

Визначення соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування в контексті завдань фінансової підсистеми стартап-менеджменту

**Л. О. Лігоненко, Є. М. Борисов, Л. В. Громоздова, І. І. Дейнега,
С. П. Леонтович, І. В. Косяк, П. Б. Волотівський, Є. І. Марко**

Об'єктом дослідження стали ретроспективні тренди фінансування стартапів в Україні в кореспонденції з соціально-демографічними характеристиками стартаперів (фаундерів). Вивчення залежностей між обсягами отримання фінансування та якісними ознаками стартаперів дозволило визначити соціально-демографічні предиктори прийняття позитивного рішення стосовно фінансування стартапів.

Як показало проведене дослідження, для отримання інвестиції стартапер повинен відповідати очікуванням інвестора щодо надійності, кваліфікації, досвіду та потенційної перспективності. Інвестор аналізує не тільки бізнес-ідею стартапу, а й потенційного реципієнта на предмет відповідності його ряду соціально-демографічних предикторів, таких як стать, вік, рівень та спеціалізація освіти. Доведено, що найбільші обсяги фінансування стартапів в Україні отримують фаундери чоловічої статі, віком від 35 до 45 років, які мають вищу технічну освіту. Інвестори стартапів пріоритетними для своїх вкладень вважають саме таких стартаперів, оскільки бачать в них найменші ризики та високу вірогідність успішного освоєння інвестованих коштів.

Виявлені уподобання інвесторів при виборі фаундерів стартапів можуть бути екстрапольовані на стартап-середовище будь якої країни, проте, вони можуть змінюватися з часом та залежно від специфіки ситуації в країні інвестування.

Для раціонального розв'язання задач в фінансовій підсистемі стартап-менеджменту, необхідним є попереднє визначення соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування стартапів відповідної країни та сфери діяльності. Практичний інструментарій визначення таких предикторів є апробованим у даному дослідженні.

Практична значимість дослідження обумовлюється зростаючими темпами розвитку стартап-технологій, необхідністю підвищення результативності фінансової підсистеми стартап-менеджменту та зростанням ефективності функціонування інфраструктури підтримки стартапів.

Ключові слова: стартап, стартапер, стартап-менеджмент, фінансове забезпечення стартап-менеджменту, пріоритетне стартап-інвестування, соціально-демографічні предиктори.

1. Вступ

Становлення інноваційної моделі розвитку, використання інтелектуального потенціалу нації, особливо її молодого покоління, обумовлює необхідність отримання зовнішніх інвестиційних ресурсів для розбудови нової структури економіки та її інтеграції до світової економічної спільноти. Проблематика стартапів та формування стартап-середовища для їх успішного розвитку стає одним з пріоритетів національного рівня будь-якої країни світу. Цьому має сприяти низка емпіричних досліджень, спрямованих на розуміння феномену сучасного стартапера та створення умов для його підприємницького успіху.

Наукова спільнота розвинутих країн світу, де процеси активного виникнення та розвитку стартапів почалися суттєво раніше, протягом останніх років провела низку глибоких емпіричних досліджень, спрямованих на вивчення феномену стартаперства, формування його соціально-демографічного портрету. Результати досліджень використані для формування державних та регіональних політик, визначення пріоритетів розбудови стартап-середовища.

У зв'язку з поширенням стартап-руху в країнах, що розвиваються, необхідним є формування наукового підґрунтя управління становленням та розвитку стартапів (стартап-менеджменту). Такі дослідження мають визначити передумови підвищення успішності стартапів за рахунок зростання вірогідності отримання необхідного фінансування для їх запуску та розвитку.

Одним з актуальних наукових завдань, яке формує фінансові передумови для реалізації інших складових стартап-менеджменту, є дослідження ретроспективних трендів отримання фінансування стартапів та виявлення чинників, які позитивно впливають на ці процеси, зокрема соціально-демографічних характеристик фаундерів стартапів. Це є необхідною передумовою для зростання ефективності зусиль, що спрямовуються на підготовку стартаперів, зокрема інституціями екосистеми підтримки стартапів.

2. Аналіз літературних даних та постановка проблеми

Доцільність та важливість організації моніторингу процесів розвитку стартап-ринку сприймається багатьма міжнародними інституціями та консалтинговими структурами. Так, фахівці EY Startup GSA, систематично (як правило, двічі на рік) проводять відповідні дослідження в розрізі країн Євросоюзу [1], а також поглиблено по Німеччині [2]. В їх оглядах висвітлюється інформація стосовно кількості стартапів, які отримали фінансування, місця їх реєстрації, обсягів фінансування стартапів в розрізі їх спеціалізації та стадії розвитку, а також провідних венчурних інвесторів (кількість підтриманих стартапів та обсяг фінансування). Проте поза увагою укладачів залишаються соціально-демографічні характеристики стартаперів, яким вдалося отримати фінансування, що суттєво знижує користувачську цінність цих оглядів для коригування задач та інструментарію фінансової підсистеми стартап-менеджменту як на рівні окремих стартапів, так і інституцій інфраструктури стартап-ринку в цілому.

Суттєво ширший круг питань та відомостей міститься в окремих національних дослідженнях, зокрема в [3]. Поряд з відомостями, які вже були перелічені вище, окремий розділ цього щорічного (з 2014 р.) звіту присвячено висвітленню

соціально-демографічного портрету технологічного стартапера, його віку, статті, освіті, наявності підприємницького досвіду. Проте слід зазначити, що дане дослідження базується на опитуванні стартаперів, тобто сформований «портрет» характеризує фаундерів усіх стартапів, які стали учасниками опитування незалежно від того, отримали вони фінансування чи ні. Тому немає відповіді на запитання, які соціально-демографічні ознаки фаундерів стартаперів позитивно сприймаються венчурними інвесторами та підвищують шанси на отримання фінансування.

В [4] зазначено, що наявність у стартапера попереднього досвіду підприємницької діяльності дозволяє активніше розпочати реалізацію бізнес-ідеї та швидше досягнути точки беззбитковості. Проте не визначено та кількісно не виміряно ступінь критичності цієї характеристики.

В [5] на основі дослідження 20-ти найуспішніших стартап-систем світу, декларується, що запорукою успіху є саме високий рівень представництва жінок серед стартаперів. Як наслідок, зроблено висновок, що окремі країни не реалізують свій потенціал, наявний саме за рахунок недооцінки можливостей активізації жіночого стартаперства, що доцільно враховувати при розробці національних програм сприяння. Проте не представлені кількісні дані щодо критичного чи рекомендованого рівня жінок – стартаперів серед усіх ініційованих стартапів або інших переконливих доказів зростання вірогідності отримання фінансування саме стартаперами – жінками.

