

УКРАЇНСЬКІ СТАРТАПИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

UKRAINIAN STARTUPS ON INTERNATIONAL MARKETS

Тягунова Злата Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4508-5453>

Кравчук Ірина Миколаївна

доктор філософії,

Луцький національний технічний університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8291-3943>

Томах Вікторія Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0445-6019>

Tiahunova Zlata

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

Kravchuk Iryna

Lutsk National Technical University

Tomakh Viktoriia

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Анотація. Українські стартапи стикаються зі значними проблемами при виході на міжнародні ринки. Проте є успішні бізнеси, які пройшли шлях виходу на міжнародну арену, та які можуть показати дієві кейси запуску нових проєктів. Метою цього дослідження є визначення ключових проблем, з якими стикаються

українські стартапи при виході на міжнародні ринки, та пропозиція ефективних рішень для їх подолання. Дослідження базується на огляді літератури та аналізі статистичних даних про українські стартапи.

Дослідження виявило кілька ключових проблем, з якими стикаються українські стартапи, зокрема культурні та мовні бар'єри, обмежений доступ до фінансування, регуляторні проблеми, обмеженість маркетингових досліджень, відсутність впізнаваності бренду, труднощі з масштабуванням, а також вплив триваючого військового конфлікту та відтік кадрів. Були запропоновані рішення для подолання цих викликів, включаючи проведення комплексного дослідження ринку, розробку комплексної міжнародної стратегії, адаптацію продукту або послуги до потреб цільового ринку, налагодження партнерства з місцевими підприємствами та організаціями, а також створення ефективних стратегій маркетингу та продажів.

Результати цього дослідження надають цінну інформацію для українських стартапів, які прагнуть вийти на міжнародні ринки. Запропоновані рішення можуть бути використані стартапами для подолання викликів, з якими вони можуть зіткнутися, підвищення шансів на успіх та сприяння економічному розвитку України.

Ключові слова: стартап, міжнародний ринок, венчурний капітал.

Abstract. Ukrainian startups face significant challenges when entering international markets. However, there are successful businesses that have gone through the process of entering the international arena and can demonstrate effective case studies of launching new projects. The purpose of this research is to identify key problems that Ukrainian startups face when entering international markets and propose solutions to overcome them. The research is based on a literature review and analysis of statistical data on Ukrainian startups.

The study identified several key problems that Ukrainian startups face, including cultural and language barriers, limited access to funding, regulatory issues, limited marketing research, lack of brand recognition, scalability issues, as well as the impact

of the ongoing conflict and brain drain. Solutions to overcome these challenges were proposed, including conducting comprehensive market research, developing a comprehensive international strategy, adapting products or services to meet the needs of the target market, establishing partnerships with local businesses and organizations, as well as creating effective marketing and sales strategies.

To overcome these challenges, Ukrainian startups should focus on developing comprehensive market research, creating a reliable international strategy, adapting their product or service to the needs of the target market, establishing partnerships with local businesses and organizations, and implementing effective marketing and sales strategies. By solving these issues, Ukrainian startups can increase their chances of success and contribute to the economic development of Ukraine. Overall, Ukrainian startups have the potential to become world leaders in innovation and entrepreneurship, and with the right support and strategies, they can thrive on the international stage.

The results of this study provide valuable information for Ukrainian startups seeking to enter international markets. The proposed solutions can be used by startups to overcome the challenges they may face, increase their chances of success, and promote economic development in Ukraine.

Keywords: startup, international market, venture capital.

Постановка проблеми. За останнє десятиліття зростання української стартап-екосистеми було вражаючим. Українські стартапи створили низку інноваційних продуктів та послуг, починаючи від фінтеху і закінчуючи агротехнологіями та іншими галузями. Однак, незважаючи на досягнення, українські стартапи все ще стикаються з низкою проблем, намагаючись вийти на міжнародні ринки. Ці виклики були визначені як основні перешкоди для зростання та успіху українських стартапів. У цьому дослідженні ми розглянемо основні проблеми, з якими стикаються українські стартапи при виході на міжнародні ринки, та запропонуємо рішення для їх подолання.

