

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 358.5; DOI: 10.31388/2519-884X-2021-43-5-11

*Болтянська Л.О., к.е.н., доцент,
larisabolt75@gmail.com*

*Андрєєва Л.О., к.е.н., доцент,
cherkasova2408@gmail.com*

*Лисак О.І., к.е.н., доцент
lysakksana@gmail.com*

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

ВИБІР ІДЕЇ ТА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

***Анотація.** Сучасні ринкові умови надають можливість перетворити бізнес-ідею в ринковий продукт. В статті зазначені аспекти пошуку та методи вибору ідеї. Розкрито можливі джерела фінансування українських стартапів, визначені переваги та недоліки співпраці стартапера з інвестором. Наведено рейтинг найбільш вдалих та перспективних до реалізації проектів, що отримали найбільший обсяг інвестицій для реалізації своїх бізнес-ідей.*

***Ключові слова:** бізнес-ідея, стартап, джерела пошуку ідеї, фінансування, інвестор, бізнес-інкубатор, венчурні капітал, бізнес-ангел, грантове фінансування.*

JEL code classification: L26, M13, M19

Boltianska L.O., PhD, Ass. Prof.,

Andriieva L.O., PhD, Ass. Prof.,

Lysak O.I., PhD, Ass. Prof.

Dmytro Motorny Tavria State Agrotechnological University

***Abstract.** A well-formed idea can determine the starting activity in the future of a capable entrepreneur, but in the future to continue the business requires updated ideas. The essence of the idea is formed under the influence of many internal human motives, external environmental factors, as well as the presence of some initial knowledge of the future entrepreneur. Especially important in this direction is the presence of a circle within which you can determine the source of a new idea, based on the scope of activities, the ability to invest equity and / or debt capital, the prospect of return on financial resources. Given the growing pace of technological progress, we believe that it is best to choose a business idea, giving preference to the most original proposal, even if it is unclear how to make money on such activities. It is especially important to focus on a favorite thing, or even a hobby where there is experience of activity. Every year in Ukraine the number of innovative ideas and progressive people who are ready to implement these ideas grows. However, the most original idea does not always survive in the market and finds funding for implementation. The main thing for a startup is to determine which investor is needed: who invests money to make their own profit or who helps manage the project. That is why the choice of an investor depends on the end result of the startup: the sale of a well-established business or activity in the established enterprise. The conceptual task of a startup in general is to determine the main purpose of their own business, as well as awareness of the directions and resources to achieve them. This provides an opportunity to determine a detailed algorithm of actions for the success of the goals. The number of innovative startups is growing every year, the number of progressive and creative people who want to realize their idea is increasing, but to move along the chain "from idea to first profits" requires a lot of effort, skills, knowledge, desire to constantly learn, develop and be ready to responsibility for the results.*

***Keywords:** business idea, startup, sources of idea search, financing, investor, business incubator, venture capital, business angel, grant financing.*

Постановка проблеми. Потенціалом будь-якої підприємницької діяльності є ідея. Вдало сформована ідея може визначити стартову діяльність в майбутньому здатного підприємця, проте в подальшому для продовження підприємницької діяльності потрібні оновлені ідеї. Сутність самої ідеї формується під впливом багатьох внутрішніх мотивів людини, зовнішніх факторів середовища, а також наявності окремих початкових знань майбутнього підприємця. Особливо важливим в цьому напрямі є наявність кола, в межах якого можна визначити джерело нової ідеї, спираючись при цьому на сферу діяльності, можливості вкладання власного або/та позикового капіталу, перспективу окупності фінансових ресурсів. Тому, раціональний підхід до вибору бізнес-ідеї, джерел фінансування, особливостям механізму формування ідеї в готовий стартап на теперішній час є достатньо актуальним.

