достатньому рівні також стає серйозною перешкодою для багатьох власників стартапів. Це ускладнює ведення переговорів з іноземними інвесторами та пошук необхідної інформації. Один із респондентів зазначив: «Мені важко комунікувати з інвесторами через мовний бар'єр. Це часто призводить до непорозумінь».

ІНСАЙТИ

1. Відсутність у власників стартапів критеріїв та системного підходу до пошуку джерел інвестування.
2. Процес подання документів на грант або до інвесторів – це можливість поглянути на власний бізнес зі сторони, «запакувати його».
3. Акселераційна програма надає базове розуміння того, як влаштований світ стартапів, допомагає структурувати ідею та продукт, а також частково валідувати її.
4. Багато власників стартапів бояться, що ідею вкрадуть, не розуміють, як її захистити.
5. Стартапам критично бракує не лише навичок оформлення ідей та пітчінгу, але й умінь та підтримки у тестуванні ідей або MVP.
6. Найкраще шукати інвесторів цілеспрямовано, орієнтуючись на тих, хто вже має зв'язок із вашою нішею продукту.
7. Європейські програми є доступним і реалістичним стартом для початку історії інвестування, навіть якщо початкові суми невеликі.
8. Суворі регламентації в Європі ускладнюють тестування через страх перед юридичними наслідками та ризиками, тому важливо добре орієнтуватися в правових аспектах.



Що кажуть експерти?



ЗАГАЛЬНО

Зміна підходів фондів до відбору стартапів

1. Економічні фактори та вплив криптовалютного ринку.

Фонди значно посилили критерії відбору стартапів. Раніше вони інвестували в різні проекти без особливої уваги до деталей, але після кризи криптовалютного ринку та загальної економічної нестабільності, ресурси стали обмеженими. Це змусило фонди змінити свої стратегії та більш ретельно обирати об'єкти для інвестування.

2. Зміни вимог до грошей: тепер це не про світле майбутнє, а про гроші сьогодні.

Інвестори тепер орієнтуються на конкретні бізнес-моделі, які можуть показати стабільний та реалістичний прибуток у короткостроковій перспективі. Їх цікавить не стільки потенціал швидкого зростання (10x через 5 років), скільки здатність стартапу досягти самоокупності (break-even) у чітко визначені терміни.

3. Наразі спостерігається відтік грошей з інновацій. Це не означає, що вони повністю пішли, швидше, можна порівняти з відливом океану. В результаті закриваються або скорочуються акселератори та венчур-білдери (компанії, що спеціалізуються на розвитку стартапів). Щоб зберегти екосистему, державні агенції з інновацій почали активно діяти самостійно, що призводить до перетікання фахівців і переосмислення способів роботи для організацій, що вижили.

4. Акселераційні платформи змушені змінюватись, оскільки колишня модель вже не працює. Існує кілька ключових факторів, що впливають на цю трансформацію.

- **Відхід профільних та приватних інвесторів**

Раніше акселератори покладалися на профільних та приватних інвесторів для фінансування стартапів. Проте нині ці інвестори поступово йдуть із ринку. Це створює невизначеність у питаннях інвестування у стартапи та, відповідно, їх акселерації.

- **Приплив державних та урядових грошей до Європи.**

Європа зараз активно залучає державні та урядові кошти для підтримки інноваційних проектів. Ці програми розроблялися довгий час і, нарешті, почали функціонувати.

5. В останні роки спостерігається значна зміна у підходах до венчурного інвестування. Продукти, які є стійкими (sustainable) та фінансово стабільними з першого дня, стають дедалі популярнішими. Це формує новий тренд, оскільки венчурне інвестування, яким воно було раніше, починає втрачати свою актуальність.

Раніше венчурне інвестування базувалося на такій концепції:

- Інвестор вбачає перспективну ідею.
- Вкладає у неї значні кошти.
- Проєкт швидко зростає та проходить кілька раундів перепродажу.
- Інвестор отримує високі прибутки на кожному етапі перепродажу.

Однак цей підхід перестає бути пріоритетним у Європі.

Новий фокус на стійкість та прибутковість: Європа зараз прагне impact investment та sustainable investment. Один із ключових показників стійкості – це фінансова прибутковість із першого дня.

Це означає:

- Не залучати зовнішні кошти, а працювати на власних ресурсах і генерувати внутрішній прибуток.
- Стійкі стартапи не прагнуть багатомільйонних інвестицій у наступних раундах, оскільки це не відповідає принципам стійкості.

Для венчурних капіталістів такі стійкі стартапи можуть викликати змішані почуття, оскільки:

- Відсутні можливості швидкого отримання високих прибутків.
- Процес інвестування стає тривалішим і менш передбачуваним.
- Існує ризик, що навіть успішні інвестиції не призведуть до повернення коштів, оскільки компанія може не вийти на наступний раунд.

Отже, концепція венчурного інвестування змінюється. Венчурні капіталісти стикаються з дилемою: з одного боку, вони хочуть вкладатися в impact investment, з іншого – такі інвестиції менш прибуткові та довгострокові. Це призводить до **переосмислення стратегії інвестування та адаптації до нових реалій ринку.**

Основні тренди в інвестуванні та стартапах:

1. **Стійкість (sustainability):** стартапи, орієнтовані на сталий розвиток, набувають все більше уваги та інвестицій.
2. **Кібербезпека (cybersecurity):** очікується друга хвиля інтересу до кібербезпеки, хоча поки що значних нововведень не спостерігається.
3. **Біонанотехнології, MedTech та HealthTech:** ці напрями стрімко розвиваються та залучають велику кількість інвестицій.
4. **DeepTech:** глибокі технології продовжують бути у центрі уваги.
5. **Generative AI:** попри галас навколо цієї технології, стартапи на її основі поки що залишаються невеликими. Вони використовують generative AI у різних нішах, таких як фотографія та фінтех, але значних змін ландшафту стартапів не спостерігається.
6. **Участь жінок у бізнесі,** особливо у сфері DeepTech.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТАРТАПІВ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ

Вимоги до бізнес-моделі та фінансових показників

1. Фокус на EBITDA.

Інвестори стали більше уваги приділяти показникам EBITDA (прибуток до вирахування відсотків, податків, амортизації та зносу), ніж прогнозованим доходам та загальному розміру ринку. Їх цікавить, коли продукт вийде на самоокупність та які витрати на це будуть потрібні.

2. Прозорість та реалістичність.

Стартапам необхідно демонструвати реалістичні та обґрунтовані бізнес-моделі, щоб переконати інвесторів у своїй здатності досягти прибутковості. Фонди більше не готові вкладати кошти в проекти, які не можуть чітко показати, як і коли вони досягнуть фінансового успіху.

Грантові програми та їх особливості

1. Швидкі зміни та пріоритети.

Грантові програми швидко змінюються залежно від економічної та політичної ситуації. Наприклад, фінансова допомога та підтримка готується до переорієнтації на нові ринки, такі як Африка, та на посилення оборонної спроможності в Європі.

2. Фокус на масштабування існуючих стартапів.

Більшість грантових програм спрямовані на підтримку стартапів, які вже мають активну діяльність і потребують ресурсів для масштабування. Стартапи, які тільки мають ідеї без підтвердженої діяльності, мають менше шансів на отримання грантів.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТАРТАПІВ ДЛЯ ІНВЕСТИВАННЯ

Приватні інвестори, які готові вкладати суми від 200 до 500 тисяч доларів, зазвичай зацікавлені у наступному:

1. Розроблені продукти:

Інвестори надають перевагу проєктам, де вже існує розроблений продукт, який успішно випробуваний на ринку. Важливо, щоб продукт мав позитивні відгуки та реальні результати використання.

2. Масштабованість:

Проєкти, що мають потенціал для масштабування, є більш привабливими для інвесторів. Вони хочуть бачити, що продукт може бути розширений на нові ринки та залучати більше користувачів.

3. Презентації та відгуки:

Інвестори хочуть бачити професійні презентації продукту, включаючи відео, технічні відгуки та референси від фахівців. Це допомагає їм оцінити реальну цінність та потенціал продукту.

Для стартапів на pre-seed (начальна стадія залучення інвестицій), які ще не мають повноцінного продукту, рекомендується наступне:

- Отримання малих грантів: стартапам слід орієнтуватися на невеликі гранти у розмірі 50-100 тисяч доларів. Це допоможе створити історію грантів та інвестицій, що буде корисним при залученні більших інвесторів у майбутньому.
- Демонстрація результатів: після отримання гранту важливо показати конкретні результати роботи, надати докази успішного використання коштів та створити позитивну інвестиційну історію.
- Поступовий розвиток: залучивши початкові кошти, стартап може продовжувати розвивати продукт та працювати над його масштабуванням, що зробить його більш привабливим для великих інвесторів.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТАРТАПІВ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ

Приватні інвестори у сфері стартапів

1. Переваги цифровим продуктам.

Приватні інвестори надають перевагу інвестуванню у розробку цифрових продуктів, особливо якщо ці продукти мають потенціал для масштабування та глобального продажу. Вони готові інвестувати до 200 тисяч євро, але хочуть бачити реалістичний вихід на ринок і перспективи прибутковості.

2. Досвід команди.

Інвестори дуже ретельно оцінюють досвід команди стартапу. Важливим є наявність детальних резюме ключових технічних спеціалістів. Це особливо важливо у світлі багатьох провалених проєктів, що спонукало інвесторів більш скрупульозно підходити до оцінки компетенцій команди.

3. Сумніви щодо українських стартапів.

Через негативний досвід з українськими стартапами, інвестори надають перевагу стартапам з іноземною реєстрацією, навіть якщо в команді є українці. Це пояснюється бажанням уникнути ризиків та проблем з відповідальністю.

4. Особливості інвестування в специфічні сфери.

Інвестори готові вкладати кошти в проєкти з подвійним призначенням (цивільне та військове використання). Вони уникають суто військових проєктів через регуляторні обмеження та складності з акредитацією. Інвестиції в такі проєкти переважно здійснюються через державні канали.

Іноземні інвестори

Іноземні інвестори зацікавлені у великих інвестиціях від 5 мільйонів євро. Вони звертають увагу на історію успіху стартапу та наявність значного досвіду у виробництві. Інвестиції скоріше будуть здійснюватися при наявності військової страховки для зменшення ризиків у воєнний час.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ СТАРТАПІВ ДЛЯ ІНВЕСТИВАННЯ

Фінансування проєктів

1. Зменшення обсягів фінансування.

Фонди готові фінансувати проєкти, але обсяги фінансування зменшились (особливо консалтингові). Раніше суми грантів сягали 50-100-200 тисяч доларів, тепер максимальні гранти складають 5-20 тисяч доларів.

2. Етапи фінансування.

Фінансування відбувається поетапно: аналіз ринку, створення MVP (мінімально життєздатного продукту) та подальші інвестиції. Це дозволяє фондам оцінити реалістичність та життєздатність проєкту на кожному етапі.

3. Пропорційне інвестування.

Фонди очікують, що стартапи також будуть вкладати власні кошти у проєкт. Наприклад, якщо фонд надає 20 тисяч євро, то стартап має інвестувати аналогічну суму з власних ресурсів. Це підвищує довіру до серйозності намірів та зменшує ризики для інвесторів. Платіжки та звіти про використання власних коштів є обов'язковими.

4. Етапи реалізації проєкту:

Стартап повинен пройти декілька етапів: виграти конкурс на грант, реалізувати проєкт протягом встановленого часу, звітувати про досягнуті результати й лише після цього отримати компенсацію витрат. Це знижує ризик для інвесторів, оскільки кошти виділяються тільки на реально виконані роботи.

Загально: очікуються зміни у програмах фінансування, зокрема, **зменшення розмірів грантів та більш суворі вимоги до звітності та відповідальності стартапів (ухил на компенсацію)**. Це викликано негативними прикладами невиконаних проєктів та бажанням мінімізувати ризики.

ПОШУК ФОНДІВ ДЛЯ ІНВЕСТУВАННЯ

Сила особистих зв'язків

Найефективніша стратегія для пошуку інвесторів полягає в особистих знайомствах та нетворкінгу. Стартапам важливо будувати зв'язки з потенційними інвесторами через знайомих та ком'юніті. Особисте знайомство з інвестором значно підвищує шанси на отримання фінансування, особливо від невеликих фондів.

Вибір правильних подій та конференцій

Саміти, конференції, демо дні та інші події є гарною можливістю для зустрічей з інвесторами. Засновникам стартапів потрібно бути готовими постійно представляти свій проєкт та не боятися частих пітчів. Це вимагає високих комунікативних навичок та впевненості у собі.

Активна комунікація та пітчінг

Стартапи мають бути готовими до численних коротких презентацій свого продукту, часто тривалістю в одну-три хвилини. Такий інтенсивний підхід підвищує шанси бути поміченим.

Перший інвестор як ключ до успіху

Найважливішим є знайти першого інвестора або фонд, що погодиться інвестувати. Як тільки один фонд інвестує, інші можуть приєднатися, оскільки ніхто не хоче бути першим або єдиним інвестором. Перший інвестор може стати каталізатором для подальших інвестицій, створюючи ефект "сарафанного радіо".

Як і раніше, на початковому етапі залишаються найнадійнішими для тестування ідей інвестори типу Friends (друзі), Family (сім'я), Fools («дурні» - недосвідчені інвестори, які не розуміють ризики, пов'язані з інвестиціями).

Колективне інвестування

Фонди часто прагнуть поділити відповідальність та ризики, інвестуючи разом з іншими фондами. Вони також можуть залучати інших інвесторів до проєкту, що знижує ризик і підвищує довіру до стартапу.

ПОШУК ФОНДІВ ДЛЯ ІНВЕСТИВАННЯ

Розуміння особливостей фондів

Кожен фонд має свої напрямки інвестицій, критерії відбору, методи оцінки ризиків та KPI. Важливо дослідити ці особливості, щоб зрозуміти, який фонд найбільше підходить для конкретного стартапу.

Цінність фондів поза фінансами

Окрім грошей, фонди можуть надавати інші важливі ресурси, такі як доступ до партнерів, промоцію, підтримку у просуванні продукту. Зв'язки та репутація фонду можуть бути навіть важливішими за фінансову підтримку.

Вибір фонду з додатковими перевагами

Стартапам варто вибирати фонди, які можуть надати додаткову цінність, крім фінансової підтримки. Це може бути інтро до ключових партнерів, підтримка у виході на ринок, або стратегічні консультації.

Глобальні стартапи та географічні ринки

Якщо стартап має глобальні амбіції, важливо розуміти специфіку різних географічних ринків. Різні ринки можуть мати різні вимоги та можливості, що потребує адаптації стратегії виходу на ці ринки.