В [6] довели важливість для успіху стартапу в отриманні венчурного фінансування такого фактору як соціальний капітал засновника, його популяризація в соціальних мережах. Доведено, що соціальна пов'язаність фаундерів (їх активність у соціальній мережі LinkedIn) є найкращим предиктором залучення коштів для розвитку стартапу. В [8] зазначено позитивний вплив на зростання обсягів продажів та отримання фінансування соціальної активності стартаперів, їх присутності в Twitter та соціальних мережах. Не зрозумілим залишається питання, що саме слід популяризувати в соціальних мережах – особистість стартапера, його моральні чи ділові якості або бізнес-ідею, яка покладена в основу ініційованого стартапу.

В [7] доведено, що серійні підприємці, які вже мають досвід заснування стартапів отримують кращі умови та більші обсяги фінансування ніж засновники, які не мають такого досвіду. Тобто позиція інвесторів не залежить від обсягів фінансування та успішності діяльності попереднього стартапу. Це дослідження доводить важливість участі стартаперів в будь-яких програмах, з метою отримання досвіду та популярності, проте не визначає, наскільки критичним для отримання фінансової підтримки є наявність статусу «серійний підприємець» чи може особа без цього статусу, та з якою вірогідністю очікувати на позитивне сприйняття венчурними інвестора ідеї свого стартапу.

Таким чином, відсутність об'єктивно визначених соціально-демографічних предикторів становить проблему для стартаперів та інституцій їх підтримки, ускладнює досягнення цілей фінансової підсистеми стартап-менеджменту.

3. Ціль та задачі дослідження

Метою дослідження є емпіричне визначення групи соціально-демографічних предикторів, що є індикаторами пріоритетного інвестування

стартапів і інструментарієм удосконалення фінансового забезпечення стартап-менеджменту. Це дозволить розробляти рекомендації щодо удосконалення підготовки команди стартапів та вибору лідера стартапу з врахуванням отриманих результатів, що дасть можливість підвищення вірогідності та обсягів фінансування стартапів.

Для досягнення мети були визначені для рішення наступні задачі:

- навести авторське тлумачення дефініцій «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» та «інвестиційний донор»;
- проаналізувати існуючі тренди фінансування стартапів;
- розробити гіпотези щодо соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування;
- перевірити сформовані гіпотези щодо факторів, які впливають на отримання фінансування від інвестиційних донорів;
- сформулювати пропозиції щодо удосконалення фінансового забезпечення стартап-менеджменту та формату команди стартапу з врахуванням отриманих результатів.

4. Матеріали та методи дослідження соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування стартапів

Інформаційною базою дослідження є великий спектр літературних наукових джерел [1–8] та підтверджена інформація щодо стартапів України, які отримали фінансування, що зібрана та оприлюднена Dealroom.co [9]. Остання є глобальною платформою даних про стартапи та їх інвесторів, а також тенденції розвитку стартапів.

Для проведення емпіричного дослідження нами були сформовані вибірки з глобальної бази даних стосовно обсягів та кількості раундів фінансування, залежно від стадії розвитку стартапів та соціально-демографічних характеристик (портрету) фаундерів стартапів (далі – стартаперів).

Для дослідження динаміки фінансування стартапів проведено динамічний аналіз обсягів отримання фінансування в цілому та в розрізі стадій розвитку стартапу. З метою аналізу розмірів одного раунду фінансування застосовано структурний аналіз та розрахунок середньозваженого розміру одного раунду. Перевірка гіпотез щодо факторів, які впливають на отримання фінансування, здійснена за допомогою однофакторного дисперсійного аналізу на базі використання програми IBM SPSS Statistics [10].

5. Результати дослідження соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування в контексті завдань фінансової підсистеми стартап-менеджменту

5.1. Тлумачення дефініцій «стартап-менеджмент», «фінансова підсистема стартап-менеджменту», «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» та «інвестиційний донор»

Під стартап-менеджментом розуміється сукупність принципів, методів, засобів та форм управління стартапом, які реалізуються на ранніх стадіях його життєвого циклу, забезпечують необхідних ресурсів, навичок, досвіду та знань усіх за-

цікавлених осіб, дозволяють обґрунтовано приймати та реалізовувати управлінські рішення, необхідні для досягнення цілей створення та розвитку стартапу.

Однією з цілей стартап-менеджменту є оптимізація джерел фінансування стартапу та забезпечення залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів. Дана ціль має найвищий пріоритет, оскільки її досягнення забезпечує фінансове підґрунтя для реалізації інших цілей та задач, надаючи в розпорядження стартапу необхідний обсяг фінансових ресурсів та підтримку з боку інвестора.

За досягнення цієї цілі відповідає фінансова підсистема (складова) стартап-менеджменту, спрямована на пошук традиційних та нетрадиційних джерел фінансових ресурсів, необхідних для здійснення розробки продукту, його тестування та виведення на ринок; залучення венчурного інвестора стартап-проекту, розробку життєздатної та привабливої для інвестора фінансової моделі стартапу.

Дефініції «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» та «інвестиційний донор» запропоновані авторами для збагачення термінологічного словника фахівців-управлінців та науковців-дослідників фінансової підсистеми стартап-менеджменту та для спрощення сприйняття результатів дослідження.

В контенті управлінської моделі стартапів «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» слід розуміти як множину «точок входження» інвестиційних «ін'єкцій» у «тіло» стартапу. На практиці – це є: матеріали бізнес – плану щодо необхідних обсягів інвестиційних вкладень, механізмів їх освоєння та строків окупності та інформація щодо осіб відповідальних за фінансову дисципліну стартапу.

«Інвестиційний донор» – це гравець ринку фінансових послуг, що отримує дохід від інвестиційних вкладень в стартап-проекти.

В фінансовій підсистемі стартап-менеджменту «інвестиційний донор» представлений як «блок зовнішнього інвестування», який охоплює усі джерела потенційного інвестування. Управлінське рішення стосовно інвестування стартап-проекту приймають власники коштів або керівники установ – інвестиційних донорів.

5. 2. Аналіз наявних трендів фінансування стартапів

В табл. 1 наведені загальний обсяг отриманого стартапами фінансування, (млн. євро) та кількість раундів фінансування, в тому числі в інтервалі обсягу одного раунду фінансування за 2014–2020 р.р. Загальний обсяг фінансування стартапів українського походження в період з 2014 по 2019 рр. систематично зростав та збільшився з 69,2 млн. євро (2014 р.) до 544 млн. євро (2019 р.). Темпи росту загального обсягу фінансування протягом цього періоду не були сталими; найбільші темпи росту мали місце в 2016 та 2018 р., відповідно 227,6 % та 220,1 % до попереднього року. За 5 років (2014–2019 р.р.) обсяг фінансування збільшився в 7,86 рази. Цей позитивний обірвався в зв'язку з пандемією коронавірусу (що є характерним для всієї світової економіки). Проте навіть в цих умовах українські стартапери отримали у першому півріччі 2020 р. 162 млн. євро для свого розвитку, хоча це і становить лише 19 % обсягів фінансування у 2019 р. та 33 % у 2014 р.