Аналіз останніх наукових досліджень. Тематикою та пошуком креативних ідей займаються не лише інвестори, підприємці, а також досліджують вчені. Останні, в своїх дослідженнях, намагаються окреслити коло питань щодо механізму вибору ідеї, акцентують увагу на формуванні стартапів та чинниках, що сприяють або перешкоджають цьому вибору. Так, окремі аспекти даної тематики висвітлені в роботах таких вчених, як Є. Бучацький, Ш. Веісер, Дж. Вонг, Б. Дорф, Г. Дрю, К. Зачаріасі, Б. Казнок, О. Кардаков, О. Мась, Д. Ставицький, П. Тіль та інші. Крім того, вітчизняними і зарубіжними науковцями досліджуються аспекти механізму реалізації бізнес-ідеї в готовий бізнес-план. Це висвітлено в роботах таких вчених як К. Барроу, О. Волков, М. Денисенко, В. Горемікін, А. Гречан, Р. Гріфін, В. Іванова, М. Йохна, О. Кузьмін, О. Мельник, Г. Осовська, В. Слиньков, В. Стадник, Г. Тарасюк, В. Ясинський тощо. Водночас, залишаються недостатньо висвітленими питання щодо формування бажань, знань та алгоритму дії самого стартапера на шляху до чіткого визначення самої суті ідеї, не досить висвітленими і навіть суперечливими залишаються особливості теоретичних та методичних засад розроблення бізнес-планів з урахуванням світового досвіду та особливостей розвитку економіки України.

Мета роботи. Метою статті є висвітлення та узагальнення питань пошуку та вибору бізнес-ідеї, визначення та характеристика існуючих джерел фінансування стартапів з урахуванням сучасного розвитку країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. При певних умовах ідея здатна перетворитися в ринковий продукт. На теперішній час особливої актуальності набувають питання пошуку та вибору бізнес-ідеї та в подальшому реалізації стартапів. Вважаємо, що успіх реалізації бізнес-ідеї залежить від обраної сфери діяльності, організаційно-правової форми малого підприємства, стратегії та тактики управління.

Велике значення обіймають методи, способи пошуку та відбору ідеї. Узагальнюючи дослідження вчених щодо методик пошуку та кінцевого вибору ідеї, можна виділити найбільш прийнятними три групи методів [1,2]:

- група індивідуальних методів творчого пошуку підприємницької ідеї включає: метод аналогії (використання подібного до вже відомого рішення), метод інверсії (вирішення нової проблеми від «зворотнього»), метод ідеалізації (спирається на уявленні про ідеальне вирішення проблеми);

- група колективних методів містить: метод «мозкового штурму», метод конференції, метод колективного блокнота (поєднує індивідуальні висунення ідеї з колективною її оцінкою);

- група методів активізації творчого пошуку - метод контрольних запитань (вирішення проблеми за допомогою певних запитань, які стимулюють власні міркування щодо висунутої ідеї), метод фокальних об'єктів (перенесення ознак випадково обраних об'єктів на об'єкт, що потребує вдосконалення), метод морфологічного аналізу (дослідження всіх можливих варіантів, виходячи з закономірної морфології об'єкта, що підлягає вивченню й аналізу).

В умовах зростання темпів технічного прогресу, вважаємо, що найкраще обирати бізнес-ідею даючи перевагу найбільш оригінальній пропозиції, навіть якщо незрозуміло, як на такій діяльності можна заробляти. Особливо важливо акцентувати увагу на улюбленій справі, або навіть хобі де присут-

ній досвід діяльності. Погоджуємося, що для ведення бізнесу перш за все необхідно [3,4]:

1. мати бажання робити бізнес, усвідомлювати мету, заради якої ним буде займатися, а також готовність нести відповідальність за його результати;

2. мати вміння, професіоналізм, знання; бажання постійно вчитись та підвищувати свою кваліфікацію;

3. ніколи не зупинятись на досягнутому, не опускаючи руки;

4. мати ресурси; розраховуючи лише на власні ресурси, підприємець суттєво зменшує ризики, але в той же час зменшує і можливість бізнесу.

Щороку в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї. Проте, найоригінальніша ідея не завжди виживає на ринку та знаходить фінансування на реалізацію. Розробникам стартапів потрібно докласти багато зусиль, щоб знайти хоча б одне джерело фінансування. Фінансування стартапів є досить проблематичним питанням на фінансовому ринку України, так як залучити гроші на розвиток новоствореної компанії дуже складно, через високий ризик їх неповернення.