Урядові гранти стають важливим джерелом підтримки для стартапів, пропонуючи стабільне та передбачуване фінансування. Таким чином, для реалізації перспективної ідеї звернення за урядовим грантом може бути найкращим рішенням. Якщо стартапу на ранній стадії потрібно підняти близько 50.000, то в першу чергу є сенс розглянути урядові гранти.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

З ким комунікувати?

Експерти не раз наголошують на важливості особистих контактів та знайомств при залученні інвестицій, незалежно від того, чи йдеться про венчурні фонди, бізнес-ангелів чи сімейні офіси. Вони скептично ставляться до ідеї існування універсальних місць для пошуку інвесторів, підкреслюючи, що наявність бази контактів не гарантує отримання фінансування, особливо від бізнес-ангелів, чиї інвестиції часто залежать від конкретної ситуації.

Для успіху стартапу необхідно розвивати навички презентації, створювати свою репутацію і отримувати рекомендації, що є своєрідним пропуском до серйозних інвестиційних кіл. Проте існує високий поріг входу, і для молодих стартапів це може бути складним завданням. Співрозмовники радять проводити 2-3 інтерв'ю для встановлення зв'язків. З людьми, які професійно знаються на темі і можуть оцінити проєкт як цікавий, що дозволить їм просувати його далі серед інших потенційних інвесторів чи зацікавлених сторін.

Особливо важко залучати інвестиції стартапам зі складних експертних галузей, оскільки фондам часто бракує компетенцій для їх оцінки. В таких випадках наявність референсів, відгуків та рекомендацій від галузевих експертів є важливою перевагою.

Нетворкінг

Акселерація та подібні програми переважно не надають фінансування, але вони цінні з інших причин. Вони пропонують:

- Контакти
- Рекомендації
- Навички пітчінгу та оформлення своєї ідеї

Найцінніше – це нетворкінг та взаємодія, яка допомагає зрозуміти, чи підходять стартапи зі своїм проєктом для конкретного фонду за його критеріями, такими як галузь, сума, стадія, країна та інші.

Також акселерація корисна не тому, що обов'язково призведе до інвестора, а тому, що дозволяє:

- Відточити свій пітч
- Відпрацювати бізнес-модель

Просто мати презентацію PowerPoint в акселераторі недостатньо. Потрібно створити повноцінну бізнес-модель, провести якісне дослідження та доопрацювати всі аспекти. Це дозволить дійти стадії знайомства з інвесторами, що саме собою цінно.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Географія

1. Америка: в США доступно більше інвестицій, особливо для інноваційних і візіонерських проєктів. Американські інвестори схильні підтримувати проєкти з соціальним компонентом та фантазійні ідеї, такі як віртуальна реальність. У США існує більше можливостей для соціальних стартапів завдяки меншій прив'язаності до конкретних галузей.
2. Європа: хоча європейські фонди також мають значний обсяг коштів, їхній фокус часто орієнтований на функціональні проєкти, зокрема у сфері охорони навколишнього середовища. В Європі більше уваги приділяється інфраструктурним та екологічним проєктам, таким як захист океанів та боротьба з лісовими пожежами. Інноваційні та соціальні проєкти, наприклад, у сфері віртуальної реальності, можуть стикатися з більшими труднощами в Європі порівняно з США.

Географічний розподіл інвестицій:

- Орієнтовно 65% від загального фінансування надходить з США. Це обумовлено високою зацікавленістю у візіонерських і соціальних проєктах.
- Німеччина та Швейцарія: приблизно 30-35% фінансування надходить з цих країн, що робить їх основними джерелами для діджитал-проєктів.
- Польща: велика кількість американських інвестицій також проходить через польські компанії. Це створює можливість для стартапів отримувати фінансування через польські канали.

Стратегії для отримання фінансування:

- Звернення до материнських компаній. Написання заявок польською або англійською мовою збільшує шанси, особливо якщо є авторитет у відповідній галузі.
- Групування програм. Важливо відстежувати програми, що фінансують, наприклад, в Україні, і ефективно групувати їх для подання заявки.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Фокус на команді:

1. Інвестиції в команду, а не в ідею.

Інвестори частіше вкладають гроші в команду, яка реалізує проєкт, ніж у саму ідею. Фонди зосереджуються на таких аспектах, як компетенції засновників, їхня репутація, досвід і історія роботи. Наявність сильної команди, яка вже має успішний досвід, підвищує шанси на отримання інвестицій.

2. Вимоги до частки засновників.

Інвестори не схильні інвестувати в проєкти, де єдиним засновником є солофаундер. Вважається, що розподіл часток серед кількох засновників є більш ефективним. Для отримання фінансування, засновники повинні володіти не менше ніж 65% акцій компанії. Якщо частка одного з засновників переважає (наприклад, якщо один має 70%, а інші – менше), це може знизити ймовірність інвестицій. Оптимальною є команда з 2-4 засновників, де кожен має суттєву частку і внесок у проєкт.

3. Роль експертизи.

Важливо, щоб кожен засновник мав відповідний досвід у своїй сфері. Наприклад:

- СТО (Chief Technology Officer) повинен мати значний технічний досвід і розуміння сучасних технологій.
 - CEO (Chief Executive Officer) має бути досвідченим у підприємництві, не новачком, а краще з тривалим досвідом на C-level позиціях у великих компаніях.
4. Існує статистичний дисбаланс у фінансуванні між чоловіками та жінками-підприємцями. Чоловіки отримують більше інвестицій, ніж жінки, що відображає наявні упередження і нерівності у сфері інвестицій. Ця проблема залишається актуальною і потребує вирішення.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Ключові уміння:

1. Засновники повинні чітко визначати та фокусуватися на конкретному сегменті ринку, а не розпорошувати свої зусилля на широкий спектр непов'язаних напрямків.
2. Вміння розробляти мінімально життєздатний продукт MVP, який можна швидко вивести на ринок і тестувати, не прагнучи одразу створювати повністю готовий і масштабний продукт.
3. Розуміння та ефективне управління бюджетом, правильний розрахунок витрат і грамотне використання фінансових ресурсів.
4. Розуміння процесу масштабування бізнесу та знання необхідних кроків для цього. Це включає планування зростання, адаптацію продукту до нових ринків і управління ресурсами для розширення.
5. Засновники повинні мати досвід управління фінансами та побудови бізнесу. Гнучкість у веденні бізнесу важлива, тому що стартапи можуть потребувати адаптації й змін у планах. Уміння робити півоти (зміни стратегії) і шукати нові рішення є критично важливим.
6. Флексибельність та інноваційність: інвестори цінують засновників, які демонструють невгамовне прагнення до інновацій і постійного розвитку. Це включає готовність до змін і здатність генерувати нові ідеї навіть після невдачі з попередніми.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Аналіз проблем ранніх стадій стартапів в Україні

Згідно з експертними оцінками, залучення початкового фінансування для стартапів в Україні на рівні 30-50 тисяч доларів не становить значної проблеми. Проте основна проблема полягає в **недостатньому розумінні, як вести бізнес**.

Більшість стартапів на ранніх стадіях, з якими спілкувалися опитані експерти, не можуть чітко відповісти на питання, чому їхній продукт не генерує дохід і що саме йому не вистачає. Це свідчить про те, що вони не вміють правильно підходити до своєї ідеї з бізнесової думки. Вони не мають навичок управління фінансами, не розуміють, як рахувати та планувати. Ця проблема є основною перешкодою для розвитку стартапів і унеможливлює ефективний фандрейзинг.

Якщо ж стартапи навчилися правильно управляти фінансами, рахувати, планувати та тестувати свої ідеї, підтверджуючи їхню життєздатність, їхній продукт має приносити дохід. Однак, в поточних умовах звернення до інвесторів без підготовки є наївною стратегією, яка не відповідає очікуванням ринку.

Більшість стартапів замість того, щоб зосередитися на організації процесів та пошуку можливостей для монетизації, витрачають час на конференції, сподіваючись отримати фінансування. Це призводить до відсутності прогресу та розвитку, а також до загального невдоволення. Стартапи не займаються тим, що є пріоритетним на ранніх етапах.

Також відзначається відсутність базового розуміння, як обробляти контакти, отримані на конференціях. Стартапи часто їдуть на такі заходи просто з надією знайти фінансування або на удачу.

Майже жоден стартап не може чітко визначити мету свого проєкту: чи буде він працювати, розвиватися та масштабуватися, чи буде зосереджений на екзиті. Це абсолютно різні підходи, які вимагають різного планування та організації процесів на початковому етапі.

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ

Важливість міжнародних акселераційних програм для українських стартапів

Для українських стартапів надзвичайно важливо **вийти за межі національного середовища** і потрапити в міжнародні акселераційні програми. Це зумовлено тим, що такі програми надають зовсім інший погляд на ідею як бізнес.

Переваги:

1. Участь у міжнародних акселераторах дозволяє стартапам побачити свої ідеї з глобальної перспективи. Це допомагає краще розуміти ринки, на які вони планують вийти, і адаптувати свої продукти під міжнародні стандарти.
2. Міжнародні програми забезпечують доступ до світових експертів, менторів та інвесторів, які мають великий досвід у різних галузях. Це допомагає стартапам отримати цінні поради та підтримку, необхідні для подальшого розвитку.
3. Стартапи отримують можливість побудувати міжнародні зв'язки, які можуть бути корисними для залучення інвестицій, партнерства та співпраці з іншими компаніями та організаціями.
4. Участь у міжнародних акселераторах може значно збільшити шанси на залучення інвестицій. Інвестори більше довіряють стартапам, які пройшли перевірку в міжнародних програмах.
5. Розвиток бізнес-навичок. Міжнародні акселераційні програми допомагають стартапам розвивати необхідні бізнес-навички, такі як управління фінансами, стратегічне планування, маркетинг та продажі. Це критично важливо для успішного ведення бізнесу на глобальному ринку.
6. Перевірка та валідація ідеї. Учасники таких програм мають можливість перевірити та валідувати свої ідеї на міжнародному ринку. Це дозволяє виявити слабкі місця та доопрацювати продукт перед виходом на глобальний ринок.

ПРО СТАВЛЕННЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Обережність через ризики: загалом, до українських стартапів ставляться з інтересом, але і з насторогою. Основний фактор обережності – це країна, що знаходиться в стані війни. Інвестори турбуються про можливі ризики, пов'язані з нестабільністю економічної та фізичної ситуації в Україні.

Для українських стартапів важливо мати юридичну особу, зареєстровану за кордоном, а також частину команди, яка знаходиться в іншій країні. Наявність міжнародної юрисдикції допомагає зменшити сприйняті ризики. Важливою є також податкова резиденція, хоча фізичний переїзд не є обов'язковим. Стартапи можуть мати українську юридичну особу, але також повинні створити юридичну структуру за кордоном для залучення інвестицій.

Таким чином експерти пропонують наступні стратегії для подолання ризиків:

1. Стартапи можуть створювати юридичні особи за кордоном, наприклад США, щоб зменшити податкові та адміністративні витрати. Робити Entity Delivery. Це також допомагає створити більш привабливу картину для інвесторів, адже вони бачать, що є можливість контролювати ситуацію.
2. Навіть якщо основна юридична особа перебуває в Україні, важливо мати міжнародну структуру, що дозволяє інвесторам відчувати, що вони можуть впливати на ситуацію. Це не обов'язково означає фізичний переїзд команди, але потрібно забезпечити належну структуру та управлінський контроль.

ПРО СТАВЛЕННЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Можливості на майбутнє:

1. З 2025 року, ймовірно, фокус фінансування буде переміщено на ринки Африки та Європи. Інвестиції в Україні можуть скоротитися, оскільки увага зосередиться на допомозі у воєнних конфліктах в Європі.
2. Багато проєктів, які планувалися в Україні, перенесуться на кілька років вперед або будуть скасовані через війну. Технології та виробництва, які раніше були заплановані в Україні, можуть бути переміщені в Європу.

Гранти та фінансування:

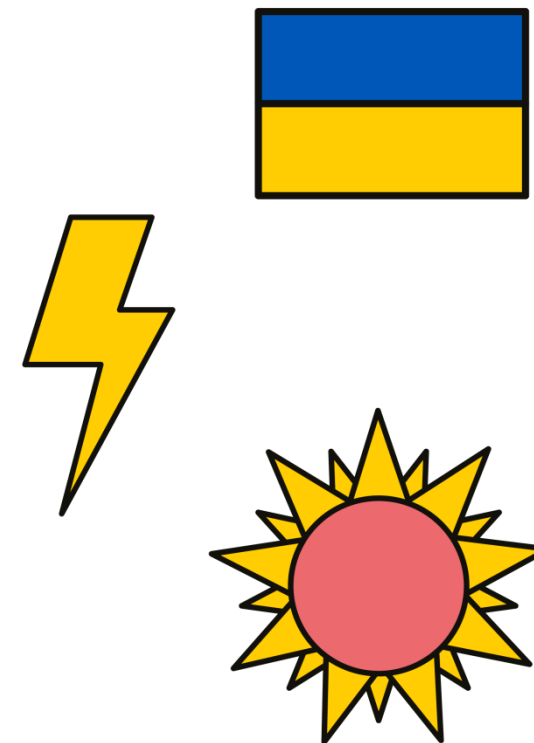
1. Українські стартапи мають перевагу завдяки великій кількості грантів, доступних на ранніх етапах. Гранти можуть бути корисними для стартових потреб і дозволяють отримати початкове фінансування. Це оптимально для отримання перших коштів і успішного освоєння грантових програм.
2. Після успішного використання грантів і демонстрації результатів, стартапи можуть перейти до залучення інвестицій від більш зрілих фондів. Гранти до 300 тисяч доларів можуть бути отримані від кількох інституцій, що дозволяє стартапам пройти перші етапи без значних витрат.

Про українські акселераційні програми:

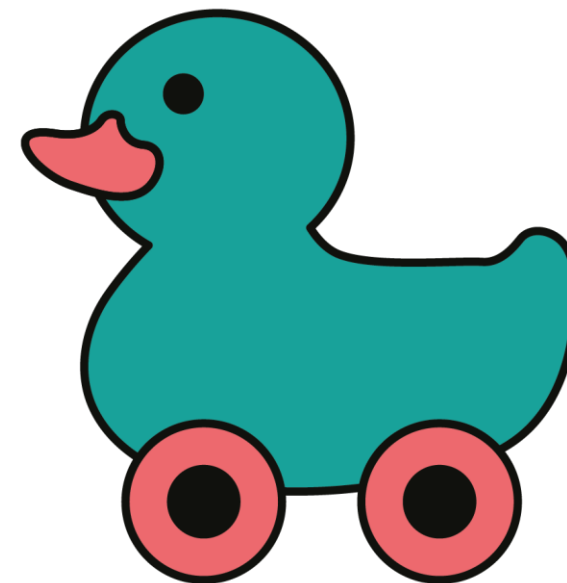
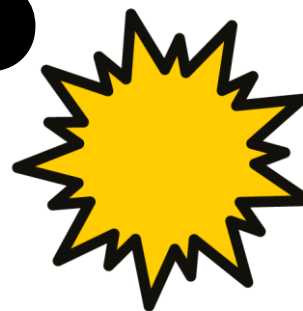
1. Акселераційні програми в Україні наразі перебувають на аматорському рівні й не завжди можуть забезпечити якісну аналітику або підтримку, необхідну для залучення інвестицій. Вони не завжди відповідають сучасним вимогам для детального опрацювання аналітики й глибокого розуміння ринку.
2. Для залучення фінансування необхідна якісна аналітика. Стартапам слід шукати підтримку від команд, які надають глибокий аналітичний супровід і професійні консультації, щоб мати змогу ефективно залучати інвестиції.