Таблиця 1

Динаміка загального обсягу фінансування, отриманого стартапами України, та кількості проведених раундів фінансування

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Загальний обсяг отриманого стартапами фінансування, млн. євро	69,2	61,5	140	194	427	544	162
Кількість раундів фінансування, в тому числі в інтервалі обсягу одного раунду фінансування:							
0–1 млн. євро	51	50	77	47	66	93	13
1–4 млн. євро	10	7	10	5	8	11	2
4–15 млн. євро	1	1	1	5	6	2	4
15–40 млн. євро	2	2	4	2	2	3	1
40–100 млн. євро	0	0	0	1	2	3	0
100–250 млн. євро	0	0	0	0	1	1	1
більше 250 млн. євро	0	0	0	0	0	0	0

Примітка: * – перше півріччя. Розраховано авторами на основі даних [9]

Аналіз кількості раундів фінансування залежно від розміру показує, що протягом усього періоду найбільша кількість раундів є невеликою за обсягами – до 1 млн. євро. Питома вага саме такого обсягу фінансування в одному раунді становила 80 % у 2014 р., 82 % в 2019 р.

Такий підхід пояснюється зрозумілим прагненням венчурних інвесторів надати інвестиційні ресурси якомога більшій кількості стартапів, дати їм фінансові джерела для тестування та масштабування своєї підприємницької ідеї. Це здійснюється в надії на знаходження «єдинорога», тобто компанії, яка в подальшому буде оцінена більше як на 1 млрд доларів, та забезпечить надприбутки своїм інвесторам.

В умовах істотного скорочення фінансування в 2020 році, ситуація суттєво змінилася. Частка кількості раундів невеликого (до 1 млн. євро) обсягу фінансування скоротилася до 65 %. Така тенденція відбулася на усіх проведених раундах фінансування.

Незважаючи на пандемію COVID-19, 13 українських стартапів у першому півріччя 2020 р. отримали 2,3 млн. євро фінансування від венчурних інвесторів. Це дозволило їм запобігти кризі ліквідності та гальмуванню процесу розроблення нових продуктів та послуг в умовах істотного зниження споживацької активності та попиту покупців під час пандемії. Ще 2 стартапи отримали до 4 млн. євро (10 % загальної чисельності проведених раундів фінансування від 4 до 15 млн. євро).

Кількість та питома вага раундів з більшим обсягом фінансування є істотно меншою, але має сталу тенденцію до зростання. Це свідчить про те, що в Україні все частіше з'являються стартапи, потенціал співвідношення «ефективність-ризик» яких оцінюється інвесторами як дуже високий. Зацікавленість в масштабуванні їх підприємницьких ідей обумовлює надання їм дуже значного за мі-

рками українського ринку обсягу фінансування. Так, в 2018–2020 р.р. щорічно один український стартап отримував більше 100 млн. євро фінансування; в середньому, щорічно, двом стартапам надавалося більше 40 млн. євро. Частка раундів з таким обсягом фінансування є дуже невеликою – 3 %, 4 % та 5 %, відповідно у 2018, 2019 та 2020 роках.

Результатом структурних зрушень стали різновекторні тенденції зміни обсягів фінансування в одному раунді. Має місце систематичне та суттєве (більше як у 6 разів) зростання середньозваженого обсягу фінансування, розрахованого виходячи з нормального розподілу в межах визначених інтервалів надання коштів в одному раунді (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів фінансування стартапів України в одному раунді та середньозваженого обсягу одного раунду фінансування

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Обсяг фінансування в одному раунді :							
0–1 млн. євро	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
1–4 млн. євро	2,1	1,7	1,8	1,5	1,9	1,9	1,8
4–15 млн. євро	6,4	4,5	5,7	6,8	5,8	7,0	6,9
15–40 млн. євро	18,2	16,6	25,0	22,8	22,8	21,8	29,1
40–100 млн. євро	–	–	–	100,0	82,0	63,7	–
100–250 млн. євро	–	–	–	–	159,0	244,0	100,0
Середньозважений обсяг одного раунду фінансування, млн. євро	1,8	1,8	2,0	3,5	5,6	5,0	12,0

Примітка: * – перше півріччя. Розраховано авторами на основі даних [9]

Середній обсяг фінансування стартапу в інтервалі до 1 млн. євро є відносно малим та коливається в інтервалі 100–200 тис. євро. Обсяги фінансування в інтервалі до 4 млн. євро – систематично знижуються (до 1,5–1,9 млн. євро). Середній обсяг отримання фінансування в інтервалі 4–15 та 15–40 млн. євро стабільно зростає (6,9 млн. євро та 29,1 млн. євро, відповідно). Мають місце одиночні випадки надання фінансування в більших розмірах (вище 40 млн. євро), при цьому обсяг наданого фінансування одному стартапу в цих інтервалах скорочується.

Частота та обсяги надання фінансування суттєво залежать від стадії розвитку стартапів, що наочно підтверджують дані табл. 3, 4.

Суттєво більший (55–80 %) у 2014–2016 рр, та превалюючий (більше 90 % з тенденцією до зростання) обсяг фінансування отримують стартапи, які знаходяться на пізній стадії розвитку. Це є логічним та зрозумілим з позицій інвесторів. Ці стартапи мають продукт, який сприймається споживачем, налагоджують безперебійне виробництво та продаж продукту, здійснюють масштабування бізнесу. Обсяг фінансування стартапів цієї стадії збільшився майже в 10 разів за досліджуваний період та досяг більше півмільярда євро.

Таблиця 3

Динаміка обсягів фінансування стартапів залежно від стадії розвитку, млн. євро

Стадія розвитку стартапу	Кількість раундів фінансування	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Стадія ідеї	280	4,4	3,6	10,8	2,1	7,4	11,8	0,9
Рання стадія	187	12,2	24,4	18,5	17	18,2	16,8	1,8
Пізня стадія	151	52,6	33,5	111	175	402	516	127
Зрілість Стадія	5	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Разом:	623	69,2	61,5	140,3	194,1	427,6	544,6	129,735

Примітка: * – перше півріччя. Розраховано авторами на основі даних [9]

Таблиця 4

Структура фінансування стартапів залежно від стадії розвитку, %

Стадія розвитку стартапу	Частка в загальному обсязі раундів, %	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Стадія ідеї	44,94	6,36	5,85	7,70	1,08	1,73	2,17	0,72
Рання стадія	30,02	17,63	39,67	13,19	8,76	4,26	3,08	1,39
Пізня стадія	24,24	76,01	54,47	79,12	90,16	94,01	94,75	97,89
Зрілість	0,80	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Примітка: * – перше півріччя. Розраховано авторами на основі даних [9]

Обсяг фінансування стартапів стадії «ідея», що мають лише бізнес-план своєї підприємницької ідеї, прототип або першу версію мінімального життєздатного продукту (minimum viable product, MVP), здійснюють тестування бізнес-моделі, збільшився з 4,4 до 11,8 млн. євро. Незважаючи на це, частка таких стартапів в загальному обсязі фінансування скоротилася з 6,36 % до 2,17 % у 2019 р. та до 0,72 % – в I півріччі 2020 року.

