

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ О. П. Степанов  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 р.

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

## (ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ  
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Економічний потенціал розвитку стартапів у міжнародному бізнесі»

Виконавець: Дьоміна Єлизавета Альбертівна,  
група МБ-403

\_\_\_\_\_  
(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних  
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ  
Ричка Марина Анатоліївна

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Нормоконтролер: Пічкурова Зоя Володимирівна

\_\_\_\_\_  
(підпис нормоконтролера)

Київ – 2021

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Степанов О.П.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## ЗАВДАННЯ

**на виконання кваліфікаційної роботи**

**Дьоміної Єлизавети Альбертівни**

1. Тема роботи «Економічний потенціал розвитку стартапів у міжнародному бізнесі» затверджена наказом ректора від «05» квітня 2021 р. №557/ст.
2. Термін виконання роботи: з 03 травня 2021 року по 20 червня 2021 року.
3. Вихідні дані до роботи: Закони України та Постанови Верховної Ради України, національні економічні стратегії Кабінету Міністрів України, статистичні дані впливових міжнародних індексів Doing Business, Startup Ranking, Global Innovation Index, UBI Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators, Silicon Valley Index, AI Readiness Index та щорічних звітів від CB Insights, StartupBlink Ecosystem Report, DealBook of Ukraine, Tech Nation Report, The CreaTech Report, дослідження та статистичні дані від ЮНЕСКО, ЮНКТАД та ін.
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні аспекти стартапів як об'єктів інвестиційного процесу, оцінка стану світового ринку стартапів та його вплив на міжнародний бізнес, проблеми та перспективи розвитку стартапів у міжнародному бізнесі.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 10 таблиць та 20 рисунків.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 20 слайдів.

## 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2021	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2021	Виконано
3.	Розкрити теоретичні аспекти стартапів як об'єктів інвестиційного процесу	03.05.2021 – 10.05.2021	Виконано
4.	Оцінити стан світового ринку стартапів та його вплив на міжнародний бізнес	11.05.2021 – 17.05.2021	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати проблеми та перспективи розвитку стартапів у міжнародному бізнесі	18.05.2021 – 24.05.2021	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2021 – 27.05.2021	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2021	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2021	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2021	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2021	Виконано

8. Дата видачі завдання: « 20 » квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Ричка М.А.  
(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_  
(підпис випускника)

Дьоміна Є.А.  
(П.І.Б)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Економічний потенціал розвитку стартапів у міжнародному бізнесі»: 93 с., 20 рис., 10 табл., 84 літературних джерела.

**Перелік ключових слів (словосполучень):** СТАРТАП, МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС, БІЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОР, БІЗНЕС АНГЕЛ, ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ, ІННОВАЦІЇ, КРЕАТИВНА ЕКОНОМІКА, СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМА, ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СТАРТАПІВ.

**Об'єкт дослідження:** функціонування стартапів як потенційних рушійних сил міжнародного бізнесу.

**Предмет дослідження:** стартапи у міжнародному бізнесі.

**Мета дипломної роботи:** аналіз та оцінка впливу економічного потенціалу стартапів на міжнародний бізнес.

**Методи дослідження:** загальнологічні методи, а саме метод абстрагування, моделювання та аналогії, історичні та логічні також схематично-графічне моделювання, економіко-статистичні методи та ін.

**Отримані результати та їх новизна:** робота пропонує детальний аналіз сучасних тенденцій функціонування стартап-проектів у світі та розподіл стартапів за абсолютною новизною.

**Значущість виконаної роботи та висновки:** кваліфікаційна робота збагачує літературу про масштабовані стартапи, стартап-екосистеми та політики деяких урядів щодо підтримки стартапів. В контексті дослідження було виявлено економічний потенціал стартапів в міжнародному бізнесі та його позитивну тенденцію до зростання.

**Рекомендації щодо використання результатів:** матеріали корисні для урядів, стартапів, економістів, інвесторів та ін.; може слугувати базою для формулювання відповідних та ефективних стратегій для урядів щодо підвищення ефективності політики та програм місцевого економічного розвитку шляхом підтримки стартап-компаній у всьому світі.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТАРТАПІВ ЯК ОБ’ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ.....	9
1.1. Сутність, стадії розвитку та життєвий цикл існування стартапу.....	11
1.2. Інвестиційне забезпечення стартапів як проєктів інноваційної діяльності.....	16
1.3. Розвиток стартапів як стратегічний фактор формування креативної економіки.....	24
РОЗДІЛ 2	
ОЦІНКА СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ СТАРТАПІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС .....	32
2.1. Аналіз сучасного стану розвитку світового ринку стартап-проєктів.....	
2.2. Сучасні тенденції розвитку стартап-індустрії у світі.....	40
2.3. Інструменти державної підтримки стартап-екосистеми: досвід країн Центральної та Східної Європи.....	53
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	65
3.1 Проблеми та перспективи розвитку стартапів як стратегічного фактору формування економіки країни.....	68
3.2. Оцінка впливу ринку стартапів на економічний розвиток України.....	74
ВИСНОВКИ.....	85
СПИСОК БІБЛОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Стартапи представляють один із найвідоміших бізнес-секторів сучасності, адже більшість найдорожчих компаній, як у фінансовому плані, так і з точки зору їх впливу та присутності в житті суспільства, пройшли шлях від стартапів до світових лідерів, повністю змінивши не лише життя своїх засновників, зробивши їх відомими звідусіль та найбагатшими бізнесменами у світі, але і змінивши повсякденне життя кожної людини у світі. З точки зору інвесторів, ця ніша все частіше стає гарячим ринком із надзвичайно високим рівнем прибутковості, роблячи галузь венчурного капіталу однією з найактивніших у сфері фінансів.