ІНСАЙТИ

1. Масштабованість як ключовий фактор.
2. Важливість презентацій та референсів.
3. Перевага малих грантів для стартапів на ранніх стадіях.
4. Поступове будування інвестиційної історії.
5. Юридична прив'язка до регіону інвестора.
6. Зміни вимог до грошей: тепер це не про світле майбутнє, а про гроші сьогодні.
7. Новий фокус на стійкість та прибутковість: фінансова прибутковість із першого дня.
8. Найцінніше – це нетворкінг та взаємодія.
9. Фокус на команду, а не ідею.
10. Українським стартапам важливо вийти за межі національного середовища і потрапити в міжнародні акселераційні програми.
11. Більш суворі вимоги до звітності та відповідальності стартапів (ухил на компенсацію витрат).



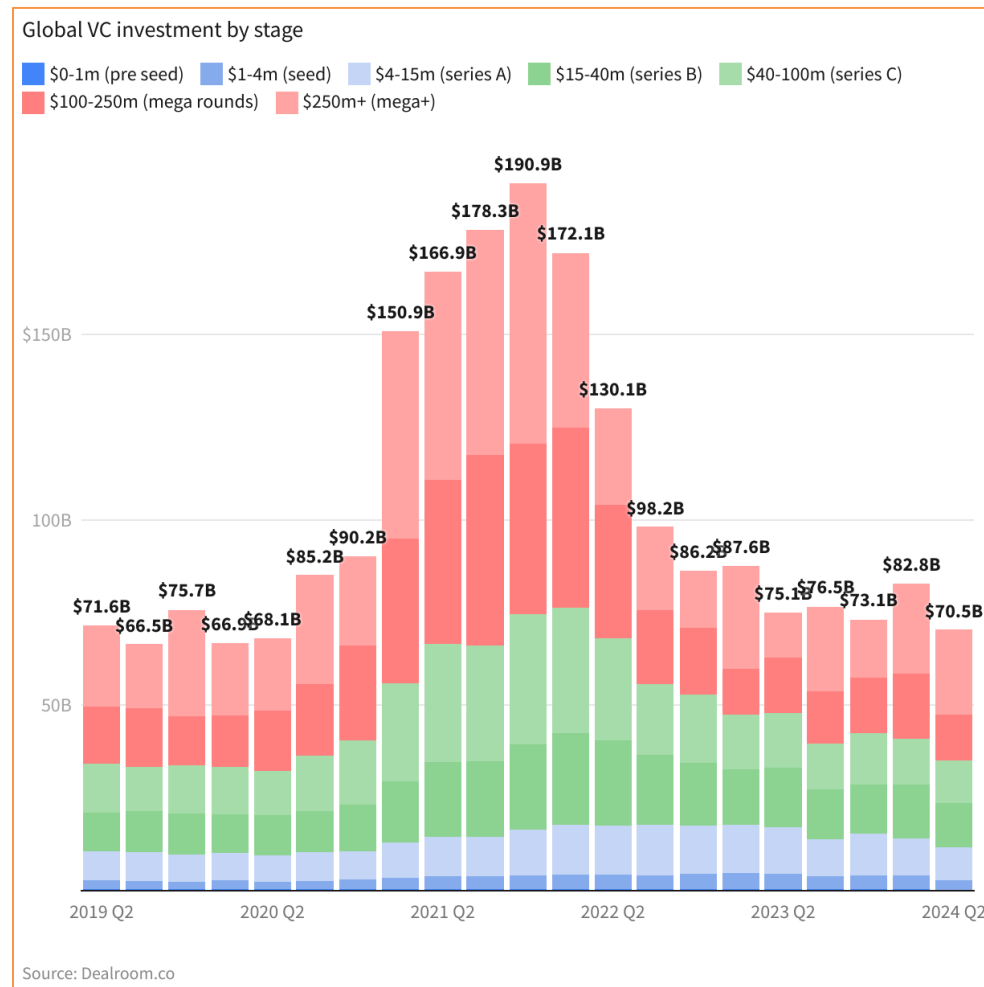
Аналітика інвестиційного ринку



СТАН ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Активність венчурного капіталовкладення зменшилася після ажіотажних років 2020/2021, проте все ще отримує постійний структурний стимул.

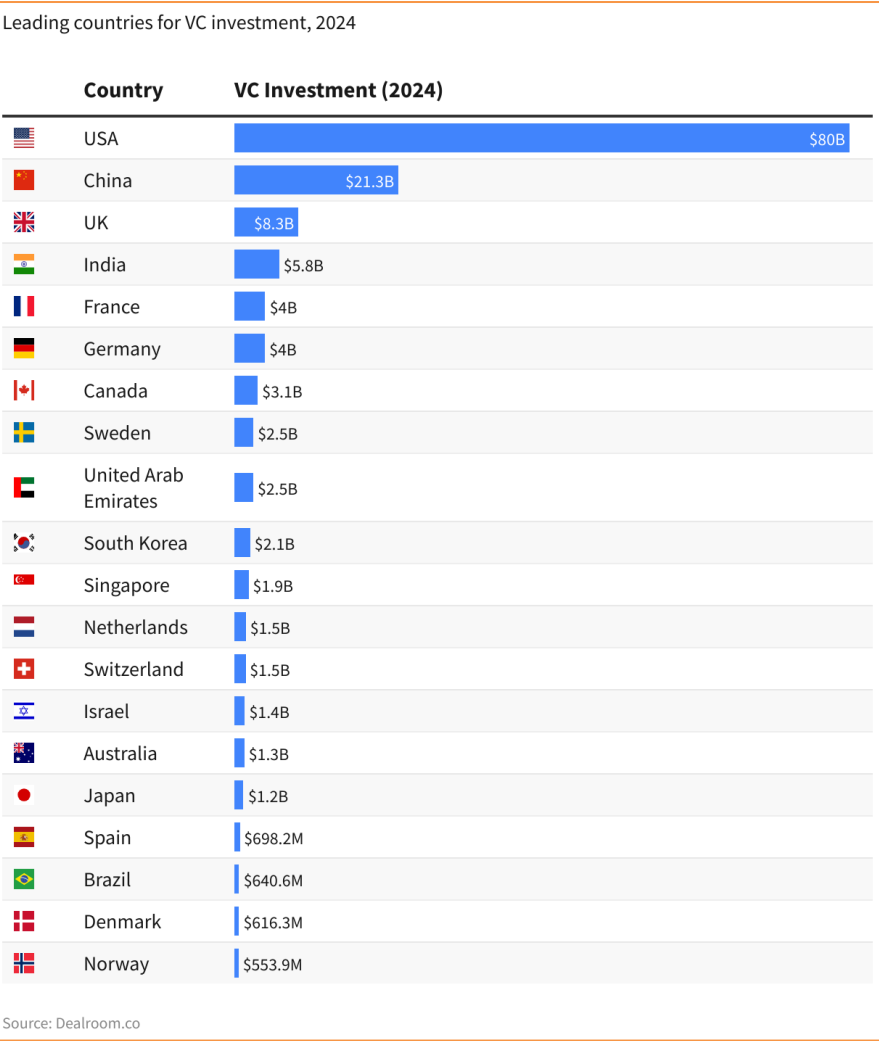
У 2023 році приблизно 315 мільярдів доларів було інвестовано в технологічні компанії по всьому світу.



ГЕОГРАФІЯ

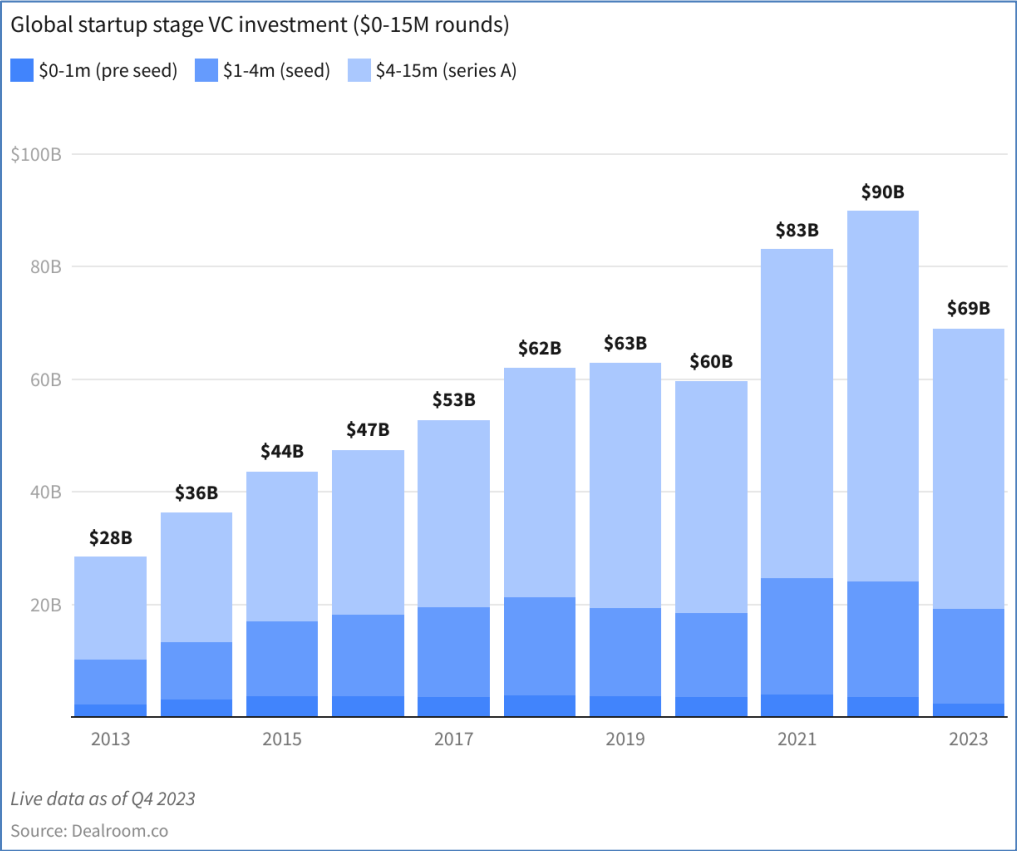
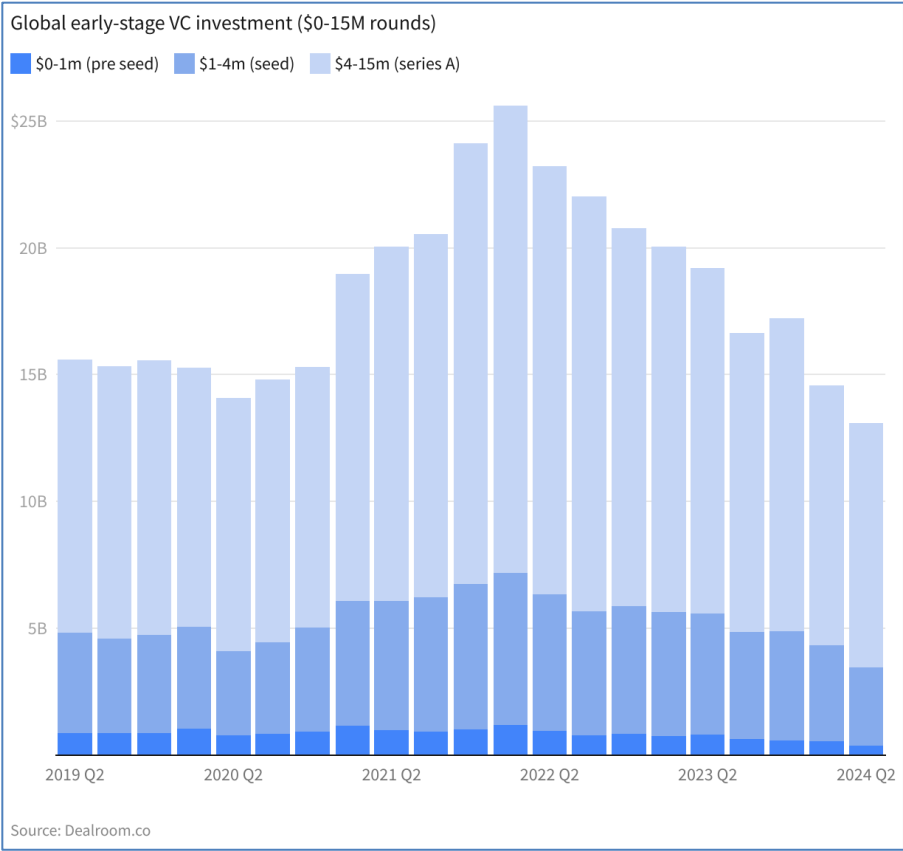
США, Китай та Великобританія лідирують у світі за обсягами венчурних інвестицій протягом останніх кількох років.

За посиланням більш детальна структура розподілення по географії.