Приблизно третина усіх проведених раундів фінансування (187 випадків) припадає на ранню стадію. Як відомо, на цій стадії здійснюється матеріалізація бізнес-ідеї, формується необхідна матеріально-технологічна база та ресурсне забезпечення діяльності, проводиться формування штату, налагоджується виробництво, формуються канали дистрибуції та продажу продукту стартапу.

Обсяги фінансування стартапів ранньої стадії зросли майже 2 рази у 2015 році порівняно з 2014 роком (24,4 та 12,2 млн. євро, відповідно). В наступні роки має місце тенденцію до скорочення. У 2019 році вони становили 16,8 млн. євро або 3 % загально обсягу фінансування стартапів усіх стадій.

Порівняння частки стартапів кожної стадії в кількості раундів фінансування та обсягах фінансування чітко доводить суттєво більш значний обсяг фінансування саме пізньої стадії розвитку. Це є цілком виваженим та зрозумілим з точки зору інвесторів, враховуючи ризики фінансування. На пізній стадії вони суттєво нижчі.

Проведений аналіз обсягів фінансування в одному раунді дозволив виявити наступне. На стадії зародження ідеї превалюють (більше 95 % усіх випадків) раунди до 1 млн. євро фінансування, проте їх кількість зросла з 26 до 65 випадків за рік. Щорічно знаходять фінансування 15–20 стартапів пізньої стадії, проте обсяги їх фінансування суттєво різняться між собою та представлені практично в усіх виокремлених інтервалах фінансування. Так, в 2019 р. отримали фінансування 19 стартапів, з яких 6 – до 1 млн. євро, 3 – до 4 млн. євро, 1 – до 15 млн. євро, 3 – до 40 та до 100 млн. євро, 10 – більше як 100 млн. євро. Тобто розміри фінансування визначаються більш індивідуально з урахуванням суті бізнес-ідеї, стадії її реалізації, попередньо отриманого фінансування, задач розвитку та інших факторів.

Визначені тенденції підтвердив розрахунок середньозваженого обсягу фінансування в одному раунді. Як свідчать дані табл. 5, обсяг фінансування на ідеї стадії є відносно стабільним та мінімальним за обсягами (500–600 тис. євро). Стартапи ранньої стадії отримують фінансування трохи в більших обсягах за один раунд порівняно з посівною стадією, від 1,0 до 1,6 млн. євро. На пізній стадії розвитку середній обсяг фінансування в одному раунді суттєво більший та має стійку тенденцію до зростання (5,2 млн. євро в 2014 р., 29,7 млн. євро в 2019 р. та 42,6 млн. євро в 2020 році).

Таблиця 5

Середньозважений обсяг фінансування в одному раунді залежно від стадії розвитку стартапу, млн. євро

Стадія розвитку стартапу	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Стадія ідеї	0,6	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,5
Рання стадія	1,0	0,7	1,0	1,2	1,6	1,3	1,2
Пізня стадія	5,2	2,8	5,9	11,4	21,7	28,7	42,6

Примітка: * – перше півріччя. Розраховано авторами на основі даних [9]

Представлені дані характеризують наявні тренди фінансування стартапів в Україні і можуть слугувати певним орієнтиром для формування очікувань стартаперів відносно можливого обсягу отримання фінансування. Проте вони не дають відповіді на питання щодо предикторів надання фінансування, тобто факторів та передумов, які схвально оцінюються інвесторами та сприяють позитивному рішенню щодо фінансування стартапів.

5.3. Розробка гіпотез щодо соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування

База даних стартапів глобальної платформи Dealroom.co та її український сегмент [10] містить певні відомості стосовно стартапів, яким в умовах достат-

ньо жорсткої конкуренції вдалося отримати венчурне фінансування , а також окремі соціально-демографічні характеристики їх фаундерів : вік, стать, освіта та досвід засновників .

Первинна інформація містить відомості щодо динаміки обсягу та частоти (кількості раундів) отримання фінансування в розрізі перелічених вище характеристик (ідентифікаторів) стартаперів та представлена у табл. 6.

Таблиця 6

Обсяги та частота фінансування стартапів України залежно від соціально-демографічних характеристик стартаперів України

Показники	Кількість раундів	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Отримане фінансування залежно від віку стартаперу								
Молодше 25 років	8	0	0,6	2	0	10	0,15	0,27
25–35 років	92	10,8	6,8	46,8	22,8	181	62,3	122
35–45 років	80	38,4	23,5	47,3	154	354	408	100
Більше 45 років	19	36,4	18,2	27,6	27,5	72,9	0,4	0,04
Отримане фінансування залежно від статі стартаперу								
Чоловік	422	55,6	51,1	111	193	414	482	123
жінка	61	2,2	4,4	7,6	9,4	13,4	0,9	13,9
Отримане фінансування залежно від освіти стартаперу.								
Вища	133	39,6	29,5	53,3	162	353	409	122
Студент	105	46	20,1	34,7	143	257	146	100
Післядипломне	11	0	0	36,4	10,9	0,95	1,6	0
Отримане фінансування залежно від спеціалізації освіти стартапера.								
Бізнес-освіта	105	41	29,2	54,7	156	370	388	116
Технічна освіта	128	44,5	25,3	88,9	168	360	410	110
ІТ-освіта	112	38	20,3	70,7	150	250	165	109
Соціальна/гуманітарна	24	0,103	0,152	1,3	1,1	2,8	6,2	0
Отримане фінансування залежно від наявного досвіду заснування стартапів								
Серійний засновник	104	3,1	6,2	7,8	21,5	202	135	114
Несерійний засновник	395	55,6	48,7	110	186	384	427	117

Примітка: *– перше півріччя. Складено авторами на основі даних[9]

Проведення структурного аналізу дозволило оцінити частку в загальній кількості та обсязі фінансування стартапів з відповідними соціально-демографічними характеристиками їх засновників (табл. 7).