Однією з основних проблем, з якою стикаються українські стартапи, є відсутність доступу до фінансування. Незважаючи на те, що існує ряд варіантів

фінансування, включаючи місцевий венчурний капітал, іноземний венчурний капітал, краудфандинг та гранти, українським стартапам історично важко залучити інвестиції через сприйняття України як ринку з високим ступенем ризику.

Іншою серйозною проблемою є культурні та мовні бар'єри, з якими стикаються українські стартапи. Без глибокого розуміння цільового ринку стартапам може бути складно адаптувати свої продукти чи послуги та маркетингові стратегії до місцевих уподобань, що призводить до неправильного прийняття рішень і, зрештою, до провалу.

Російсько-українська війна, що триває в Україні, також є значним бар'єром для українських стартапів. Сприйняття України як ринку з високим рівнем ризику може відлякувати іноземних інвесторів та клієнтів, що ускладнює вихід стартапів на міжнародні ринки. У цьому дослідженні будуть запропоновані шляхи вирішення цих проблем, включаючи розробку комплексної міжнародної стратегії, проведення всебічного дослідження ринку, побудову міцних відносин з місцевим бізнесом та організаціями, використання соціальних мереж та інших каналів для поширення інформації про позитивні аспекти української стартап-екосистеми, а також вирішення регуляторних проблем.

Огляд літератури та публікацій. Виклики, з якими стикаються українські стартапи при виході на міжнародні ринки, стали предметом значних досліджень та аналізу в останні роки. Науковці, галузеві експерти та політики визначили низку факторів, які сприяють труднощам, з якими стикаються українські стартапи при виході на міжнародні ринки. Огляд літератури свідчить про зростання інтересу до розвитку стартапів в Україні, що знайшло відображення в дослідженнях різних авторів. Гусаковська та Кужель [1] зосередилися на проблемах та перспективах розвитку стартапів в Україні, виділивши питання обмеженого доступу до фінансування та браку підприємницьких навичок. Курченко [2] визначив основні проблеми розвитку стартапів в Україні, такі як слабка нормативно-правова база, нестача фінансування та брак досвідчених менторів. Скорик та Недошитко [3] проаналізували перспективи розвитку

стартапів в Україні, зосередившись на можливостях та викликах для засновників стартапів у різних регіонах країни. Сак та ін. [4] дослідили теоретичні аспекти, тенденції та можливості розвитку стартапів в Україні, наголосивши на важливості державної підтримки інновацій та підприємництва. Палійчук та Федоров [5] виділили основні перешкоди для розвитку стартапів в Україні, серед яких брак фінансування, слабка інфраструктура та несприятливий бізнес-клімат. Федоров [6] надав огляд стану та основних напрямів розвитку стартапів в Україні, підкресливши роль державної підтримки у просуванні інновацій та підприємництва. Загалом ці дослідження свідчать про важливість вирішення проблем, з якими стикаються українські стартапи, таких як відсутність доступу до фінансування, слабка нормативно-правова база та обмеженість підприємницьких навичок, щоб сприяти зростанню інноваційних стартапів та сприяти економічному розвитку.

Попри численну кількість досліджень з організації стартапів в Україні, наукових досліджень розвитку стартапів на міжнародному ринку недостатньо. Це підкреслює актуальність дослідження та формує його практичну цінність.

Мета дослідження – визначення ключових проблем, з якими стикаються українські стартапи при виході на міжнародні ринки та розроблення ефективних рішень для їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Українська стартап-арена останніми роками стрімко розвивається, і кількість стартапів, заснованих у країні, значно зросла (рис.1). Це можна пояснити низкою факторів, серед яких розвиток цифрових технологій, збільшення кількості успішних українських стартапів та зростаючий інтерес іноземних інвесторів до українського ринку.