В сучасних умовах економічної нестабільності, світової пандемії пошук джерел фінансування українських стартапів є достатньо актуальним питанням. Багато досвідчених бізнесменів, світових та українських вчених в своїх дослідженнях намагаються дати певні рекомендації щодо пошуку інвесторів. Проте, вважаємо, що цей напрямок досліджень в умовах катастрофічно динамічного прогресу, підвищених вимог інвесторів до ідеї стартапу не має свого повного завершення.

Слід ознайомитись з основними загальноприйнятими джерелами фінансування (що мають місце в Україні), оскільки саме від стадії розвитку стартапів залежать джерела фінансування. Найпоширенішими моделями фінансування на теперішній час є: особисті інвестиції, F&F «друзі та родина», венчурний капітал, бізнес-ангели, бізнес-інкубатори, гранти, банківські кредити та краудфандинг.

1. Інвестування власних заощаджень – самий надійний метод забезпечення реалізації

стартапів. Якщо ви стаєте першим інвестором і ризикуєте власними коштами та активами – це демонструє іншим інвесторам готовність ризикувати та впевненість в кінцевому результаті. Інвестиції в компанію на початку її життєвого циклу за частую виявляються дуже вигідними.

2. F&F «друзі та родина». На різних стадіях стартапів дуже часто сподіваються на підтримку родини та друзів. Основною метою цього фінансування є наявність довіри та підтримки. До переваг такого фінансового джерела можна віднести відсутність боргів та отримання стартапером всього прибутку. Але, обсяг власних та сімейних коштів, які інвестуються, здебільшого, є незначним.

3. Венчурний капітал- це кошти, які вкладаються або є доступними для інвестування в нову ризиковану компанію венчурною фірмою. Це форма приватного капіталу та вид фінансування, який інвестори надають стартап-компаніям, що мають довгостроковий потенціал зростання [5,12]. До особливостей венчурного фінансування можна віднести:

- відносно невелика частка в капіталі компанії, яка завжди менша контрольного пакету;
- інвестиції на ранніх стадіях проекту;
- частина фонду в управлінні стартапом;
- продаж частки компанії після виходу продукції на ринок;
- диверсифікація ризиків.

Звичайний термін венчурної інвестиції становить 3-5 років, а в деяких випадках термін може сягати 7-8 років [6,8].

4. Бізнес-ангели - це зазвичай забезпечена приватна особа, що володіє капіталом, який вкладає в невеликі інвестиції за незначну порівняно з венчурними фондами частку в стартапі. Для отримання фінансування бізнес-ангела стартап та його автор повинен відповідати наступним критеріям:

- професіоналізм, мотивація, відданість ідеї;
- існування перспектив на ринку для зростання стартапу та збільшення потенціалу;
- чітко продуманий бізнес-план;
- можливість залучення додаткових видів фінансування - у разі успіху.

Бізнес-ангели здебільшого беруться за стартапи, ідея яких співпадає з напрямком їх

діяльності. Одночасно допомагають власним досвідом, мережею контактів, порадами щодо прийняття управлінських та технічних рішень.

Перевагами для стартапу від залучення бізнес-ангела можуть стати: контакти з венчурними компаніями, контакти зі стратегічними партнерами; поради та рекомендації, надійність, яку забезпечує інвестор, контакти з потенційними замовниками, контакти з потенційними працівниками, контакти з юристами, банками, бухгалтерами, знання ринку, стратегій подібних компаній [5,8].

Головним недоліком співпраці з бізнес-ангелами для стартапера є його пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням власника ідеї, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту при неузгодженості будь яких рішень.