Проведення структурного аналізу дозволило оцінити частку в загальній кількості та обсязі фінансування стартапів з відповідними соціально-демографічними характеристиками їх засновників (табл. 7).

Таблиця 7

Групи стартаперів за соціально-демографічними ознаками, які отримали фінансування

Соціально-демографічна характеристика	Група за цією характеристикою	Частка в загальній кількості та обсязі наданого фінансування, %							
		кількість раундів	обсяги фінансування, по роках						
			2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Вік	25–35 років	46,2	12,6	13,8	37,8	11,2	29,3	13,2	54,9
	35–45 років	40,2	44,9	47,8	38,2	75,4	57,3	86,7	45,0
Стать	чоловік	87,4	96,2	92,1	93,6	95,4	96,9	99,8	89,8
Освіта	вища	53,4	46,3	59,5	42,8	51,3	57,8	73,5	55,0
	студент	42,2	53,7	40,5	27,9	45,3	42,1	26,2	45,0
Спеціалізація освіти	бізнес-освіта	28,5	33,2	39,0	25,4	32,8	37,6	40,0	34,6
	технічна освіта	34,7	36,0	33,8	41,2	35,4	36,6	42,3	32,8
	іт-освіта	30,4	30,7	27,1	32,8	31,6	25,4	17,0	32,5
Досвід	серійний засновник	20,8	5,3	11,3	6,6	10,4	34,5	24,0	49,4
Відсутність досвіду	несерійний засновник	79,2	94,7	88,7	93,4	89,6	65,5	76,0	50,6

Примітка: * – перше півріччя. Складено авторами на основі даних [10]

Аналіз отриманих даних дозволяє констатувати наступне. Венчурні інвестори віддають беззаперечний пріоритет у фінансуванні стартапам, засновники яких:

- є чоловіками (87 % раундів та 90 % обсягу наданого фінансування);
- віком від 25 до 45 років (86,4 % усіх раундів та 98,9 % наданого фінансування);
- з вищою освітою або студентами закладів вищої освіти (95,6 % раундів та 90 % обсягу наданого фінансування).

Стосовно інших характеристик стартаперів уподобання інвесторів щодо пріоритетності інвестування не виявляють себе так чітко та змінюються в часі. Так, стартапери, які мають різну спеціалізацію освіти, отримували фінансування практично з однаковою частотою та в обсягах. Фактор досвіду впливає на кількість наданих раундів фінансування. Серійний досвід засновника є суттєво менш значимим при отриманні обсягів фінансування.

Вищевикладене дозволило висунути наступні гіпотези:

1. На обсяги отримання фінансування впливає вік засновників.
2. На рішення щодо фінансування стартапів впливає стать (чоловік, жінка) засновників.
3. На обсяги фінансування впливає завершеність та якість освіти стартаперів («студент», «вища», «післядипломна»).
4. На позитивне рішення щодо обсягів фінансування визначальний вплив чинить спеціалізація освіти засновників: «бізнес – освіта», «технічна освіта», «ІТ-освіта» і «соціальна, гуманітарна».

5. Наявність чи відсутність підприємницького досвіду («серійний засновник» чи «несерійний засновник») є визначальним чинником позитивного рішення щодо фінансування.

5.4. Перевірка гіпотез щодо факторів, які впливають на отримання фінансування від інвестиційних донорів

Статистична значущість (Significant level, скорочено Sig.), або p-рівень значущості (p-level), – основний результат перевірки статистичної гіпотези. В даній роботі при перевірці гіпотез використовується рівень значущості $p=0,05$. Іншими словами, гіпотеза приймалася при $p<0,05$ [10].

Для перевірки першої гіпотези – стосовно впливу віку засновників на обсяги отримання фінансування між чотирма віковими групами – молодше 25 років, 25–35 років, 35–45 років, старше 45 років.

Обробка інформації дозволила виявити статистично значущі відмінності середніх величин в чотирьох групах на що вказує досить низький рівень значущості (менше ніж 0,05): $p=0,011$ (рис. 1).

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	102531,545	3	34177,182	4,613	,011
Within Groups	177802,389	24	7408,433		
Total	280333,934	27			

Рис. 1. Результати однофакторного дисперсійного аналізу. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

Парні порівняння показали статистично значущі відмінності між групою «35–45 років» і групами «молодше 25», «більше 45». Пари вибірок, для яких різниця середніх значень статистично достовірна (з рівнем значущості менше 0,05), помічені зірочками (рис. 2).

Таким чином, гіпотези стосовно впливу віку на обсяги отримання фінансування є статистично підтвердженою. Суттєво більший обсяг фінансування (в середньому в 3 рази більше ніж група 25–35 років, в 5 разів більше, ніж група старше 45 років) отримують стартапери вікової групи 35–45 років.

Можна погодитися з об'єктивністю врахування інвесторами даного предиктора та пріоритетності фінансування стартаперів саме цієї вікової категорії. Ця вікова група дійсно викликає найбільшу довіру інвесторів, оскільки характеризується поєднанням досвіду та відповідальності за доручену справу та отримані інвестиційні ресурси, синергією молодості, завзятості, інноваційної та креативності. Другий за рангом пріоритет має вікова група стартаперів «25–35 років», яка, хоча може мати і менший рівень професіоналізму та накопиченого досвіду, є мобільною та такою, що легка навчається. Саме ці фактори будуть позитивно сприяти на масштабованість бізнес-ідеї стартапу в разі підтвердження її успішності.

(I) age	(J) age	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
under 25 years	25-35 years	-62,78000	46,00755	,533	-189,6969	64,1369
	35-45 years	-158,88000 *	46,00755	,010	-285,7969	-31,9631
	over 45 years	-24,34343	46,00755	,951	-151,2603	102,5734
25-35 years	under 25 years	62,78000	46,00755	,533	-64,1369	189,6969
	35-45 years	-96,10000	46,00755	,185	-223,0169	30,8169
	over 45 years	38,43657	46,00755	,837	-88,4803	165,3534
35-45 years	under 25 years	158,88000	46,00755	,010	31,9631	285,7969
	25-35 years	96,10000	46,00755	,185	-30,8169	223,0169
	over 45 years	134,53657 *	46,00755	,035	7,6197	261,4534
over 45 years	under 25 years	24,34343	46,00755	,951	-102,5734	151,2603
	25-35 years	-38,43657	46,00755	,837	-165,3534	88,4803
	35-45 years	-134,53657 *	46,00755	,035	-261,4534	-7,6197

Рис. 2. Парні порівняння. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

Перевірка 2-ої гіпотези – впливу статі на рішення щодо фінансування стартапів – також передбачала порівняння середніх значень в розмірах фінансування між чоловіками і жінками. За результатами проведення тесту Стьюдента (рис. 3) для двох незалежних вибірок отримали статистично значущу різницю ($p=0,002$) між цими групами, а саме: чоловіки отримують значно більший обсяг фінансування ніж жінки.