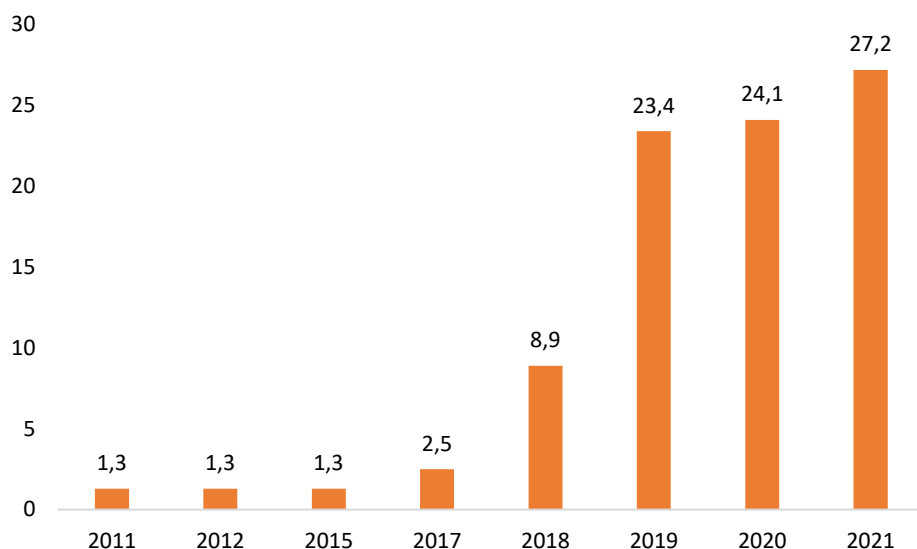


Рис.1. Динаміка запущених стартапів в Україні, % від стартапів [7]

Згідно з наведеними даними на рис.1., кількість стартапів, заснованих в Україні, неухильно зростає з 2015 року. У 2018 році кількість нових стартапів значно збільшилася до 8,9 і продовжила зростати, досягнувши 27,2 у 2021 році. Це є чітким свідченням того, що українська стартап-екосистема дозріває, і все більше підприємців користуються можливістю розпочати власний бізнес.

Що стосується стадій стартапів, то більшість стартапів в Україні все ще знаходяться на передпосівній та посівній стадіях, що свідчить про те, що багато стартапів все ще перебувають на ранніх стадіях розвитку (рис.2). Це підкреслює потребу в додаткових ресурсах та підтримці, щоб допомогти цим стартапам зростати та масштабувати свій бізнес.

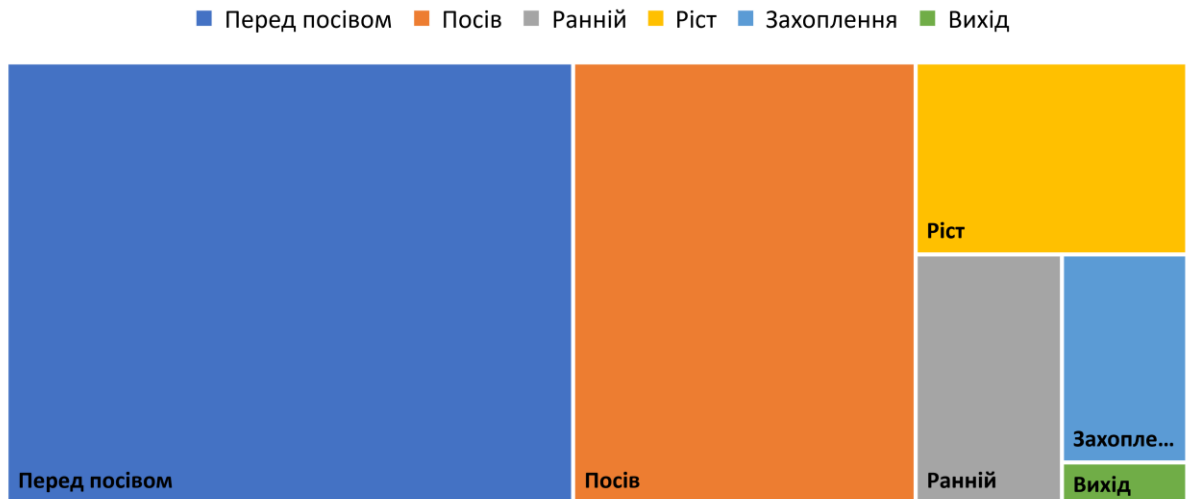


Рис.2. Стадії запуску стартапів в Україні [7]

Незважаючи на проблеми, з якими стикаються стартапи в Україні, такі як обмежений доступ до фінансування та відсутність інфраструктури, країна створила низку успішних стартапів. Серед найвідоміших українських стартапів – Grammarly, Petcube, GitLab та Jooble, які досягли міжнародного успіху. Систематизуємо та згрупуємо найбільш відомі українські стартапи, що діють на міжнародних ринках у табл.1.