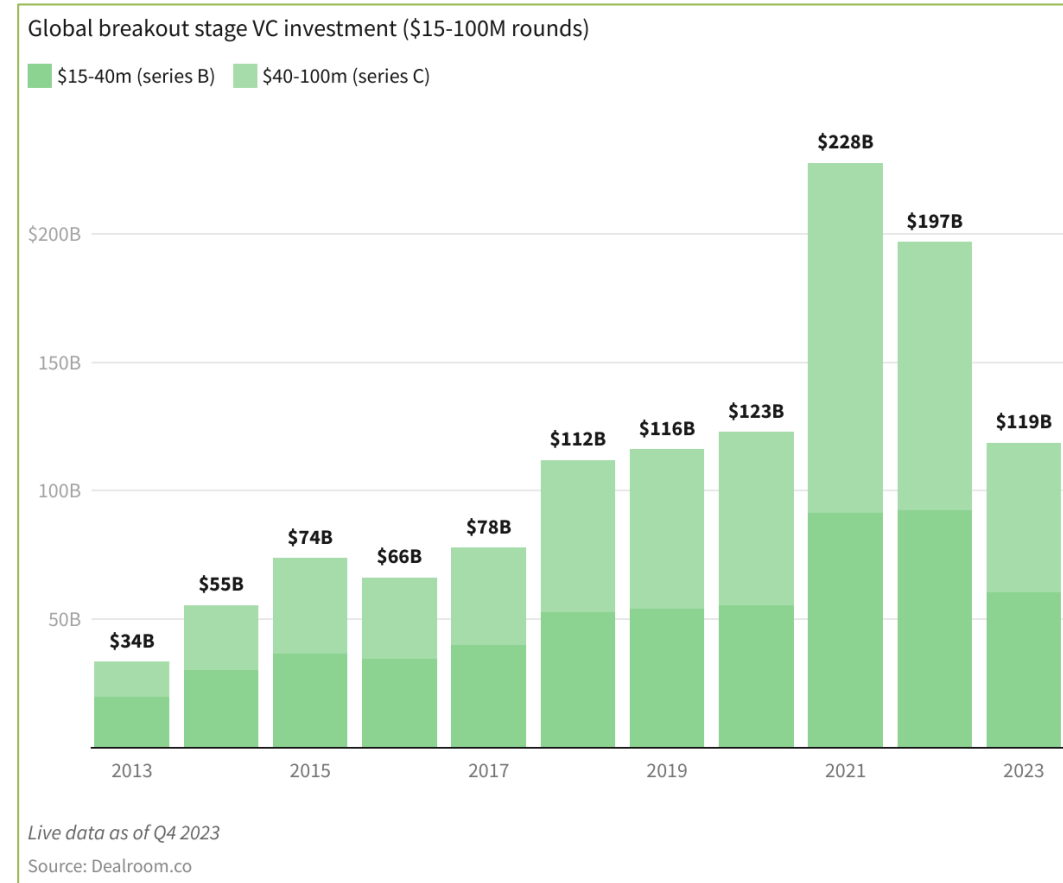
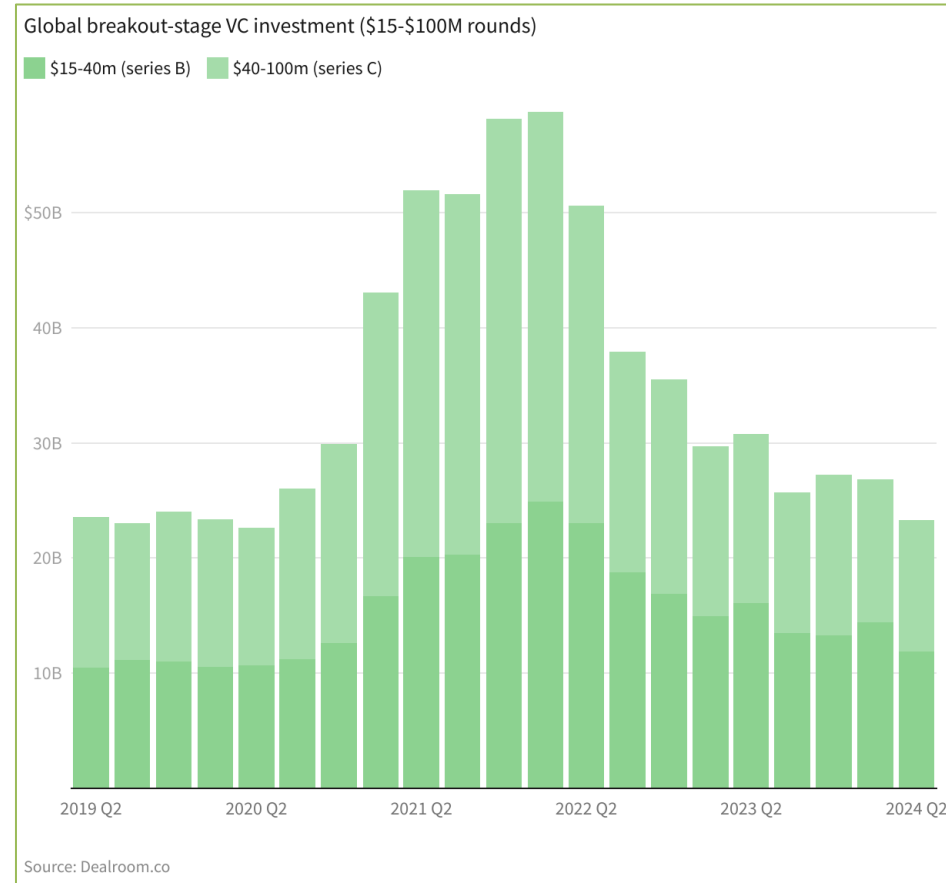
ЕТАП: EARLY STAGE

Глобальні венчурні інвестиції на ранній стадії (раунди \$0-15M).



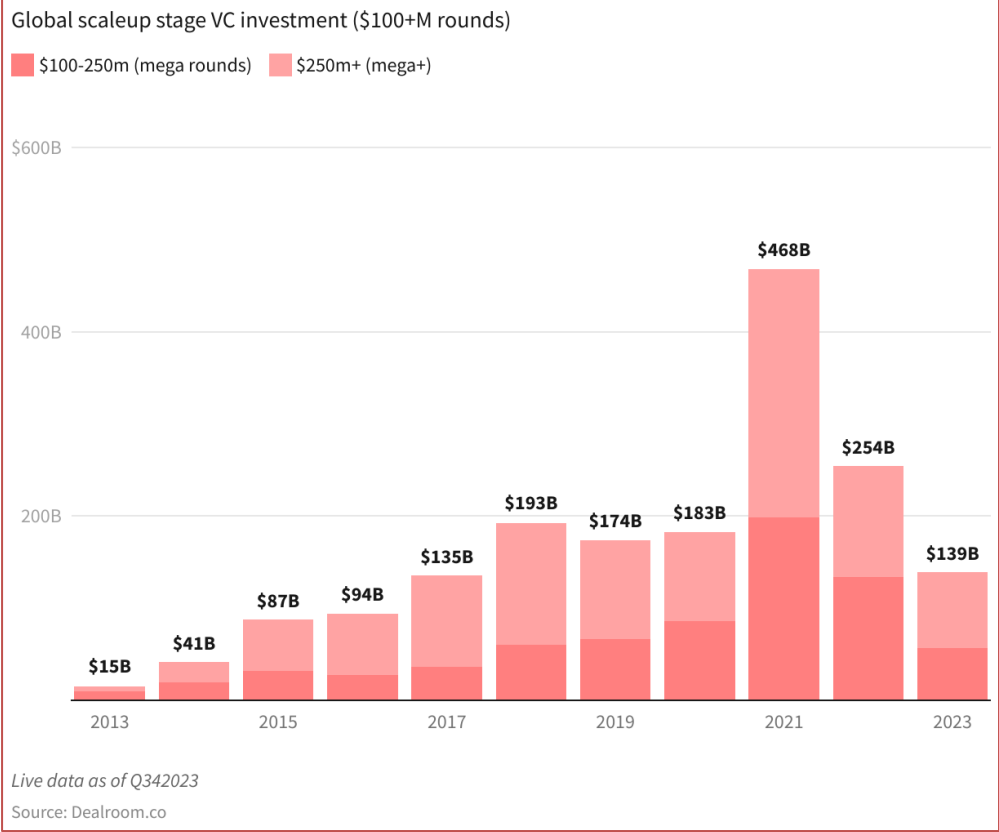
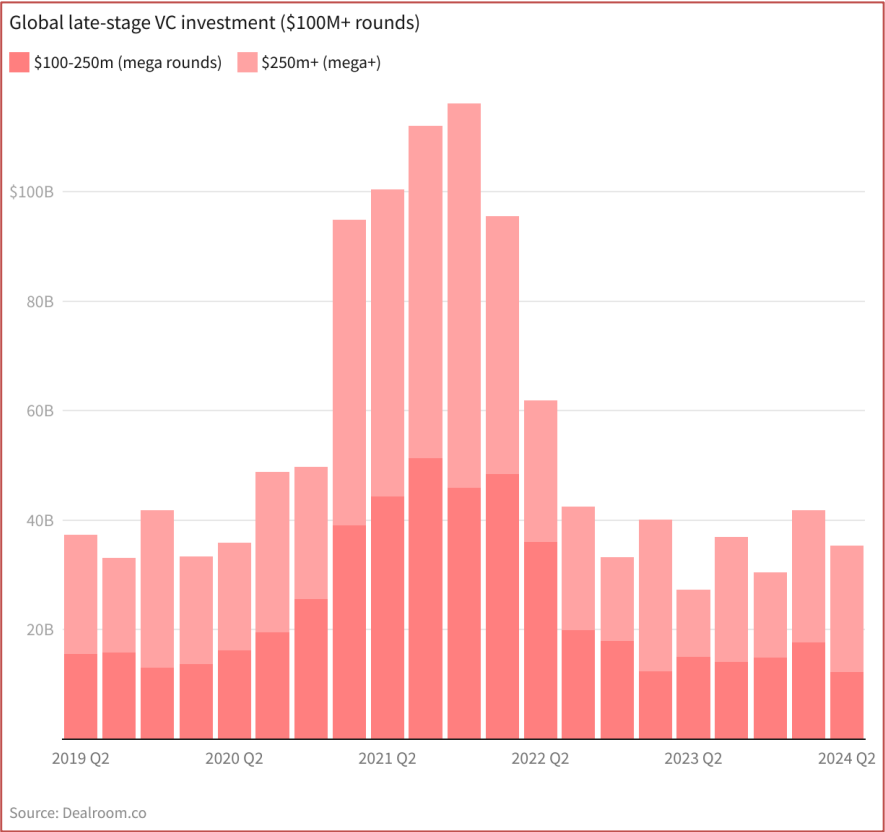
ЕТАП: BREAKOUT STAGE

Глобальні венчурні інвестиції на етапі прориву (раунди \$15-\$100М).



ЕТАП: LATE STAGE

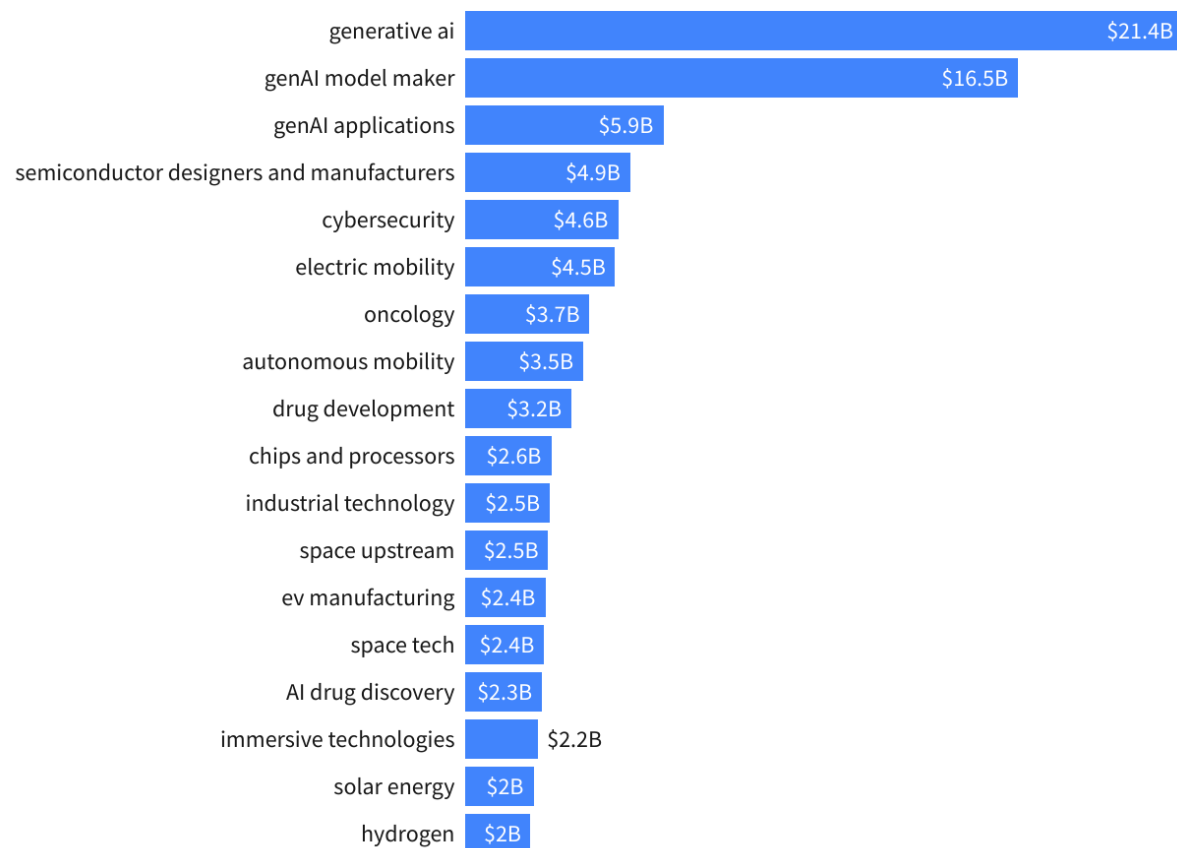
Глобальні венчурні інвестиції на пізній стадії (раунди \$100M+).



ЗА СЕГМЕНТАМИ

У 2023 році генеративний штучний інтелект Generative AI, електрична мобільність Electric Mobility та акумулятори для електромобілів EV batteries залучили значне венчурне фінансування порівняно з попередніми роками та глобальним середнім показником.