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
The_amount_of_funding	Equal variances assumed	16,540	,002
	Equal variances not assumed		

Рис. 3. Порівняння середніх значень в розмірах фінансування між чоловіками і жінками (за тестом Стьюдента). Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

Для перевірки гіпотези 3, стосовно впливу на обсяги фінансування рівня освіти стартаперів, було проведено однофакторний дисперсійний аналіз для трьох груп: «студент», «вища», «післядипломна».

Значення рівня значущості $p=0,028$ вказує на те, що різниця між середніми значеннями для цих трьох груп статистично достовірна (рис. 4).

Таким чином, дослідження довело, що рівень освіти є значущим фактором, який враховується при прийнятті рішення інвесторами щодо фінансування українських стартапів. Пріоритет справедливо віддається особам, які мають вищу освіту, оскільки такі стартапери підготовлені до майбутньої підприємницької діяльності, володіють необхідними skills (м'якими) та proffesion (професійними) навичками, вміють навчатися та досягати поставлених цілей. Другим пріорите-

том є група стартаперів-студентів (різниця в обсягах отриманого фінансування відносно незначна – 30 %), що також сприймаються логічним вибором інвесторів, особливо в кореспонденції з віком засновників стартапів. Студенти, незважаючи на певний брак практичного досвіду, надзвичайно мобільні, легко приймають рішення щодо зміни місця проживання, що позитивно сприяє на акселерацію та масштабування стартап-ідеї.

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	91173,850	2	45586,925	4,406	,028
Within Groups	186232,123	18	10346,229		
Total	277405,974	20			

Рис. 4. Результати однофакторного дисперсійного аналізу. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

Аналіз парних порівнянь виявив статистично достовірну різницю між групами «вища» та «післядипломна» (рис. 5).

(I) освіта	(J) освіта	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
higher education	student	60,22857	54,36971	,522	-78,5318	198,9889
	postgraduate	159,79329	54,36971	,023	21,0329	298,5537
student	higher education	-60,22857	54,36971	,522	-198,9889	78,5318
	postgraduate	99,56471	54,36971	,188	-39,1957	238,3251
postgraduate	higher education	-159,79329	54,36971	,023	-298,5537	-21,0329
	student	-99,56471	54,36971	,188	-238,3251	39,1957

Рис. 5. Парні порівняння. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

*Примітка: * Середня різниця значуща на рівні 0.05*

Гіпотеза № 4 передбачала вивчення впливу на позитивне рішення щодо обсягів надання фінансування такого фактору як характер або спеціалізація освіти засновників. В наявній інформаційній базі ідентифікуються наступні різновиди: «бізнес-освіта», «технічна освіта», «ІТ-освіта» і «соціальна, гуманітарна».

З рис. 6 можна побачити, що рівень значущості P становить 0,039. Такий рівень значущості доводить, що різниця між середніми в цих чотирьох групах статистично достовірна, тобто спрямування (спеціалізація) освіти дійсно впливає на обсяг фінансування.

Виходячи з отриманих даних, можна зробити висновок, що статистично значуща різниця між середніми значеннями присутня тільки для двох груп: «соціальна, гуманітарна» і «технічна» освіта (рис. 7).

Таким чином, найбільше фінансування отримують претенденти з технічною освітою, на другому місці – з бізнес освітою, потім з ІТ- освітою і найменше фінансування отримують претенденти з соціально-гуманітарною освітою.

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	130387,826	3	43462,609	3,264	,039
Within Groups	319624,254	24	13317,677		
Total	450012,080	27			

Рис. 6. Результати однофакторного дисперсійного аналізу. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

(I) type_education	(J) type_education	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
business education	technical education	-7,40000	61,68509	,999	-177,5650	162,7650
	it-education	50,27143	61,68509	,847	-119,8936	220,4365
	social, hum	163,32071	61,68509	,063	-6,8443	333,4858
technical education	business education	7,40000	61,68509	,999	-162,7650	177,5650
	it-education	57,67143	61,68509	,787	-112,4936	227,8365
	social, hum	170,72071*	61,68509	,049	,5557	340,8858
it-education	business education	-50,27143	61,68509	,847	-220,4365	119,8936
	technical education	-57,67143	61,68509	,787	-227,8365	112,4936
	social, hum	113,04929	61,68509	,283	-57,1158	283,2143
social, hum	business education	-163,32071	61,68509	,063	-333,4858	6,8443
	technical education	-170,72071*	61,68509	,049	-340,8858	-,5557
	it-education	-113,04929	61,68509	,283	-283,2143	57,1158

Рис. 7. Парні порівняння. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics.

*Примітка: * Середня різниця значуща на рівні 0.05.*

Орієнтація саме на технічну освіту є цілком коректною. Пріоритетними сферами для започаткування нових бізнесів (стартапів) є розробка нових матеріалів та технологій, в тому числі інформаційно-комунікаційних. Така спеціалізація стартапів потребує відповідних знань та навичок, якими володіють стартапери саме з технічною освітою.

П'ята гіпотеза пов'язана з перевіркою впливу фактору підприємницького досвіду на отримання фінансування стартапу, тобто наявність попередніх позитивних випадків отримання фінансування («засновник, що має участь у інших проектах (серійний засновник)»). Для порівняння середніх значень в розмірах фінансування між вибірками «серійний засновник» і «несерійний засновник» був проведений тест Стьюдента (Т-Test) для двох незалежних вибірок (рис. 8). В результаті дослідниками не виявлено статистично значущої різниці між цими групами ($p=0,112$), тобто на прийняття рішення про фінансування фактор «досвід засновника» не впливає.

Такий пріоритет інвестора можна пояснити важливістю повного залучення засновника в реалізацію саме даного бізнес-проекту. Наявність в нього попередньо заснованих бізнесів або мотивація до серійного заснування бізнесу, з точки зору інвестора, оцінюються негативно. Такий засновник менш мобільний (якщо наявний ще один бізнес), що, з точки зору інвестора, підвищують ризики взаємодії з ним.

		Levene's Test for Equality of Variances	
		F	Sig.
amount_of_funding	Equal variances assumed	2,935	,112
	Equal variances not assumed		

Рис. 8 Порівняння середніх за тестом Стьюдента. Отримано авторами за допомогою програми IBM SPSS Statistics

В табл. 8 представлена узагальнююча інформація по висновкам щодо прийняття (не прийняття) гіпотез.