Таблиця 1 – Найбільш відомі українські стартапи на міжнародних ринках

Назва	Рік заснування	Опис
Grammarly	2009	Граматичний редактор для перевірки орфографії, граматики та пунктуації.
Petcube	2014	Система відеоспостереження та взаємодії з домашніми тваринами через Інтернет.
Jooble	2007	Пошукова система вакансій, що працює у більш ніж 70 країнах світу.
TemplateMonster	2002	Онлайн-магазин для придбання веб-шаблонів та графічних дизайнів.
Depositphotos	2009	Сервіс для продажу фотографій, відео та ілюстрацій для дизайнерів та видавництв.
Preply	2012	Онлайн-платформа для вивчення іноземних мов за допомогою викладачів з усього світу.
People.ai	2016	Система штучного інтелекту для автоматизації маркетингу та продажів.
GitLab	2011	Веб-платформа для управління проектами та розробки програмного забезпечення.
MacPaw	2008	Розробник програмного забезпечення для ОС Mac.
Readdle	2007	Розробник додатків для iOS та MacOS.
Kwambio	2015	3D-друкарська компанія, що виробляє предмети ручної роботи з кераміки та металу.

Ajax Systems	2011	Розробник системи безпеки для дому та бізнесу.
Corezoid	2016	Система автоматизації бізнес-процесів за допомогою штучного інтелекту.
Giraffe360	2016	Розробник 360-градусних камер для створення віртуальних турів по нерухомості.
Attendify	2021	Платформа для створення мобільних додатків для конференцій та заходів.

З точки зору фінансування, більшість стартапів в Україні все ще перебувають на стадії стартапу, що свідчить про те, що багато підприємців фінансують свій бізнес самостійно або покладаються на підтримку друзів та родини (рис.3). Однак інтерес до української стартап-екосистеми зростає як з боку місцевих, так і з боку іноземних інвесторів.

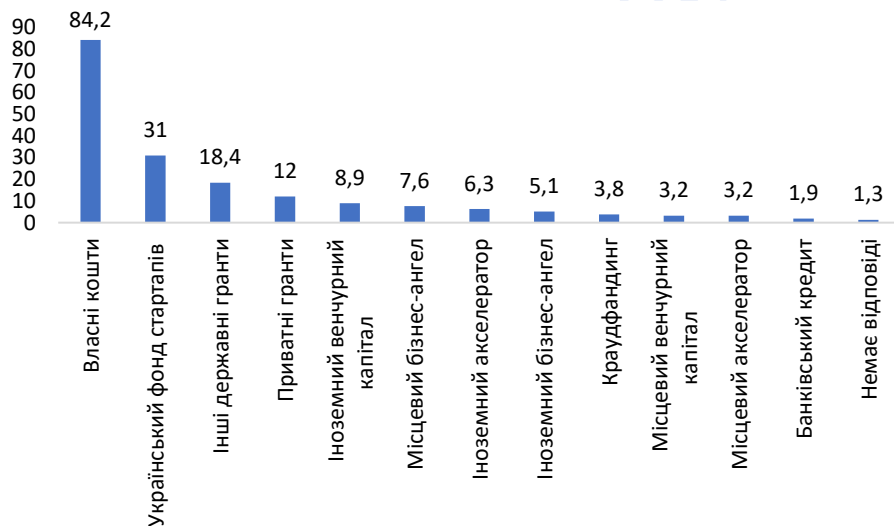


Рис.3. Джерела фінансування вітчизняних стартапів [7]

Український фонд стартапів є основним джерелом фінансування стартапів у країні, а також збільшилася кількість державних грантів, доступних для стартапів. Крім того, зростає інтерес до українського ринку з боку іноземних венчурних фірм та акселераторів.