Українські бізнес-ангели мають тісні зв'язки з іноземними інвесторами, що дозволяє їм акумулювати капітал та інвестувати його в прогресивні, але ризикові ідеї. Нині українські стартапи залучають «ангельські» інвестиції як від українських бізнес-ангелів, так і від зарубіжних (США та Європи). Український ринок нині представлений такими бізнес-ангелами: UAngel (спільнота українських бізнес-ангелів, засноване в 2014 р.); UAban (асоціація приватних інвесторів, частина EBAN, європейської спільноти бізнес-ангелів). Найчастіше інвестори дають гроші взамін на частку в капіталі компанії. Навіть у кращі часи українські стартапи могли отримати від інвесторів не більше декількох десятків тисяч доларів, віддавши за них 20-30% майбутнього бізнесу. Для порівняння, в США і Європі за сотні тисяч доларів інвестори просять лише кілька відсотків в компанії [6,10].

5. Бізнес-інкубатори як правило, надають підтримку інноваційним стартапам на різних етапах розвитку. Основною метою є комерціалізація нових технологій та зміцнення місцевої економіки. Фінансування від бізнес-інкубатора здійснюється у вигляді представлення вашого стартапу групам-ангелів та венчурним фондам, оскільки інкубатори постійно налагоджують зв'язки в фінансовому та інвестиційному секторах.

Учасник інкубатора (стартапер) отримує змогу: попрацювати з кваліфікованими фахівцями різних напрямків (переважно з технологічними, фінансовими, юридичними фахівцями, бізнесконсультантами); пройти майстер-класи, стажування, лекції, воркшопи в суміжних галузях, набуваючи знань, які стануть необхідними для розвитку бізнесу в майбутньому; здійснювати свої розробки в сприятливому середовищі (акселератори забезпечують офісним простором, офісною технікою, доступом до мережі Інтернет); отримати інформаційну підтримку (акселератори є брэндами, які володіють зв'язками і медійним впливом, що дозволяє проектам одержати популяризацію в пресі вже на момент потрапляння до програми); залучити інвестора (інвестори часто цікавляться стартапами, які перебувають в інкубаторських програмах, оскільки до них потрапляють найбільш конкурентоспроможні, сильні та перспективні стартапи) [7,8].

6. Грантове фінансування – надається підприємцям урядом, міжнародними організаціями, спеціалізованими фондами та інш. Суть діяльності грантових організацій полягає у наданні фінансової підтримки молодим креативним людям із прогресивними ідеями. Грантова стадія характеризується фінансуванням без участі в капіталі. Слід зазначити, що на цій стадії не реалізується більшість проектів через брак фінансування, неактуальність самої ідеї, або нестачу досвіду автора.

7. Банківське кредитування. Для малих підприємств є можливість взяти участь в Державній програмі «Доступні кредити 5-7-9%», яка спрямована розвиток малого підприємництва в Україні, яка розпочалась у 2019 року [9,10]. Взагалі, ця Державна програма та запроваджені заходи спрямовані на створення та збереження вже існуючих робочих місць, що вирішує нагальну соціально-економічну проблему в суспільстві й є важливим в умовах зниження виробництва. Основними критеріями участі є: заявник має бути зареєстрований як юридична особа приватного права або фізична особа-підприємець; середня кількість працівників на момент подачі заявки не може перевищувати 50 осіб; розмір державної підтримки за Програмою не перевищує еквіваленту

200000 євро; кредит може бути спрямований на інвестиційні цілі та інші критерії.

Через економічну та політичну нестабільність, в Україні залишаються незадіяними ці джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства.

8. Краудфандинг. Концепція полягає в залученні значної кількості дрібних інвестицій від громадськості для отримання потрібної суми використовуючи онлайн-платформи. Якщо вдається зібрати потрібну суму, задовольняються потреби обох сторін – стартап отримує кошти, громадськість – заздалегідь визначені нагороди у вигляді товару, заохочувального подарунку тощо. Успіх проведення краудфандингової компанії залежить

від сторінки збору коштів. Її повинно бути просто знайти в пошукових системах, для більшого бачення потенційними інвесторами. Для швидкості збирання коштів потрібно розповсюджувати інформацію за допомогою соціальних медіа, місцевих ЗМІ, електронної та звичайної пошти [7,10].