Global leading segments by VC investment, 2024

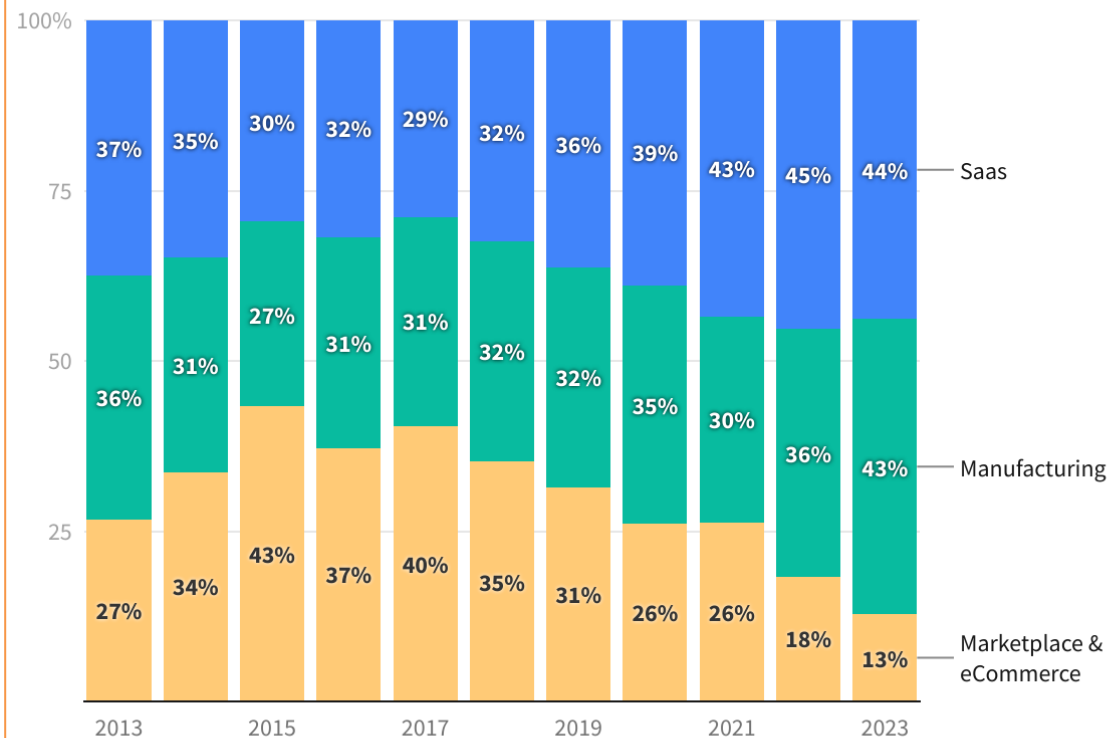


Source: Dealroom.co

ЗА БІЗНЕС-МОДЕЛЯМИ

SaaS поступово стала найпомітнішою інвестиційною категорією у венчурному капіталі, причому майже половина глобальних венчурних інвестицій спрямована на технологічні компанії SaaS.

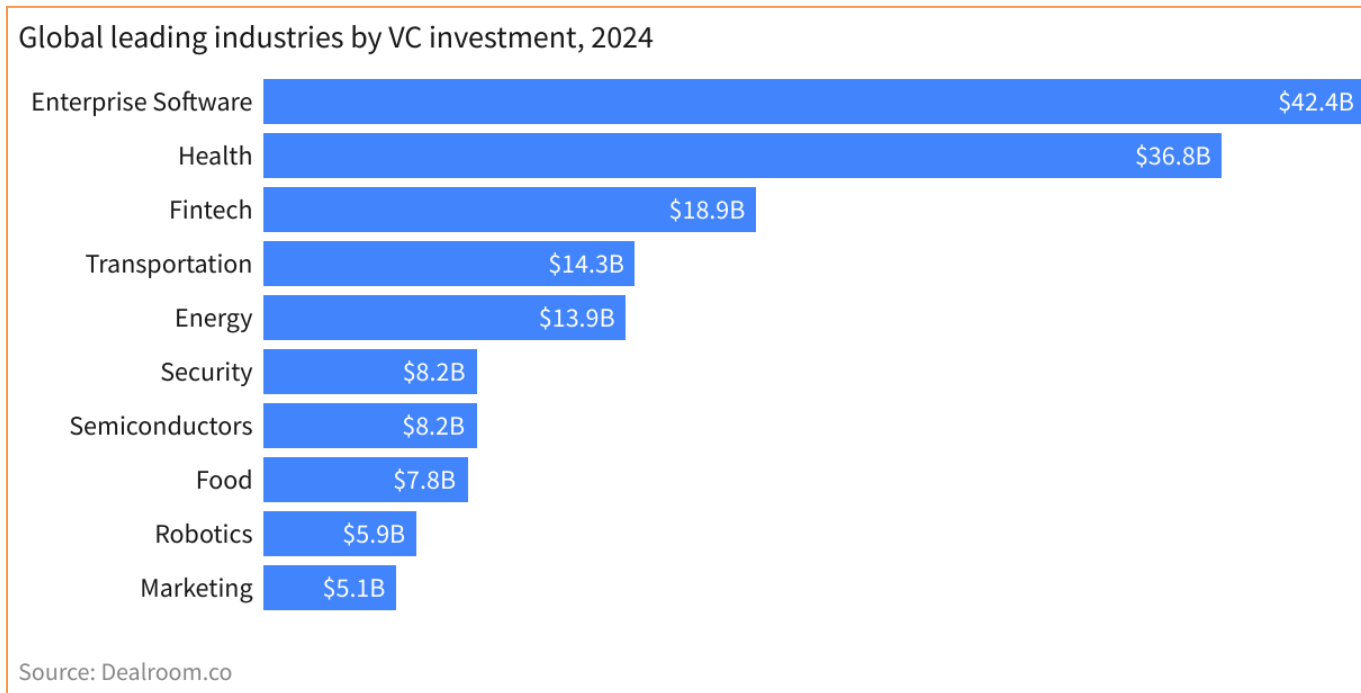
Global Venture capital investment by startup type



Source: Dealroom.co

ЗА ГАЛУЗЯМИ

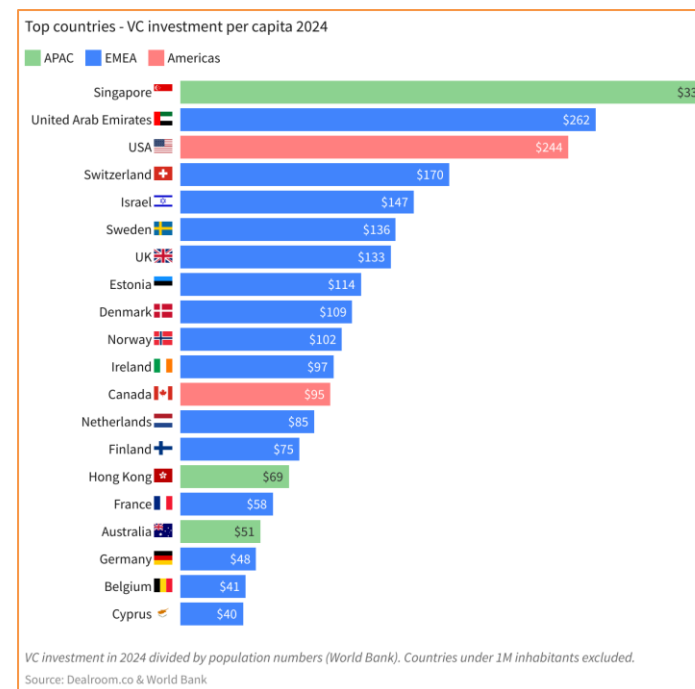
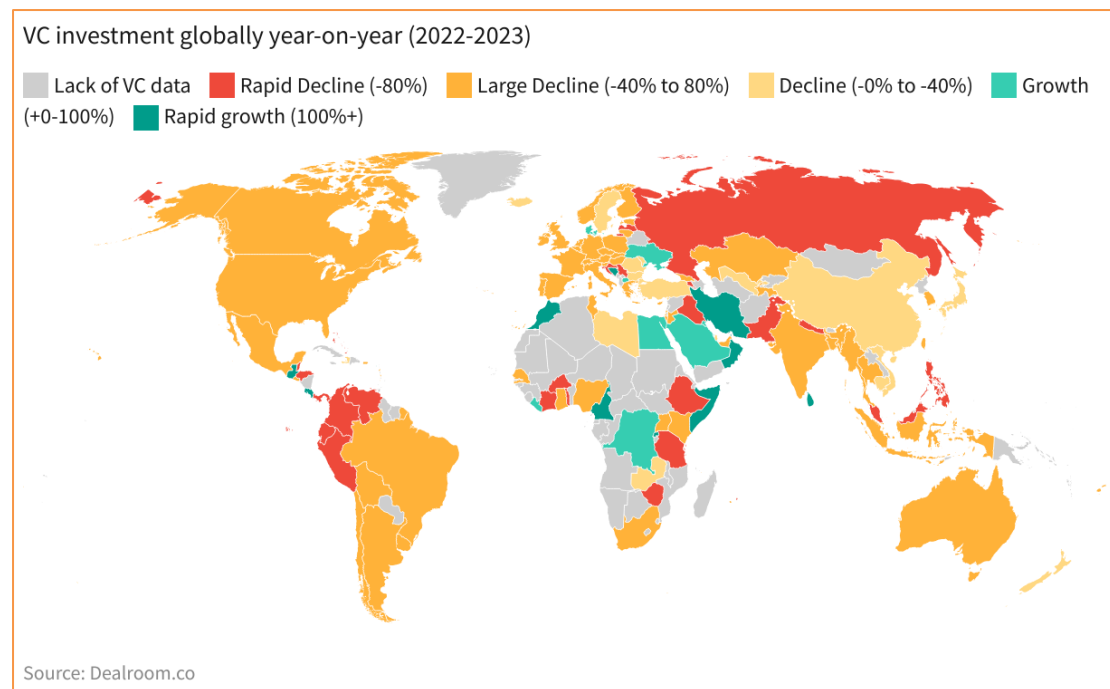
За останні п'ять років фінтех та охорона здоров'я стабільно очолюють графіки венчурних інвестицій за галузями. Однак енергетика стала сектором, який зазнав найменшого сповільнення після буму 2021 року.



ОСТАННІ ТЕНДЕНЦІЇ

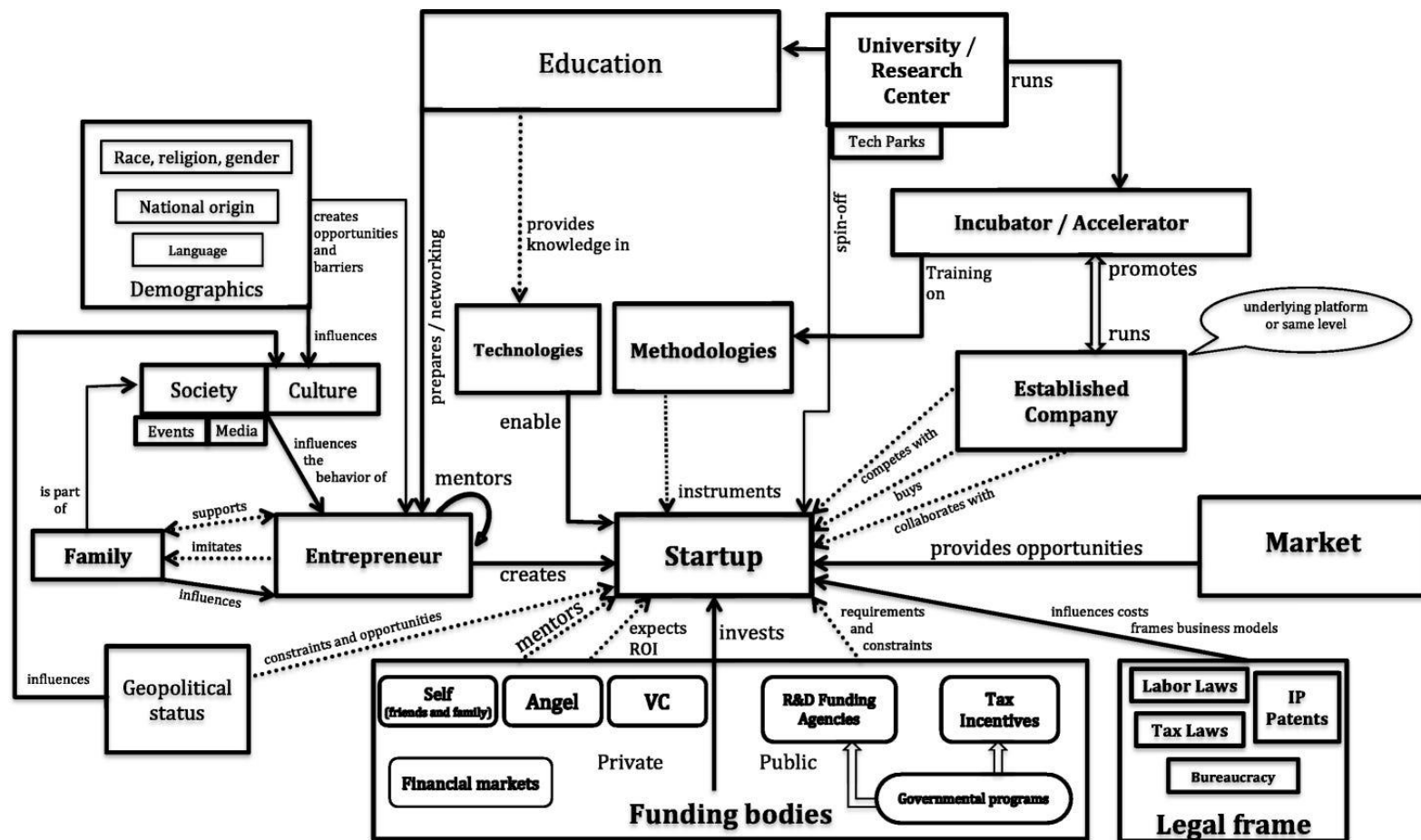
Хоча обсяг венчурних інвестицій у світі знизився у 2023 році, деякі екосистеми Африки та Близького Сходу й Північної Африки (MENA) пішли проти тренду.

Відносно менші екосистеми, такі як Сінгапур, ОАЕ та Швейцарія, є одними з найкращих у світі, якщо дивитися на інвестиції венчурного капіталу на душу населення.



МОДЕЛЬ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПУ

Startup ecosystem conceptual framework, згідно з [Cukier & Kon \(2018\)](#)



МОДЕЛЬ ЕКОСИСТЕМИ СТАРТАПУ

Щоб визначити найкращу країну для запуску стартапу, ми повинні враховувати кілька важливих факторів: талант, мислення/культуру, спільноту, фінансування та зрілість.

5 найважливіших факторів, які визначають якість екосистеми стартапу:

1. Талант: якість людського капіталу, освітні ресурси, відсоток випускників, які заснували стартапи, і патенти (Stephan & Uhlaner, 2010; Stel et al., 2007).
2. Менталітет/культура: культурна підтримка, інклюзивність, визнання підприємництва в ширшому суспільстві та вага регуляторного тягаря (Henrekson & Sanandaji, 2014).
3. Спільнота: підключення, мережеві заходи, програми наставництва, рівні залученості Torres & Augusto, 2019; Çelikkol та ін., 2019).
4. Фінансування: Загальні обсяги інвестицій, якість програм підтримки (інкубатори, акселератори), наявність стратегій виходу (Walker et al., 2013; Paladan, 2015).
5. Зрілість: кількість стартапів, інвестиційних угод, успішних виходів, якість інфраструктури підтримки, стадія еволюції екосистеми та великі постійні компанії, які можуть стати клієнтами стартапів (Cukier & Kon 2018).