В Україні також існує низка місцевих акселераторів та венчурних компаній, таких як U.Ventures, WannaBiz та SMRK, які надають підтримку та фінансування стартапам. В останні роки український уряд також вжив заходів

для покращення стартап-екосистеми, зокрема, запровадив законодавство для регулювання краудфіндингу та вдосконалив податкову систему для стартапів.

Отже, українська стартап-екосистема стрімко розвивається, зростає кількість заснованих стартапів та підвищується інтерес інвесторів. Однак все ще існує потреба в додаткових ресурсах та підтримці, щоб допомогти стартапам розвиватися та масштабувати свій бізнес. За умови подальшої підтримки з боку уряду, інвесторів та стартап-спільноти майбутнє української стартап-екосистеми виглядає багатообіцяючим.

Вихід на міжнародний ринок є важливим кроком для будь-якого стартапу, який прагне розвивати та масштабувати свій бізнес. На рис.4. загальна послідовність кроків, які українські стартапи можуть зробити для успішного виходу на міжнародний ринок.

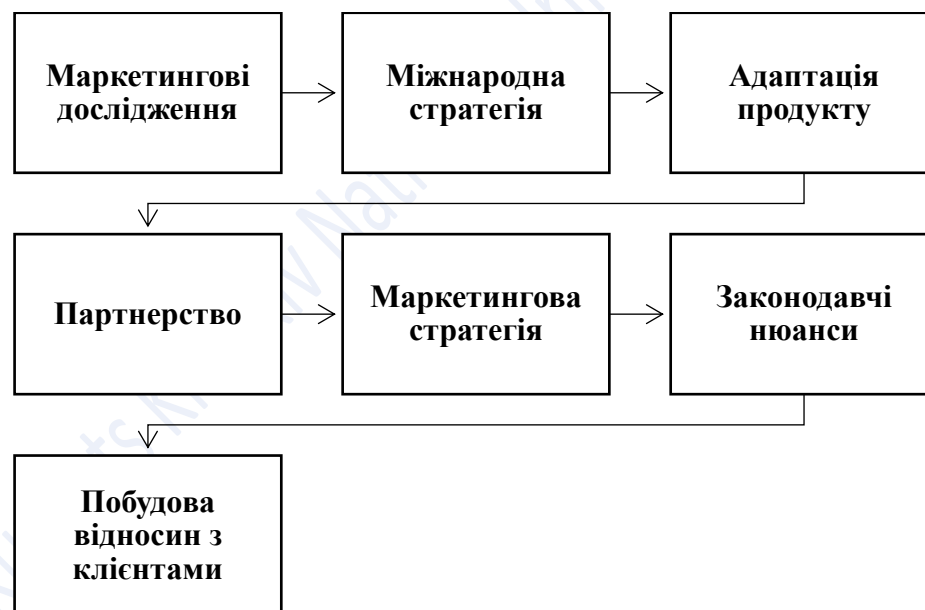


Рис.4. Послідовність виведення вітчизняних стартапів на міжнародні ринки

Примітка: розроблено авторами

Вихід на міжнародний ринок – це складний процес, який вимагає ретельного планування, дослідження та виконання. Однак, дотримуючись цих кроків, українські стартапи можуть успішно розширювати свій бізнес і конкурувати на глобальному рівні.

Та перш, ніж планувати вихід на міжнародний ринок, доцільно ретельно вивчити проблеми та загрози виходу міжнародних стартапів на міжнародну арену. Систематизуємо ключові проблеми та наведемо напрями їх вирішення в табл.2.