Таблиця 8
Узагальнююча інформація по гіпотезам

Гіпотеза	Методи та моделі статистичного аналізу для перевірки гіпотези	Критерій для прийняття рішення. Рівень значущості	Висновки щодо прийняття гіпотези
1. Чи впливає вік засновників на обсяги отримання фінансування	Однофакторний дисперсійний аналіз ANOVA	$p=0,011$	Так впливає. Гіпотеза приймається
2. Чи впливає стать (чоловік, жінка) на рішення щодо фінансування стартапів	Тест Стьюдента для двох незалежних вибірок	$p=0,002$	Так впливає. Гіпотеза приймається
3. Чи впливає на обсяги фінансування рівень освіти стартаперів для трьох груп: «студент», «вища», «післядипломна»	Однофакторний дисперсійний аналіз ANOVA	$p=0,028$	Так впливає. Гіпотеза приймається
4. Чи впливає на обсяги фінансування спеціалізація освіти засновників: «бізнес-освіта», «технічна освіта», «ІТ-освіта» і «соціальна, гуманітарна»	Однофакторний дисперсійний аналіз ANOVA	$p=0,039$	Гіпотеза приймається
5. Перевіряється гіпотеза впливу фактору підприємницького досвіду на отримання фінансування стартапу, а саме між вибірками «засновник, що має участь у інших проектах» і «засновник, що не має участі у інших проектах»	Тест Стьюдента для двох незалежних вибірок	$p=0,112$	Не виявлено статистично значущої різниці між цими групами. Гіпотеза не приймається

Результати, що відображені у табл. 8, свідчать на користь таких предикторів, що мотивують інвестора до фінансування стартапу: вік, стать, освіта та її спеціалізація. Підприємницький досвід стартапера не впливає на прийняття рішення щодо надання та обсяг інвестицій.

5. 5. Пропозиції щодо удосконалення фінансової підсистеми стартап-менеджменту з врахуванням результатів дослідження

Проведене дослідження дозволило розробити наступні рекомендації щодо удосконалення фінансової підсистеми стартап-менеджменту:

- на стадії зародження ідеї проекту стартапери (фаундери, кофаундери) повинні мати чітку уяву про фінансове забезпечення процесу розвитку стартапу. Прогнозування можливостей отримання внутрішнього і зовнішнього інвестування – є відповідальним «фронтом роботи» для стартап-менеджерів;

- у випадку необхідності залучення зовнішнього інвестора (що є превалюючою практикою) найважливішою складовою роботи є презентація свого проекту на ринку фінансових послуг. В даному випадку «портрет» стартапера, що «заявляється» (визначається в заявці) як лідер команди, повинен відповідати соціально-демографічним характеристикам, які визначені у статті ;

- запропонований методичний інструментарій не має географічних меж, він дозволяє інвесторам будь яких країн отримати репрезентативний, для даного історичного моменту і даної економічної ситуації, «портрет» стартапера, який забезпечить більш низькі ризики та ефективніші результати інвестування;

- рекомендується враховувати гіпотези, доведені в даному дослідженні, тому що при усьому різноманітті факторів, що впливають на прийняття рішення щодо інвестування стартапів, домінуючими серед них є такі соціально-демографічні характеристики стартаперів: стать, вік, рівень та спеціалізація освіти;

- при складанні прогнозу інвестування слід враховувати той факт, що найбільші обсяги фінансування отримують засновники – чоловіки, віком 35–45 років, які мають вищу технічну освіту. Інвестори стартапів вважають пріоритетом для себе фінансування саме таких стартаперів. На думку інвесторів, це знижує ризики негативної взаємодії та підвищує вірогідність подальшого успішного освоєння наданих інвестиційних ресурсів та досягнення визначених цілей та задач розвитку;

- для розв'язання задач фінансового забезпечення стартап-менеджменту необхідно, щоб «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» будувалося на науковій основі, в відповідності з рекомендаціями щодо формування «портрету» стартапера, на основі визначення соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування. На практиці можна створювати «інтегрований портрет команди стартапу» та залучати кофаундерів, професіоналів-менеджерів, які відповідають рекомендованим соціально-демографічним предикторам інвестиційної привабливості.

6. Обговорення результатів дослідження щодо визначення соціально-демографічних предикторів задля удосконалення фінансової підсистеми стартап-менеджменту

Розуміння сучасних трендів фінансування та пріоритетів інвесторів (табл. 1–5) дозволить стартаперам краще усвідомити свої шанси на отримання фінансування та свідомо формувати соціально-демографічний склад своєї стартап-команди. Використання результатів дослідження органами державної та місцевої влади дозволить сфокусувати зусилля щодо розбудови національної екосистеми підтримки стартапів.

Стартаперам, які не відповідають виявленим у процесі аналізу соціально-демографічним характеристикам як таким, що визивають довіру інвестора, для підвищення ймовірності отримання фінансування (табл. 8) доцільно розширювати склад своєї команди. Зокрема, їх рекомендується включати до складу стартап-команди фахівців-однодумців, які відповідають пріоритетним предикторам в інвестиційному реципієнтному полі стартапу. Це підвищить їх шанси на фінансування з боку інвестора. Також рекомендується акцентувати увагу на соціально-демографічних характеристиках стартапера в інформаційно-рекламних матеріалах, пітч-презентаціях тощо.

Проведене дослідження заслуговує на довіру завдяки використанню надійного джерела вхідної інформації, якою є платформа Dealroom.co., а також застосуванні в роботі при перевірці гіпотез загально прийнятого рівня значущості $p=0,05$.

Достовірність гіпотези першої «Чи впливає вік засновників на обсяги отримання фінансування» обґрунтована і аналітичне підтверджена розрахунками, рис. 1, 2. Висновок: привабливими для інвестора є стартапери в віці від 35 до 45 років, усі інші альтернативні вікові групи не відповідають інтересам інвестиційного донора. Саме стартаперів такого зрілого та енергійного віку бажають фінансувати донори, тому що вбачають такий вік запорукою раціонального використання інвестиційних ресурсів та більш високих шансів підприємницького успіху.

Достовірність гіпотези № 2 «Чи впливає стать (чоловік, жінка) на рішення щодо фінансування стартапів» підтверджена результатами, наведеними у рис. 3. Статистичний аналіз показує, що найбільш привабливими стартаперами для отримання інвестицій визнані лиця чоловічої статі, що підтверджує загально звичне твердження щодо гендерної нерівності в бізнесі.

Гіпотези № 3 і № 4, що висунуті для з'ясування впливу рівня освіти та спеціалізації стартаперів на обсяги фінансування, визнані достовірними (рис. 4–7). Тобто на прийняття рішення щодо фінансування стартап-проекту впливають такі якісні характеристики стартаперів як спеціалізація і рівень освіти. Як свідчать результати, що відображені у табл. 4–7, перевагу в черговості фінансування мають стартапери з вищою технічною освітою.