КРАЇНИ-ЛІДЕРИ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТАРТАПІВ

Талант

Одним із показників визначення таланту країни в галузі STEM є кількість виданих патентів. Якщо дивитися в абсолютних цифрах, то **Китай** є явним лідером із майже 800 тисячами патентів, виданих у 2022 році, за ним йдуть **США** з 323 тисячами та **Японія** з 201 тисячею ([Statista, 2024](#)).

Country	Population	Patents	Ratio
United States	331,000,000	323,000	0.0010
China	1,411,000,000	800,000	0.0006
Japan	124,000,000	201,000	0.0016

Поєднавши це з кількістю випускників STEM на країну на рік (також порівнюючи на душу населення), **Японія** виходить ще сильнішою. У **США та Китаї** у 2023 році близько 0,3% населення закінчили освіту в галузі науки й техніки, а в Японії – 0,16%. Таким чином Японії вдається виробляти виняткову кількість патентів із набагато меншим населенням, ніж дві інші країни в першій трійці.

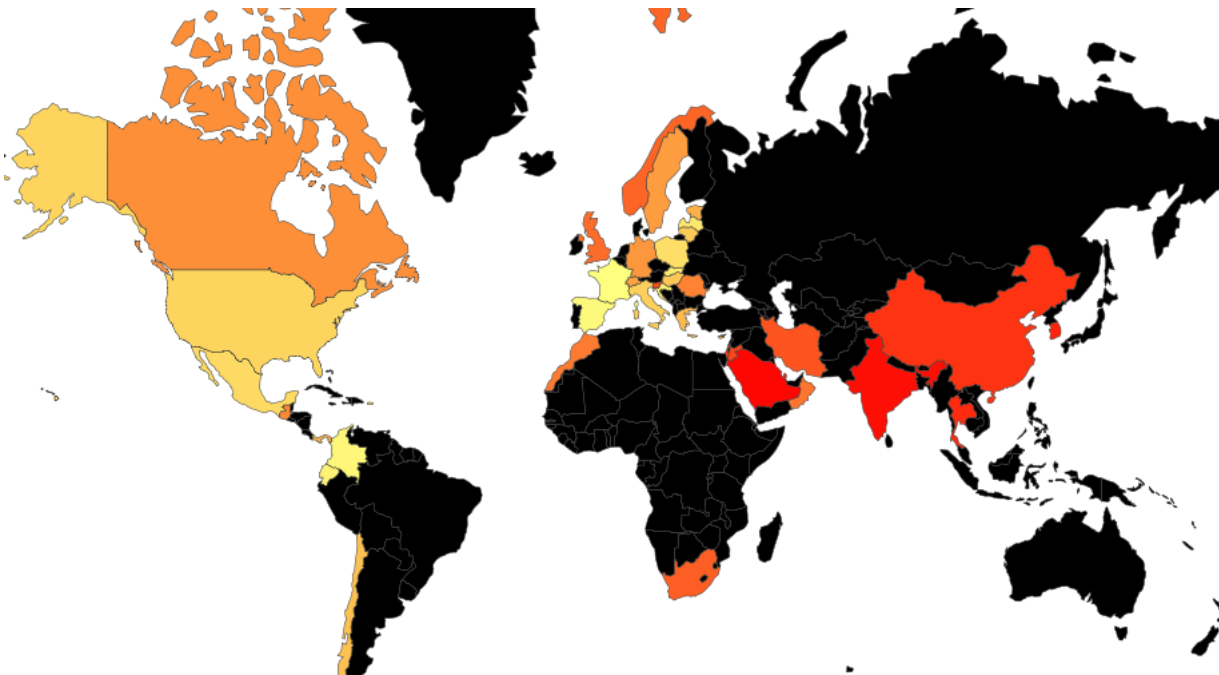
Country	Population	STEM Grads	Ratio
United States	331,000,000	1,000,000	0.30%
China	1,411,000,000	4,700,000	0.33%
Japan	124,000,000	200,000	0.16%

КРАЇНИ-ЛІДЕРИ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТАРТАПІВ

Менталітет та культура

Ставлення до підприємництва у світі стабільно покращується протягом багатьох років (OECD, 2023). Global Entrepreneurship Monitor — щорічна публікація, що вимірює ставлення до підприємництва в різних країнах.

Вони досліджують такі фактори, як поширеність та доступність підприємницьких ідей, підтримуюча культура, що святкує підприємництво, та приписування статусу. Автори зазначають, що найкращі показники ставлення та приписування статусу спостерігаються в **ОАЕ, Саудівській Аравії, Тайвані та Індії**.



Opinion of entrepreneurship, by country (red = highest, yellow = lowest, black = no data) ([GEM, 2024](#))

КРАЇНИ-ЛІДЕРИ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТАРТАПІВ

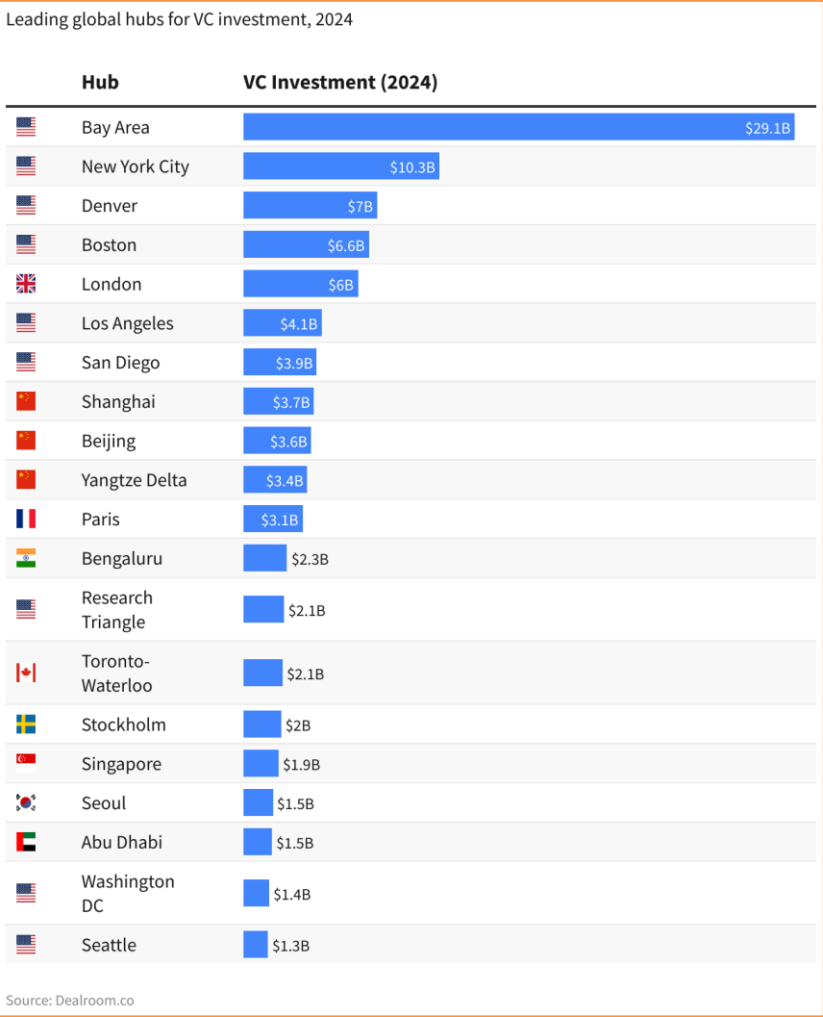
Спільнота

Нам не вдалося знайти правдиві дані про події та програми наставництва в кожній країні, але можна було б з упевненістю припустити, що США знову займають високі позиції з їхніми центрами **Сан-Франциско, Нью-Йорк і Бостон**, які є гарячими точками для підприємницьких заходів (Startup Genome, 2024). Те саме стосується **Ізраїлю, Німеччини, Великобританії, Пекіна, Сінгапуру та Франції**, як описано Startup Genome.

Фінансування

З венчурними інвестиціями в розмірі 150 мільярдів доларів (внутрішніми та міжнародними), США досягли більшого, ніж наступні дев'ять країн разом узяті, включаючи Китай (54 мільярди доларів), Великобританію (19 мільярдів доларів), Францію (9 мільярдів доларів) та кілька інших великих країн. Ця статистика включає інкубатори, акселератори та традиційні венчурні інвестиції (Dealroom, 2024).

Більш детальна аналітика доступна за посиланням.



КРАЇНИ-ЛІДЕРИ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТАРТАПІВ

Зрілість















OnDeck проаналізували мільйони профілів у LinkedIn, щоб зрозуміти, яка країна має найбільшу кількість підприємців на душу населення. Явним лідером стала Естонія, з приблизно 218,6 засновниками бізнесу на кожні 10 тисяч профілів у LinkedIn (OnDeck, 2023).

На рівні міст лідирує Сан-Франциско, де на кожні 10 тисяч профілів припадає 353,7 засновника. За загальною підприємницькою активністю на рівні країн лідирують США, за ними йдуть Німеччина та Великобританія (World Population Review, 2023). США також мають найбільшу кількість "єдинорогів" (1588), за ними слідує Китай (401) та Великобританія (175) (Dealroom, 2024).

Загалом, **США широко визнані найрозвиненішою екосистемою для підприємців за більшістю параметрів.**

Однак не варто відкидати Європу та Азію, оскільки їх відносне зростання здається перевищує показники США за багатьма параметрами. Окрім дуже підприємницької Естонії, подібний рівень якості екосистеми мають Німеччина, Великобританія та Ізраїль (World Population Review, 2023).

X

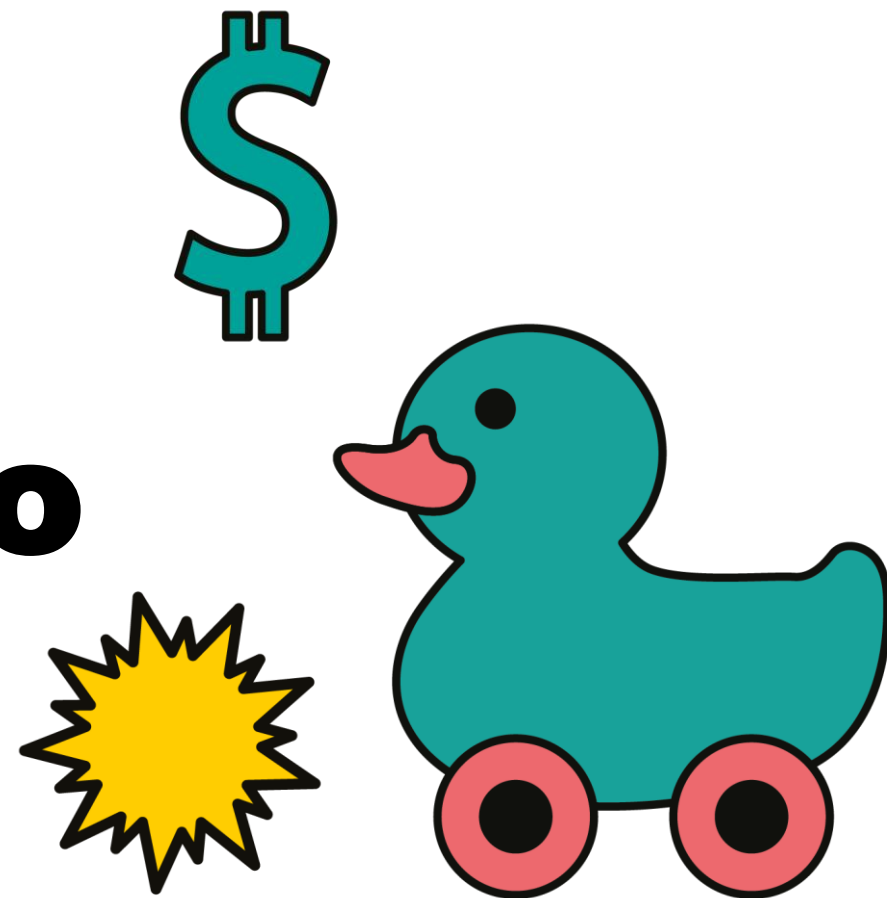
Country	Unicorn Count
 United States	1,588
 China	401
 United Kingdom	175
 Israel	115
 India	109
 Germany	69
 Canada	63
 France	53
 Sweden	42
 Australia	40
 Brazil	33
 Netherlands	32
 Singapore	32
 Switzerland	32

КРАЇНИ-ЛІДЕРИ ЗА КІЛЬКІСТЮ СТАРТАПІВ

Висновок

- Такі країни, як США, Ізраїль і Японія, виділяються завдяки своїм надійним екосистемам стартапів і сприятливому середовищу.
- США лідирують у загальній підприємницькій діяльності завдяки значним інвестиціям у венчурний капітал і великій кількості єдинорогів.
- Висока щільність стартапів в Ізраїлі та разючий обсяг виробництва патентів на душу населення в Японії підкреслюють важливість інновацій і сприятливого регуляторного середовища.
- Крім того, країни з високим культурним визнанням підприємництва, такі як ОАЕ та Тайвань, також створюють сприятливі умови для успіху підприємництва.

Основні типи організацій, що інвестують в стартапи



ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

У цій частині дослідження ми зібрали основні типи організацій, які інвестують в стартапи, і попросили штучний інтелект згенерувати короткий текст, який містить:

1. Ключові характеристики організації
2. Приклади організацій.
3. Переваги взаємодії для стартапів.

Ось що вийшло.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИУЮТЬ В СТАРТАПИ

1. Advisory Firm (консалтингова фірма).

Основні характеристики:

- Консалтингові фірми надають експертне керівництво та консультаційні послуги стартапам, допомагаючи їм із бізнес-стратегією, виходом на ринок, фінансовим плануванням та іншими важливими напрямками.
- Вони часто мають великі мережі інвесторів, партнерів та галузевих експертів, які можуть бути використані на користь стартапів, яким вони консультують.
- Хоча консалтингові фірми зазвичай не інвестують великі суми капіталу безпосередньо, вони можуть сприяти значним інвестиціям, зв'язуючи стартапи з потенційними інвесторами.

Приклади:

1. Boston Consulting Group (BCG) - [bcg.com](https://www.bcg.com)
2. McKinsey & Company - [mckinsey.com](https://www.mckinsey.com)
3. Deloitte Consulting - [deloitte.com](https://www.deloitte.com)

Переваги для стартапів:

- Стратегічне керівництво: Доступ до високорівневих стратегічних консультацій та ринкових інсайтів.
- Можливості для нетворкінгу: Зв'язки з широкою мережею інвесторів і партнерів.
- Операційна підтримка: Допомога в оптимізації операцій і ефективному масштабуванні бізнесу.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

2. Asset Management (управління активами)

Основні характеристики:

- Фірми з управління активами керують об'єднаними фондами різних інвесторів, які вони вкладають у широкий спектр активів, включаючи стартапи.
- Вони зосереджуються на максимізації прибутковості для своїх інвесторів шляхом диверсифікації інвестиційних портфелів.
- Ці фірми проводять ретельну перевірку та оцінку ризиків перед інвестуванням у стартапи, щоб забезпечити потенційно високу дохідність.