Таблиця 2 – Проблеми виходу на міжнародні ринки вітчизняних стартапів та напрями їх вирішення

Проблема	Рішення
Культурні бар'єри	Розуміння культурних норм і цінностей цільової країни; використання професійних перекладачів і мовних сервісів; навчання комунікативним навичкам для роботи з міжнародними партнерами.
Відсутність доступу до фінансування	Залучення інвесторів на місцевому та міжнародному ринках; подача заявок на гранти та програми фінансування; побудова сильної бізнес-моделі та демонстрація потенціалу для зростання.
Мовні бар'єри	Проведення мовних тренінгів для співробітників; використання перекладацьких послуг та інструментів; наймання багатомовного персоналу; партнерство з місцевими компаніями або професіоналами, які можуть допомогти подолати мовний бар'єр.
Обмежена міжнародна мережа	Відвідувати міжнародні торгові виставки та конференції; будувати відносини з місцевими бізнес-організаціями та торгово-промисловими палатами; використовувати соціальні мережі та онлайн-платформи для зв'язку з потенційними партнерами.
Регуляторні проблеми	Проведення ретельного дослідження регуляторного середовища на цільовому ринку; співпраця з юристами та консультантами для вирішення регуляторних проблем; побудова міцних відносин з місцевими бізнес-партнерами, які можуть надати рекомендації щодо місцевих нормативних актів.
Труднощі з масштабуванням	Розробка комплексної стратегії розширення, яка враховує місцеву інфраструктуру та логістичні проблеми; партнерство з місцевими підприємствами або організаціями, які можуть надати підтримку та ресурси для масштабування операцій; проведення ретельної юридичної перевірки при виході на нові ринки.
Проблеми з інтелектуальною власністю	Співпраця з юристами для вирішення проблем інтелектуальної власності на цільовому ринку; реєстрація патентів, торгових марок та інших об'єктів інтелектуальної власності; проведення регулярних аудитів для виявлення потенційних порушень або зловживань.
Війна	Зосередження уваги на ринках і регіонах, які менше постраждали від конфлікту; партнерство з місцевими організаціями чи бізнесом, які можуть надати підтримку та ресурси для стартапів у постраждалих районах
Відтік кадрів	Пропонувати конкурентоспроможну заробітну плату та соціальні пакети; надавати можливості для професійного розвитку та зростання;

	будувати сильну корпоративну культуру та місію, яка резонує з працівниками; співпрацювати з місцевими університетами та навчальними закладами для виявлення та залучення найкращих талантів.
--	---

Примітка: розроблено авторами

Українські стартапи стикаються з низкою проблем при спробі виходу на міжнародні ринки. Серед них – культурні та мовні бар'єри, обмежений доступ до фінансування, регуляторні проблеми, обмеженість маркетингових досліджень, недостатня впізнаваність бренду, труднощі з масштабуванням, а також вплив триваючого конфлікту та відтік мізків. Однак за умови ретельного планування та реалізації українські стартапи можуть подолати ці перешкоди та успішно конкурувати на глобальному рівні.

Щоб досягти успіху на міжнародних ринках, українським стартапам необхідно провести ретельне дослідження ринку, розробити комплексну міжнародну стратегію, адаптувати свій продукт або послугу до потреб цільового ринку, налагодити партнерські відносини з місцевими підприємствами та організаціями, створити ефективні стратегії маркетингу та продажів, а також розуміти та дотримуватися місцевих нормативно-правових актів. Крім того, стартапи можуть використовувати свої унікальні переваги, такі як талановита робоча сила, інноваційні технології та зростаюча стартап-екосистема, щоб виділитися серед конкурентів і скористатися новими можливостями.

Загалом, хоча виклики, з якими стикаються українські стартапи на міжнародній арені, є значними, існує також багато можливостей для зростання та успіху. При правильному підході та підтримці українські стартапи можуть позитивно вплинути на світову бізнес-спільноту та сприяти економічному розвитку країни.

Висновки. Підсумовуючи, стан стартапів Україні, бачимо, що наша держава демонструє великий потенціал для зростання та розвитку, причому низка успішних українських стартапів уже залишила свій слід на міжнародному ринку. Однак українські стартапи все ще мають серйозні проблеми, намагаючись вийти на світову арену та досягти успіху. Ці виклики включають культурні та мовні бар'єри, обмежений доступ до фінансування, регуляторні проблеми,

обмежені маркетингові дослідження, а також вплив поточного військового стану та відтоку кадрів.