Отже, вважаємо, що головним для стартапу є - визначення який інвестор потрібен: який вкладає гроші з метою отримання власного прибутку або який допомагає в управлінні реалізації проекту. Саме тому вибір інвестора залежить від кінцевого результату стартапу: продаж налагодженого бізнесу або діяльність у створеному підприємстві.

Щорічно в Україні складається рейтинг найбільш вдалих та перспективних до реалізації стартапів, які отримують необхідне фінансування. Наведемо рейтинг українських стартапів 2020 року, яким вдалося здобути найбільший обсяг інвестицій для реалізації своїх бізнес-ідей.

Таблиця 1

Рейтинг українських стартапів 2020

Місце	Засновник	Офіси	Сфера використання	Рік створення	Обсяг залучених інвестицій
10	Дмитро Лисицький, Володимир Михалко,	Київ, Саннівейл (Каліфорнія)	B2B-платформа для персоналізації реклами	2017	\$3,4 млн
9	Олексій Любинський, Лілія Остапчук, Денис Голубовський, Арсен Костенко	Київ, Сан-Франциско (США)	Платформа для оренди й покупки нерухомості на блокчейне	2015	\$4,5 млн
8	Антон Авринський, Сергій Фадєєв, Дмитро Лятамбур, Сергій Клебанов, Володимир Зубенко	Київ	Платформа пошуку й доставки ліків Liki24	2017	\$5 млн
	Олег Оксюк	Київ, Сан-Франциско (США)	Онлайн-платформа для вивчення англійської мови для дітей від чотирьох років	2017	\$5 млн
7	Єгор Анчишкин	Київ	Сервіс доставки продуктів із супермаркетів	2010	5 млн євро
6	Роман Могильний, Олесь Петрів, Ярослав Бойко, Денис Дмитренко, Кирило Сигида, Дмитро	Київ	Прикладна програма для розваг на основі технології Face Swap (заміни обличчя на фото або відео із	2020	понад \$6 млн

Місце	Засновник	Офіси	Сфера використання	Рік створення	Обсяг залучених інвестицій
	Швець, Іван Алцібеєв		збереженням міміки)		
5	Володимир Панченко, Тамара Сланова, Олександр Кохановський	Київ	Блокчейн-біржа для продажу й обміну предметів із віртуальних ігор	2017	\$6,5 млн
4	Стас Матвієнко, Анна Поліщук	Київ, Сан-Франциско	Програма для бронювання сто-ликів та замовлення страв у ресторанах	2015	\$8,25 млн
3	Кирило Бігай, Сергій Лук'янов, Дмитро Волошин	Київ, Барселона	платформа для підбору репетиторів і вивчення іноземних мов	2012	\$10 млн
2	Богдан Сучик, Микола Лобанов	штаб-квартира в Лос-Анджелесі, українська команда працює у віддаленому режимі	Онлайн-тренажер для геймерів	2016	\$11,25 млн
1	Андрій Суржинський, Олександр Худа	Київ, Остін (США)	Сервіс для відеостримінгу, який дозволяє одночасно транслювати відео на більш ніж 30 платформах: Youtube, Facebook, Periscope, Beam, Ustream, Twitch тощо	2015	\$50 млн

Джерело: власна розробка автора на основі [11,12]

Відповідно до даного рейтингу, в сучасних умовах 2019-2021рр. інвестори надають переваги різноманітним прикладним мобільним і не тільки програмам, онлайн-платформам, які прискорюють та полегшують сервісне обслуговування клієнтів не залежно від виду діяльності, статі та віку.

Висновки. Концептуальним завданням стартапера загалом є визначення основної мети власної справи, а також усвідомлення напрямів та ресурсів їх досягнення. Це надає можливість визначити детальний алгоритм дій задля успіху поставлених цілей. Жорстка конкуренція в бізнес-середовищі спонукає майбутнього підприємця не покладатися винятково на досвід та інтуїцію, а застосовува-

ти відомі та індивідуально-креативні інструменти щодо реалізації власної бізнес-ідеї. Немало важливим в успіху є знаходження прийняттого джерела фінансування, особа якого не перешкоджатиме просуванню стартапа, а навпаки – буде спроможним допомогти в управлінні реалізації проекту. Зауважимо, що кількість інноваційних стартапів щорічно зростає, збільшується кількість прогресивних і креативних людей, що бажають втілити свій задум, проте для просування по ланцюжку «від задуму – до перших прибутків» необхідно докласти багато зусиль, вмінь, знань, бажання постійно вчитись, різностороннє розвиватись та мати готовність до відповідальності за результати.