Приклади:

1. BlackRock - [blackrock.com](https://www.blackrock.com)
2. Vanguard - [vanguard.com](https://www.vanguard.com)
3. Fidelity Investments - [fidelity.com](https://www.fidelity.com)

Переваги для стартапів:

- Вливання капіталу: Значне фінансування, яке можна використати для зростання та розширення.
- Фінансова експертиза: Доступ до експертних знань і консультацій у галузі фінансового управління.
- Зміцнення репутації: Інвестиції від поважної фірми з управління активами можуть підвищити репутацію стартапу і залучити додаткові інвестиції.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

3. Banking Institution (банківська установа)

Основні характеристики:

- Банки можуть інвестувати в стартапи через венчурні підрозділи або надавати різні форми боргового та акціонерного фінансування.
- Вони пропонують широкий спектр фінансових продуктів, включаючи кредити, кредитні лінії та послуги інвестиційного банкінгу.
- Банківські установи часто зосереджуються на стартапах, які відповідають їх стратегічним інтересам або демонструють сильний потенціал для зростання та прибутковості.

Приклади:

1. Silicon Valley Bank (SVB) - svb.com
2. Goldman Sachs - goldmansachs.com
3. JPMorgan Chase - jpmorganchase.com

Переваги для стартапів:

- Доступ до капіталу: Різні варіанти фінансування для підтримки різних етапів зростання.
- Фінансові послуги: Комплексні фінансові послуги, включаючи управління грошовими коштами та казначейські послуги.
- Експертиза ринку: Глибокі знання галузі та ринкові інсайти, які можуть направляти бізнес-стратегію.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТУЮТЬ В СТАРТАПИ

4. Корпорації

Основні характеристики:

- Корпорації інвестують у стартапи для стимулювання інновацій, виходу на нові ринки та отримання доступу до передових технологій та бізнес-моделей.
- Вони часто мають спеціальні венчурні підрозділи або інноваційні лабораторії для управління цими інвестиціями.
- Інвестиції зазвичай стратегічні, спрямовані на створення синергії з існуючими операціями корпорації та довгостроковими цілями.

Приклади:

1. Google - google.com
2. Microsoft - microsoft.com
3. General Electric (GE) - ge.com

Переваги для стартапів:

- Стратегічне партнерство: Співпраця з великою корпорацією може відкрити нові бізнес-можливості та ринки.
- Ресурси та експертиза: Доступ до величезних ресурсів корпорації, включаючи НДДКР, маркетинг та канали збуту.
- Зміцнення репутації: Інвестиції від відомої корпорації підвищують довіру та залучають додаткових інвесторів.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

5. Корпоративний венчурний капітал (CVC)

Основні характеристики:

- CVC — це венчурні підрозділи великих корпорацій, які інвестують у стартапи, що відповідають їх стратегічним інтересам.
- Ці інвестиції забезпечують як фінансову віддачу, так і стратегічні вигоди, такі як придбання технологій і ринкові інсайти.
- CVC часто надають наставництво, доступ до корпоративних ресурсів та можливість комерційного партнерства.

Приклади:

1. Intel Capital - intelcapital.com
2. Salesforce Ventures - salesforceventures.com
3. SAP.iO - sap.io

Переваги для стартапів:

- Капітал і стратегічна підтримка: Доступ до фінансування, а також стратегічне керівництво та наставництво.
- Корпоративні ресурси: Використання ресурсів материнської компанії, таких як технічна експертиза та інфраструктура.
- Доступ до ринку: Можливості для спільної розробки та спільних стратегій виходу на ринок.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

6. Агентство економічного розвитку

Основні характеристики:

- Агентства економічного розвитку інвестують у стартапи, щоб стимулювати економічне зростання, створювати робочі місця та сприяти інноваціям у регіоні.
- Ці агентства надають гранти, кредити, податкові пільги та інші форми фінансової допомоги.
- Вони часто зосереджуються на секторах, які вважаються критично важливими для регіонального розвитку та економічної конкурентоспроможності.

Приклади:

1. Управління малого бізнесу (SBA) (США) - sba.gov
2. Enterprise Ireland - enterprise-ireland.com
3. Innovate UK - innovateuk.ukri.org

Переваги для стартапів:

- Фінансова допомога: Доступ до грантів, кредитів з низькими процентними ставками та податкових пільг.
- Послуги підтримки бізнесу: Консультації з бізнес-планування, виходу на ринок і дотримання нормативних вимог.
- Можливості для нетворкінгу: Зв'язки з місцевими підприємствами, дослідницькими установами та державними органами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

7. Сімейний офіс

Основні характеристики:

- Сімейні офіси управляють інвестиціями заможних сімей, часто диверсифікуючи свої портфелі коштом інвестицій у стартапи.
- Ці інвестиції зазвичай довгострокові й можуть зосереджуватися на секторах або ініціативах, що відповідають інтересам і цінностям сім'ї.
- Сімейні офіси можуть бути більш гнучкими та терплячими, ніж традиційні венчурні фонди, надаючи персоналізовану підтримку стартапам.

Приклади:

1. Rothschild Family Office - rothschild.com
2. Pritzker Group - pritzkergroup.com
3. Ziff Brothers Investments - ziffbrothers.com

Переваги для стартапів:

- Терпеливий капітал: Довгострокова інвестиційна перспектива з меншим тиском на швидкий вихід.
- Персоналізована підтримка: Індивідуальне наставництво та підтримка від досвідчених інвесторів.
- Гнучкі умови інвестування: Більш адаптивні структури інвестицій порівняно з традиційними венчурними фондами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

8. Фінансова установа

Основні характеристики:

- Фінансові установи, такі як банки, кредитні спілки та інвестиційні компанії, надають фінансування стартапам через кредити, кредитні лінії та інвестиційні продукти.
- Ці організації часто мають спеціалізовані відділи або фонди для венчурного капіталу та фінансування стартапів.
- Вони пропонують широкий спектр фінансових послуг, включаючи управління ризиками, фінансове планування та консультаційні послуги.

Приклади:

1. Silicon Valley Bank (SVB) - svb.com
2. Goldman Sachs - goldmansachs.com
3. JPMorgan Chase - jpmorganchase.com

Переваги для стартапів:

- Доступ до капіталу: Різні варіанти фінансування для підтримки різних етапів зростання.
- Комплексні фінансові послуги: Послуги, такі як управління грошовими коштами, казначейські послуги та фінансове планування.
- Експертиза ринку: Глибокі знання галузі та ринкові інсайти, які можуть направляти бізнес-стратегію.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

9. Фонд фондів (FoF)

Основні характеристики:

- Фонди фондів (FoF) інвестують в інші інвестиційні фонди, а не безпосередньо в стартапи. Такий підхід дозволяє диверсифікувати та знизити ризики.
- Вони об'єднують капітал від кількох інвесторів і розподіляють його по різних венчурних капіталах, приватних акціонерних і інших інвестиційних фондах.
- Ці фонди зосереджені на генерації прибутковості коштом використання експертних знань кількох керівників фондів.

Приклади:

1. HarbourVest Partners - harbourvest.com
2. Adams Street Partners - adamsstreetpartners.com
3. Pantheon Ventures - pantheon.com

Переваги для стартапів:

- Диверсифіковані інвестиції: Доступ до капіталу від об'єднаних фондів, знижуючи залежність від одного інвестора.
- Експертиза та мережа: Переваги від об'єданого досвіду та мережі кількох фондів.
- Стабільність: Більш стабільні та послідовні джерела фінансування завдяки диверсифікованим інвестиційним стратегіям.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

10. Державна установа

Основні характеристики:

- Державні установи інвестують у стартапи для стимулювання економічного зростання, створення робочих місць та інновацій у регіоні чи країні.
- Ці організації надають гранти, кредити, податкові пільги та інші форми фінансової підтримки.
- Вони часто зосереджуються на секторах, критично важливих для національного розвитку, таких як технології, охорона здоров'я та чиста енергія.

Приклади:

1. Управління малого бізнесу (SBA) (США) - sba.gov
2. Innovate UK - innovateuk.ukri.org
3. Enterprise Singapore - enterprisesg.gov.sg

Переваги для стартапів:

- Фінансова підтримка: Доступ до недилютивних варіантів фінансування, таких як гранти та кредити з низькими процентними ставками.
- Послуги з розвитку бізнесу: Консультації з бізнес-планування, виходу на ринок і дотримання нормативних вимог.
- Нетворкінг і партнерства: Зв'язки з місцевими підприємствами, дослідницькими установами та державними органами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

11. Інвестор із соціальним впливом

Основні характеристики:

- Інвестори із соціальним впливом зосереджені на створенні позитивного соціального чи екологічного ефекту поряд із фінансовою віддачею.
- Ці інвестиції часто спрямовані на стартапи, які працюють у таких областях, як чиста енергія, охорона здоров'я, освіта та соціальні підприємства.
- Інвестори із соціальним впливом використовують метрики для вимірювання соціального та екологічного впливу своїх інвестицій.

Приклади:

1. Omidyar Network - [omidyar.com](https://www.omidyar.com)
2. Acumen Fund - [acumen.org](https://www.acumen.org)
3. The Rise Fund - [therisefund.com](https://www.therisefund.com)

Переваги для стартапів:

- Збіг місій: Підтримка від інвесторів, які поділяють соціальну або екологічну місію стартапу.
- Довгострокова відданість: Інвестори часто мають довгострокову інвестиційну перспективу, зосереджену на сталому впливі.
- Доступ до експертів: Керівництво з вимірювання та управління соціальним і екологічним впливом.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

12. Страхова компанія

Основні характеристики:

- Страхові компанії інвестують у стартапи, щоб диверсифікувати свої інвестиційні портфелі та отримати доступ до інноваційних технологій та бізнес-моделей, які можуть покращити їх власні операції.
- Ці інвестиції можуть походити зі спеціалізованих корпоративних венчурних підрозділів або через стратегічні партнерства.
- Сфери фокуса часто включають фінтех, іншуртех, охорону здоров'я та інші сектори, що мають відношення до страхової галузі.

Приклади:

1. AXA Venture Partners - axavp.com
2. Munich Re Ventures - munichreventures.com
3. Allianz X - allianzx.com

Переваги для стартапів:

- Стратегічні синергії: Можливість співпраці в розробці інноваційних рішень, корисних як для стартапу, так і для страхової компанії.
- Доступ до капіталу: Фінансування для підтримки зростання та розвитку.
- Ринкові інсайти: Цінні інсайти в страхову галузь і можливості для виходу на ринок.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

13. Інвестиційний банк

Основні характеристики:

- Інвестиційні банки надають широкий спектр фінансових послуг, включаючи андеррайтинг, сприяння злиттям і поглинанням та консультаційні послуги щодо залучення капіталу.
- Вони допомагають стартапам із первинними публічними розміщеннями (IPO) та приватними розміщеннями.
- Інвестиційні банки часто виступають посередниками, зв'язуючи стартапи з потенційними інвесторами.

Приклади:

1. Goldman Sachs - goldmansachs.com
2. Morgan Stanley - morganstanley.com
3. J.P. Morgan - jpmorgan.com

Переваги для стартапів:

- Залучення капіталу: Допомога в забезпеченні фінансування через розміщення акцій та боргових зобов'язань.
- Консультаційні послуги: Експертне керівництво з фінансової стратегії, злиттів і поглинань.
- Доступ до ринку: Зв'язки з великою мережею потенційних інвесторів і клієнтів.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

14. Інвестиційна фірма

Основні характеристики:

- Інвестиційні фірми об'єднують капітал від кількох інвесторів для інвестицій у стартапи та інші підприємства з високим потенціалом зростання.
- Вони зазвичай управляють венчурними капіталами, приватними акціонерними та хедж-фондами.
- Інвестиційні фірми зосереджені на генерації високої дохідності для своїх інвесторів через інвестиції в акції стартапів.

Приклади:

1. Sequoia Capital - sequoiacap.com
2. Andreessen Horowitz - a16z.com
3. Benchmark Capital - benchmark.com

Переваги для стартапів:

- Фінансування: Значне вливання капіталу для стимулювання зростання та розширення.
- Експертиза: Доступ до досвідчених інвесторів та консультантів.
- Мережа: Зв'язки з іншими стартапами, галузевими лідерами та потенційними клієнтами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

15. Інвестиційна управляюча компанія

Основні характеристики:

- Інвестиційні управляючі компанії управляють портфелями цінних паперів від імені клієнтів, включаючи пайові інвестиційні фонди, пенсійні фонди та інституційних інвесторів.
- Вони інвестують у стартапи через венчурні підрозділи або спеціалізовані фонди.
- Зосереджені на балансуванні ризиків і доходності для своїх клієнтів через диверсифіковані портфелі.

Приклади:

1. BlackRock - [blackrock.com](https://www.blackrock.com)
2. Fidelity Investments - [fidelity.com](https://www.fidelity.com)
3. Vanguard - [vanguard.com](https://www.vanguard.com)

Переваги для стартапів:

- Доступ до капіталу: Фінансування з великих, диверсифікованих інвестиційних пулів.
- Управління портфелем: Професійне управління та стратегічне планування інвестицій.
- Стабільність: Інвестиції від усталених, поважних фірм забезпечують довіру та стабільність.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

16. Обмежений партнер (LP)

Основні характеристики:

- Обмежені партнери є інвесторами в венчурні та приватні акціонерні фонди. Вони надають капітал, який Генеральні партнери (GP) використовують для інвестицій у стартапи.
- LP можуть включати інституційних інвесторів, пенсійні фонди, фонди та приватних осіб із високим рівнем капіталу.
- Вони зазвичай не беруть активної участі в управлінні інвестиціями.

Приклади:

1. CalPERS - calpers.ca.gov
2. Harvard Management Company - hmc.harvard.edu
3. Yale Investments Office - investments.yale.edu

Переваги для стартапів:

- Опосередковане фінансування: Доступ до значного капіталу через венчурні та приватні акціонерні фонди.
- Довгострокові інвестиції: Стабільний, терпеливий капітал із довгостроковою перспективою.
- Диверсифікована база інвесторів: Підтримка від різноманітного кола поважних установ.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИУЮТЬ В СТАРТАПИ

17. Медійна група

Основні характеристики:

- Медійні групи інвестують у стартапи, щоб диверсифікувати свої джерела доходу та отримати доступ до інноваційного контенту, технологій і каналів розповсюдження.
- Інвестиції можуть бути стратегічними, зосередженими на стартапах, які доповнюють основні бізнес-напрямки медійної групи.
- Вони надають не тільки капітал, але й експозицію та маркетингову підтримку.