Щоб подолати ці виклики, українські стартапи повинні зосередитися на розробці всебічного дослідження ринку, створенні надійної міжнародної стратегії, адаптації свого продукту чи послуги до потреб цільового ринку, налагодженні партнерських відносин з місцевими підприємствами та організаціями, а також реалізації ефективних стратегій маркетингу та продажів. Вирішивши ці питання, українські стартапи можуть підвищити свої шанси на успіх і зробити внесок в економічний розвиток України. Загалом, українські стартапи мають потенціал стати світовими лідерами в інноваціях та підприємництві, а за наявності належної підтримки та стратегій вони можуть процвітати на міжнародній арені.

Використана література

1. Гусаковська Т. О., Кужель Н. Л. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. Економіка та управління національним господарством. 2020. 4. 29-34. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-4-29-34>
2. Курченко О. О. Становлення та розвиток стартапів в Україні: проблеми та шляхи вирішення. Український соціум. 2016. 2(57). 80-87. URL: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/80-87__no-2__vol-57__2016__UKR.pdf
3. Скорик Г. І., Недошитко А. А. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. Вісник Хмельницького національного університету. 2021. 6. т.1. 65-69. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-300-6-11>
4. Сак Т. В., Шостак Л. В., Вознюк Ю. С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. Економіка та управління національним господарством. 2022. 65. 43-48. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct65-7>

5. Палійчук Є. С., Федоров Р. К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. Ефективна економіка. 2021. 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.100>

6. Федоров Р. К. Стан та основні напрями розвитку стартапів в Україні. Ефективна економіка. 2021. 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.200>

7. Ukrainian startup ecosystem. Report. Cofund. 2022. URL: https://www.startupbridge.eu/wp-content/uploads/2022/01/PUSB_REPORT_UKRAINIAN_STARTUP_ECOSYSTEM_2022.pdf

References

1. Husakovska, T.O. & Kuzhel, N.L. (2020). Rozvytok startapiv v Ukrayini: problemy ta perspektyvy [Development of startups in Ukraine: problems and prospects]. *Ekonomika ta upravlinnya natsionalnym hospodarstvom*, 4, 29-34. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2020-4-29-34> [In Ukrainian]

2. Kurchenko, O.O. (2016). Stanovlennya ta rozvytok startapiv v Ukrayini: problemy ta shlyakhy vyrishennya [Formation and development of startups in Ukraine: problems and solutions]. *Ukrayinskyy sotsium*, 2(57), 80-87. Retrieved from: https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2016/04/80-87__no-2__vol-57__2016__UKR.pdf [In Ukrainian]

3. Skoryk, H.I., Nedoshytko, A.A. (2021). Rozvytok startapiv v Ukrayini: problemy ta perspektyvy [Development of startups in Ukraine: problems and prospects]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 6, t.1, 65-69. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2021-300-6-11> [In Ukrainian]

4. Sak, T.V., Shostak, L.V. & Voznyuk, YU.S. (2022). Rozvytok startapiv v Ukrayini: teoretychni aspekty, tendentsiyi, mozhlyvosti [Development of startups in Ukraine: theoretical aspects, trends, opportunities]. *Ekonomika ta upravlinnya natsionalnym hospodarstvom*, 65, 43-48. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct65-7> [In Ukrainian]

5. Paliychuk, YE.S. & Fedorov, R.K. (2021). Osnovni pereshkody rozvytku startapiv Ukrayiny [The main obstacles to the development of startups in Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*, 2021, 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.100> [In Ukrainian]
6. Fedorov, R.K. (2021). Stan ta osnovni napryamy rozvytku startapiv v Ukrayini [The state and main directions of development of startups in Ukraine]. *Efektyvna ekonomika*, 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.200> [In Ukrainian]
7. Cofund (2022). Ukrainian startup ecosystem. Report. URL: https://www.startupbridge.eu/wp-content/uploads/2022/01/PUSB_REPORT_UKRAINIAN_STARTUP_ECOSYSTEM_2022.pdf [In English]