П'ята гіпотеза не отримала аналітичного підтвердження на достовірність (рис. 8), тобто факт наявності чи відсутності попереднього підприємницького досвіду не є важливим фактором при прийнятті інвесторами рішень стосовно фінансування стартап-проектів. Це додає оптимізму новачкам в бізнесі, стимулює впровадження інноваційних ідей.

Перелік гіпотез стосовно предикторів пріоритетного фінансування стартаперів (табл. 8) міг би бути суттєво ширшим, але він обумовлюється існуючим наповненням інформаційної бази платформи Dealroom.co., зокрема перелік відомостей ознак-характеристик), який накопичується. Дослідницькі потреби та завдання потребують суттєвого розширення ознак ідентифікаторів успішності стартапів та стартаперів. Це створить інформаційні передумови для проведення більш глибоких досліджень. Тому Dealroom.co. рекомендується розширити перелік ознак-характеристик стартаперів на основі проведення консультацій з фахівцями консалтингового ринку. Значимими соціально-демографічними предикторами є: кількість років після закінчення закладу вищої чи післядипломної освіти, місце та посада, на якій працював майбутній стартапер до його започаткування стартапу; успішність попереднього досвіду підприємницької діяльності. Зараз перевірити ці гіпотези неможливо, оскільки необхідна інформація відсутня.

Найбільш дискусійним результатом дослідження є виявлена пріоритизація уваги інвесторів тільки на «чоловічі» стартапи (табл. 6, рис. 3). Результатом дослідження стало наукове доведення факту гендерної нерівності в питаннях стартап-фінансування (табл. 8). Виявлена ситуація протирічить цілі № 5 «Гендерна рівність» Глобальних цілей розвитку ООН до 2030 року. Жінки – стартапери неодноразово демонстрували свої високі підприємницькі здібності, зокрема в [1–8] представлені чисельні приклади успішних жіночих стартап-проектів. Для подолання існуючого стереотипу потрібна підтримка саме жіночого стартаперства міжнародними інституціями та державами світу. Проте оскільки інвестиційні донори поки що надають пріоритети у фінансуванні стартаперам-чоловікам, при формуванні запиту на отримання інвестицій доцільно визначати лідером команди саме особу чоловічої статі. Це підвищить шанси привернути увагу інвестора до стартапу та отримати необхідне фінансування.

Обґрунтований перелік соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування стартапів дозволяє вирішити проблему щодо відсутності об'єктивно визначених соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування стартапів, яка ускладнює досягнення цілей фінансової підсистеми стартап-менеджменту.

Визначені чіткі орієнтири для стартаперів та інституцій підтримки стартапів, щодо науково обґрунтованого формату стартап-команди та лідера стартапу, дотримання яких збільшить шанси на привернення уваги інвестиційних донорів, а отже досягнення цілей фінансової підсистеми стартап-менеджменту.

7. Висновки

1. Для збагачення термінологічного словника фахівців – управлінців та науковців – дослідників стартап-менеджменту були впроваджені дефініції «реципієнтне середовище інвестиційного поля стартапу» та «інвестиційний донор». На даний час в контенті управлінської моделі стартапів такі дефініції відсутні. Вони мають асоціативне сприйняття користувачами і спрощують розуміння суті проблеми, що зведена до стислої інтерпретації – синоніму: «потрібен (фінансовий) донор для (фінансової) ін'єкції».

2. Були виявлені закономірності з отримання інвестицій стартаперами. Результати дослідження сучасних трендів фінансування вказали на зростаючу динаміку розвитку стартап-технологій, але якісний аналіз вказує на диференціацію уподобань інвесторів в Україні в 2014–2020 роках щодо вкладення інвестиційного капіталу в стартап-проекти.

3. Виявлений диференційований підхід інвестора до різних реципієнтів інвестицій. Висловлені та перевірені гіпотези щодо пріоритетності інвестування стартаперів, які відповідають певним соціально-демографічним характеристикам.

4. В отриманні інвестицій домінують такі соціально-демографічні суб'єкти: стартапери – чоловіки, віком від 35 до 45 років, які мають вищу технічну освіту. Інвестори стартапів вважають пріоритетом для себе саме таких стартаперів. При тому, для прийняття рішення про інвестування, фактор «досвід засновника» значення не має. Хоча середою дослідження стали українські стартапи, результат може бути екстрапольованим на велику кількість країн. Безспірним є те, що для фінансового управління стартапом запропонований підхід є корисним для стартаперів.

5. Стартаперам та інституціям екосистеми підтримки стартапів рекомендується дотримуватися викладених рекомендацій стосовно визначених соціально-демографічних предикторів пріоритетного інвестування та сформованого інвестиційно привабливого «портрету» стартаперу. Це дозволить підвищити вірогідність отримання венчурного фінансування та стане дієвим інструментарієм розвитку стартапів.

Література

1. Start-up Barometer Europe (2020). URL: <https://startup.ey.com/wp-content/uploads/2020/04/EY-Startup-Barometer-Europe-April-2020-ENG.pdf>
2. Start-up-Barometer Germany (2020). URL: https://startup.ey.com/wp-content/uploads/2020/01/EY-Startup-Barometer-Januar-2020_ENG.pdf
3. Startup Barometer. Стартап Барометр 2020. Исследование российского рынка технологического предпринимательства. URL: <https://ict.moscow/research/startup-barometr-2020-issledovanie-rossiiskogo-rynka-tekhnologicheskogo-predprinimatelstva/>
4. Oe, A., Mitsuhashi, H. (2013). Founders' experiences for startups' fast break-even. *Journal of Business Research*, 66 (11), 2193–2201. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2012.01.011>
5. Berger, E. S. C., Kuckertz, A. (2016). Female entrepreneurship in startup ecosystems worldwide. *Journal of Business Research*, 69 (11), 5163–5168. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.04.098>
6. Banerji, D., Reimer, T. (2019). Startup founders and their LinkedIn connections: Are well-connected entrepreneurs more successful? *Computers in Human Behavior*, 90, 46–52. doi: <https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.08.033>
7. Nahata, R. (2019). Success is good but failure is not so bad either: Serial entrepreneurs and venture capital contracting. *Journal of Corporate Finance*, 58, 624–649. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.07.006>

8. Gloor, P. A., Fronzetti Colladon, A., Grippa, F., Hadley, B. M., Woerner, S. (2020). The impact of social media presence and board member composition on new venture success: Evidences from VC-backed U.S. startups. *Technological Forecasting and Social Change*, 157, 120098. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120098>

9. Ukraine. Database by dealroom.co. URL: https://ukraine.dealroom.co/transactions.rounds/f/all_locations/all_of_Ukraine

10. Наследов, А. Д. (2011). *SPSS 19: Профессиональный статистический анализ данных*. СПб.: Питер, 400.

Not a reprint