Приклади:

1. Comcast Ventures - comcastventures.com
2. Bertelsmann Digital Media Investments (BDMI) - bdmi.com
3. Time Warner Investments - timewarner.com

Переваги для стартапів:

- Стратегічні ресурси: Доступ до медійних і маркетингових каналів для збільшення видимості та охоплення.
- Капітал: Фінансування для підтримки зростання та розвитку.
- Галузевий досвід: Інсайти та експертиза в галузі медіа, створення контенту та розповсюдження.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

18. Пенсійний фонд

Основні характеристики:

- Пенсійні фонди збирають, об'єднують і інвестують кошти, внесені роботодавцями та працівниками, для забезпечення пенсійних виплат членам.
- Вони управляють великими обсягами капіталу та шукають стабільні, довгострокові інвестиції, щоб забезпечити дохідність, відповідну майбутнім зобов'язанням.
- Інвестиції включають суміш активів, таких як акції, облігації, нерухомість та альтернативні інвестиції, включаючи стартапи.

Приклади:

1. California Public Employees' Retirement System (CalPERS) - calpers.ca.gov
2. Ontario Teachers' Pension Plan (OTPP) - otpp.com
3. Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB) - cppib.com

Переваги для стартапів:

- Великі інвестиції: Значне фінансування для підтримки масштабування та зростання.
- Довгострокова перспектива: Стабільність і підтримка протягом тривалих періодів.
- Зміцнення репутації: Асоціація з поважними, великими інституційними інвесторами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

19. Pension Insurer

Основні характеристики:

- Страховики пенсійних фондів надають страхові продукти, які гарантують пенсійний дохід.
- Вони управляють фондами для виконання довгострокових зобов'язань і шукають інвестиції зі стабільною дохідністю.
- Інвестиції часто включають диверсифікований портфель для балансування ризиків і забезпечення стабільної дохідності.

Приклади:

1. Allianz Global Investors - allianzgi.com
2. MetLife Investment Management - investments.metlife.com
3. Prudential Financial - prudential.com

Переваги для стартапів:

- Стабільне фінансування: Інвестиції, орієнтовані на довгострокову, стабільну дохідність.
- Управління ризиками: Експертиза в управлінні фінансовими ризиками.
- Підтримка та керівництво: Фінансовий контроль та стратегічна підтримка.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

20. Державна фінансова установа

Основні характеристики:

- Державні фінансові установи — це державні організації, що надають фінансові послуги, включаючи фінансування та інвестиції.
- Вони прагнуть сприяти економічному розвитку та фінансовій стабільності в країні чи регіоні.
- Інвестиції часто зосереджені на інфраструктурі, інноваціях і стратегічних галузях.

Приклади:

1. Європейський інвестиційний банк (EIB) - eib.org
2. KfW Bankengruppe (Німеччина) - kfw.de
3. Банк розвитку Японії (DBJ) - dbj.jp

Переваги для стартапів:

- Доступ до державного фінансування: Можливості для грантів, кредитів та інвестицій.
- Підтримуюча політика: Відповідність національним і регіональним цілям розвитку.
- Нетворкінг: Зв'язки з іншими фінансованими проєктами та державною підтримкою.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

21. Державна установа

Основні характеристики:

- Державні установи включають державні агентства та організації, які фінансують і підтримують проєкти, орієнтовані на суспільні інтереси.
- Вони прагнуть сприяти інноваціям, економічному зростанню та соціальному добробуту.
- Фінансування часто спрямоване на дослідження, розробку технологій та суспільні проєкти.

Приклади:

1. Національні інститути здоров'я (NIH) (США) - nih.gov
2. Національний науковий фонд (NSF) (США) - nsf.gov
3. Innovate UK - innovateuk.ukri.org

Переваги для стартапів:

- Недилютивне фінансування: Гранти та субсидії без вимог до пайової участі.
- Підтримка інновацій: Фокус на передових дослідженнях та розробках.
- Регуляторне керівництво: Допомога в дотриманні нормативних вимог.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

22. Reinsurance Company

Основні характеристики:

- Перестраховальні компанії надають страхування для страхових компаній, знижуючи ризики.
- Вони керують великими пулами капіталу та шукають інвестиції, які пропонують стабільну, довгострокову дохідність.
- Інвестиції часто включають диверсифікований портфель, включаючи стартапи з високим потенціалом зростання.

Приклади:

1. Swiss Re - [swissre.com](https://www.swissre.com)
2. Munich Re - [munichre.com](https://www.munichre.com)
3. Hannover Re - [hannover-re.com](https://www.hannover-re.com)

Переваги для стартапів:

- Капітал та експертиза: Доступ до значного капіталу та експертизи в управлінні ризиками.
- Стабільність: Довгострокова, стабільна інвестиційна перспектива.
- Стратегічні синергії: Можливості для партнерства в управлінні ризиками та інноваціях у страхуванні.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

23. Сімейний офіс (Single Family Office)

Основні характеристики:

- Сімейні офіси для одного клієнта управляють багатством однієї високозабезпеченої сім'ї, надаючи широкий спектр фінансових та інвестиційних послуг.
- Вони пропонують персоналізовані інвестиційні стратегії, відповідні цілям і терпимості до ризиків сім'ї.
- Інвестиції можуть бути сильно диверсифікованими, включаючи прямі інвестиції в стартапи.

Приклади:

1. Ziff Brothers Investments - ziffbrothers.com
2. Rothschild Family Office - rothschild.com
3. Soros Fund Management - soros.com

Переваги для стартапів:

- Гнучкий капітал: Індивідуальні структури та умови інвестицій.
- Довгострокова відданість: Фокус на сталому зростанні та розвитку.
- Стратегічне керівництво: Пряме залучення та наставництво від досвідчених інвесторів.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

24. Sovereign Development Fund

Основні характеристики:

- Суверенні фонди розвитку — це державні інвестиційні фонди, призначені для підтримки національного економічного розвитку та диверсифікації.
- Вони інвестують у стратегічні сектори та стартапи з високим потенціалом зростання, щоб сприяти економічній стабільності та зростанню.
- Інвестиції часто відповідають національним цілям і політикам розвитку.

Приклади:

1. Temasek Holdings (Сінгапур) - temasek.com.sg
2. Mubadala Investment Company (OAE) - mubadala.com
3. Qatar Investment Authority (QIA) - qia.qa

Переваги для стартапів:

- Значний капітал: Великомасштабне фінансування для підтримки амбіційних планів зростання.
- Стратегічна відповідність: Інвестиції, що відповідають національним пріоритетам розвитку.
- Державна підтримка: Доступ до державних ресурсів і мереж.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИЮЮТЬ В СТАРТАПИ

25. Венчурний капітал (VC)

Основні характеристики:

- Венчурні капітальні фірми надають фінансування стартапам та компаніям на ранніх етапах із високим потенціалом зростання в обмін на частку в капіталі.
- Вони активно управляють і підтримують портфельні компанії, пропонуючи наставництво та стратегічне керівництво.
- VC часто зосереджуються на технологіях, охороні здоров'я та інших секторах, що високо розвиваються.

Приклади:

1. Sequoia Capital - sequoiacap.com
2. Andreessen Horowitz (a16z) - a16z.com
3. Kleiner Perkins - kleinerperkins.com

Переваги для стартапів:

- Зростання капіталу: Значне фінансування для прискорення зростання та інновацій.
- Експертиза та наставництво: Практична підтримка від досвідчених інвесторів.
- Доступ до мережі: Зв'язки з іншими стартапами, потенційними партнерами та галузевими лідерами.

ОСНОВНІ ТИПИ ОРГАНІЗАЦІЙ, ЩО ІНВЕСТИУЮТЬ В СТАРТАПИ

26. Wealth Management Firm (фірма з управління багатством)

Основні характеристики:

- Фірми з управління багатством надають комплексні фінансові послуги для заможних людей, включаючи управління інвестиціями, планування спадщини та податкові консультації.
- Вони створюють індивідуальні інвестиційні стратегії, які часто включають альтернативні інвестиції, такі як стартапи.
- Фокус на збереженні та збільшенні капіталу клієнтів у довгостроковій перспективі.

Приклади:

1. Goldman Sachs Wealth Management - goldmansachs.com
2. Morgan Stanley Wealth Management - morganstanley.com
3. UBS Wealth Management - ubs.com

Переваги для стартапів:

- Доступ до капіталу: Фінансування від заможних приватних осіб та індивідуальні інвестиційні структури.
- Комплексні послуги: Доступ до широкого спектра фінансових та консультаційних послуг.
- Стратегічні партнерства: Потенціал для довгострокової стратегічної підтримки та партнерств.

БАЗИ НАЙАКТИВНІШИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Most Active US: <https://lnkd.in/gDcKfxwD>

European VCs: <https://lnkd.in/gZC4qgxW>

NYC: <https://lnkd.in/gMKTstBz>

UK VCs: <https://lnkd.in/gkPYUKH3>

French VCs: <https://lnkd.in/g2bHpUYd>

Spanish VCs: https://lnkd.in/gBD_7rRY

Baltic VCs: <https://lnkd.in/gx2iHdDS>

Australian VCs: <https://lnkd.in/gbFnpmRX>

Indian VCs: <https://lnkd.in/durcuiUw>

ПІДБІРКА ФОНДІВ, АКСЕЛЕРАЦІЙНИХ ПРОГРАМ, ІНКУБАТОРІВ

Seed Accelerators <https://seed-db.com/accelerators#>

LP Investors List <https://www.vestbee.com/lp-list>

Horizon for Ukraine <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/opportunities/ua-opportunities>

VC Firm <https://airtable.com/appYIRDIZLwvRPsRh/shrkohpeE2AO2Ideq/tbl5Q8N7NuW22z5Bt>

Find the best investors for your startup:

<https://capitalconnector.ai/>

<https://angelmach.io/>

<https://investorscout.co/>

ПІДБІРКА ПОДІЙ ТА КОНФЕРЕНЦІЙ ДЛЯ СТАРТАПІВ

WEB SUMMIT <https://websummit.com/>
STARTUPS WORLD <https://startupsworld.net/>
STARTUP DAY <https://www.startupday.ee/>
4YFN <https://www.4yfn.com/>
STARTUP GRIND GLOBAL CONFERENCE <https://www.startupgrind.tech/>
HELLO TOMORROW <https://hello-tomorrow.org/global-summit/>
THE INVESTORS' FORUM <https://if.investeurope.eu/>
TECHCHILL <https://www.techchill.co/>
PODIM <https://podim.org/>
SIFTED SUMMIT <https://summit.sifted.eu/>
MACHN FESTIVAL <https://machn-festival.de/>
0100 DACH 2025 <https://www.0100conferences.com/conferences/0100-dach-2025>
IMPACT <https://impactcee.com/>
MASHUP <https://www.mashup.day/>
TECH.EU SUMMIT LONDON <https://tech.eu/event/2025/summit-london/>
LATITUDE59 <https://latitude59.ee/>
SHIFT <https://theshift.fi/>
VIVATECH <https://vivatechnology.com/>
DUBLIN TECH SUMMIT <https://dublitechsummit.tech/>
SOUTH SUMMIT <https://www.southsummit.io/madrid/>
LONDON TECH WEEK <https://londontechweek.com/>
THE PERSPEKTYWY WOMEN IN TECH SUMMIT <https://womenintechsummit.pl/>
THE NEXT WEB CONFERENCE <https://thenextweb.com/conference>
TECHBBQ <https://techbbq.dk/>



ПРО АГЕНЦІЮ

24 роки

на ринку

1000+

реалізованих
проектів

B2C та B2B

досвід на чисельних
ринках

ПОЗИЦІОНУВАННЯ:

вирішення бізнес-задач засобами маркетингу та комунікацій з упором на GLOBAL — дослідження і адаптацію ГЛОбальних трендів на локальні ринки з випередженням конкурентів на 3-5 років.

КОМПЕТЕНЦІЇ АГЕНЦІЇ:

бізнес розвідка, креативне проектування, стратегічний маркетинг, брендинг та графічний дизайн, комплексне просування брендів.



агенція акредитована Європейським банком реконструкції та розвитку, як консультанти у сфері маркетингу та комунікацій



члени союзу дизайнерів України



викладачі та ментори



НАШІ ОСВІТНІ ТА СОЦІАЛЬНІ ПРОЄКТИ

соціальний волонтерський проєкт підтримки бізнесу під час військових дій. За рік воєнного стану було реалізовано понад 30 проєктів.

дослідження для ЄС «Поширення кращих бізнес-практик у сфері декарбонізації для реалізації Зеленого курсу»

УТКАФЕ

двічі на місяць ми проводимо освітні онлайн зустрічі в ZOOM з експертами для власників бізнесу та стартапів анонси та посилання

ДЕНЬ ВІДКРИТИХ КЕЙСІВ

раз на місяць ми проводимо відкриті онлайн зустрічі в ZOOM з презентаціями та оглядами кейсів з виконаними проєктами анонси та посилання

МОЗКОШТУРМ

освітній проєкт для власників бізнесу. Стандарти нестандартних рішень. Серія воркшопів з нестандартного бізнес- мислення на основі креативних методик: латерального мислення, дизайн-мислення, TPB3, теорії робіт JTBD посилання

ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ «ЗЕЛЕНА КАЧКА»

ви можете отримати цілий спектр професійних порад для правильного формулювання своїх бізнес-ідей та їх втілення в життя в telegram-каналі нашої качиної бізнес-розвідки посилання

- акредитовані консультанти Європейського Банку реконструкції та розвитку
- тренери з креативних методологій (дизайн-мислення, теорія вирішення винахідницьких задач, латеральне мислення, Jobs to be Done).
- Unit School of Buisness автори та викладачі модулів "Бізнес-модель", "Бізнес-розвідка", "Стратегія" та курсу "Start" представляють методику проектування стартапу "Jobs to be Done".
- про нас у мережі mc.today

ЗАСНОВНИКИ



КАТЕРИНА ВЕРШИНІНА

CEO, senior research analyst, маркетинг, дизайнерка



АНДРІЙ САЛАМАТОВ

new business director, економічний аналітик, психолог



ОЛЕНА ФОМІНА

Art director, дизайнерка





ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ

www.geenduckresearch.com.ua
www.4press.ua

Київ: +38 044 333 88 16 Одеса: +38 048 757 87 42 email: info@4press.com.ua

*використання матеріалів дослідження можливе з обов'язковою вказівкою правовласника