Список літератури:

1. Підприємницька ідея, її джерела та методи пошуку [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://studopedia.com.ua>

2. Болтянська Л. О. Тенденції і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / Г.М. Завадських, Л.О. Болтянська, М.А. Терещенко //International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020, Kielce, Poland: Baltija Publishing, P. 38-41
3. Вибір бізнес-ідеї. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
4. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Лисак Л.О. // ADVANCES OF SCIENCE: Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018;(P. 1343-1350) <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/5830>
5. Технології розробки стартапів: навчальний посібник. / О.Л. Перхач, Я.В. Левицька, О.І.Думи, Н.О. Іванкова, О.О. Корчинська та др. - Київ, 2021. - 128с.
6. Дуб А. Р. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні [Електронний ресурс]/ А.Р.Дуб, М.-С. Б. Хлопецька // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України.- 2016. - Вип.1.- С. 87-92. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu2016_122
7. Стартап-інкубатори та бізнес-акселератори: що і де шукати? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua>
8. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С.Коноваленко, Л.О.Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
9. Джерела фінансування проектів в сучасних умовах [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://nubip.edu.ua/node/76709>
10. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andriieva L. and Boltianska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*. 2019. pp. 427-440
11. Рейтинг українських стартапів – 2020: кому вдалося здобути найбільший обсяг інвестицій [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://mind.ua/publications/20219740>
12. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації //Л.О.Болтянська, В.М. Тебенко //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої.- Мелітополь 2017. С. 20-27

Reference:

1. Pidpriemnytska ideia, yii dzherela ta metody poshuku. URL: <https://studopedia.com.ua>
2. Boltianska L. O., Zavadskykh H.M., Tereshchenko M.A. (2020) Tendentsii i problemy rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini. International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020, Kielce, Poland: Baltija Publishing, pp. 38-41
3. Vybir biznes-idei. URL: <http://pidruchniki.com>
4. Boltianska L.O., Andriieva L.O., Lysak L.O. (2018) Suchasni tendentsii rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini. ADVANCES OF SCIENCE: Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018; (pp. 1343-1350) <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/5830>
5. Perkhach O.L. (2021) Tekhnolohii rozrobky startapiv: navchalnyi posibnyk [Perkhach O.L., Ya.V. Levytska, O.I. Dumy, N.O. Ivankova, O.O. Korchynska ta dr.]. Kyiv, 128 p.
6. Dub A. R., Khlopetska M.-S. B. (2016) Dzherela finansuvannia startapiv ta mozhlyvosti yikh zaluchennia v Ukraini [Online]. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Vyp.1, pp. 87-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu2016_122
7. Startap-inkubatory ta biznes-akseleratory: shcho i de shukaty? URL: <http://tempus.nung.edu.ua>
8. Konovalenko A.S. (2017) Vid idei do vlasnoi spravy: Navch. posibnyk. [A.S.Konovalenko, L.O.Boltianska, D.M. Trachova ta insh.]. Melitopol.: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr «Liuks», 278 p.
9. Dzherela finansuvannia proektiv v suchasnykh umovakh URL: <https://nubip.edu.ua/node/76709>
10. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andriieva L. and Boltianska L. (2019) The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. *Modern Development Paths of Agricultural Production*, pp. 427-440
11. Reitynh ukrainskykh startapiv – 2020: komu vdalosia zdobuty naibilshyi obsiah investytsii URL: <https://mind.ua/publications/20219740>
12. Boltianska L.O., Tebenko V.M. (2017) Vid vyboru biznes-idei do yii realizatsii. *Zbirnyk naukovykh prats TDAU (ekonomichni nauky) / Za red. L.V. Syniaievoi*. Melitopol, pp. 20-27