Бурхливе сьогодення підготувало низку складних викликів, які стосуються кожного структурного елементу, будь це велика ТНК чи стартап на етапі формування, який будь-яким чином причетний до міжнародного бізнесу. Більшість політичних ініціатив, спрямованих на захист економіки під час кризи COVID-19, направлені на вже добре функціонуючий бізнес, корпорації, існуючі галузі та економіки як такі, ці заходи спрямовані на захист зайнятості та продовження необхідної економічної діяльності та ділової активності. Тим не менш, основна увага приділяється захисту сучасності, тоді як майбутній економічній діяльності доводиться менше уваги або вона взагалі лишається осторонь, в тому числі потенційно прибутковим компаніям – стартапам. Економіки, що розвиваються, не мають достатньо базової інформації для формування ефективних програм та політики для вирішення цього питання. Однак інноваційні стартапи, які визначатимуть майбутню економічну діяльність, є одними з найбільш вразливих суб'єктів будь-якої економіки та також вимагають належної уваги з боку держави та потребують ґрунтовного дослідження і детального аналізу.

Це зумовлено тим, що стартапи можуть покращити фінансовий стан країн, що розвиваються, за рахунок залучення місцевих та іноземних інвестицій, а також збільшення споживання, що призведе до збільшення ВВП на душу населення. Разом

із зростанням стартап-компаній збільшується кількість робочих місць, що покращує ринок праці. Ось чому уряди країн з економікою, що розвивається, зосереджуються на стартапах, щоб зменшити бідність та безробіття. Існування стартапів є важливим, оскільки вони виступають потенційними стратегічними партнерами для великих корпорацій та урядів. Стартапи пропонують добре розвинуту інфраструктуру та довершені інновації, які заповнюють розрив між країною та людьми. Як результат, навіть сьогодні багато стартапів впроваджують інновації та змінюють бізнес-плани, щоб задовольнити нові вимоги ринку, що виникають внаслідок пандемії COVID-19.

Попередні дослідження специфіки даного питання були проведені вітчизняними та іноземними науковцями, Саун А. В., Т. І. Кадлубович, Д. С. Черняк [10], Еркко Аутіо [29, с.8], Труфанов С.А. [17], Бланк С., Дорф Б. [4], О. В. Чернявська, Л. В. Гнипа-Черневецька, Ван Чжицеюнь [19], Смачило, В., Халіна, В., Чайка, Д. [16], Коломеєць О.С. [6], Чепка В.В. [18], Свадеба В. В. [13], Серьогіна Д. О. [14] та ін.

**Предмет дослідження** є стартапи у міжнародному бізнесі.

**Об'єкт дослідження** є функціонування стартапів як потенційних рушійних сил міжнародного бізнесу.

**Мета дослідження** є аналіз та оцінка впливу економічного потенціалу стартапів на міжнародний бізнес. Для того щоб досягти мети дослідження варто слідувати за вирішенням наступних завдань:

- Визначити сутність, стадії розвитку та життєвий цикл існування стартапу;
- Розглянути способи інвестиційного забезпечення стартапів як проєктів інноваційної діяльності;
- Дослідити розвиток стартапів як стратегічний фактор формування креативної економіки;
- Проналізувати сучасний стан розвитку світового ринку стартап-проєктів;
- Виокремити сучасні тенденції розвитку стартап-індустрії у світі;
- Висвітлити інструменти державної підтримки стартап-екосистеми: досвід країн Центральної та Східної Європи;
- Виявити проблеми та перспективи розвитку стартапів як стратегічного

фактору формування економіки країни;

- Оцінити вплив ринку стартапів на економічний розвиток України.

**Теоретично-методологічною основою та інформаційною базою** для проведеного дослідження слугували роботи компетентних зарубіжних та вітчизняних науковців, Закони України та Постанови Верховної Ради України, національні економічні стратегії Кабінету Міністрів України, статистичні дані впливових міжнародних індексів Doing Business (Індекс легкості ведення бізнесу), Startup Ranking (Міжнародний рейтинг стартапів), Global Innovation Index (Глобальний індекс інноваційності) та щорічних звітів від CB Insights, StartupBlink Ecosystem Report (Міжнародний рейтинг екосистем), Tech Nation Report та ін.

Основними **методами дослідження** при написанні кваліфікаційної роботи були використані загальнологічні методи, а саме метод абстрагування, моделювання та аналогії, історичні та логічні також схематично-графічне моделювання, економіко-статистичні методи та ін.

**Наукова новизна наукової роботи** пропонує детальний аналіз сучасних тенденцій функціонування стартап-проектів у світі та розподіл стартапів за абсолютною новизною.

**Практичне значення кваліфікаційної роботи.** Це дослідження корисне для урядів, стартапів, економістів, інвесторів та зацікавлених сторін, які мають бажання допомогати стартапам для сприяння місцевому економічному розвитку та міжнародного бізнесу вцілому. Робота може слугувати базою для формулювання відповідних та ефективних стратегій для урядів щодо підвищення ефективності політики та програм місцевого економічного розвитку шляхом підтримки стартап-компаній у всьому світі. Це дослідження збагачує літературу про масштабовані стартапи, стартап-екосистеми та політики деяких урядів щодо підтримки стартапів.

**Структура роботи** відповідає такій послідовності: вступ, три розділи, висновки та список використаних джерел, який налічує 84 джерела, також, додається наочний матеріал у вигляді 10-ти таблиць та 20-ти рисунків. Загальний обсяг роботи становить 93 сторінки.



# РОЗДІЛ 1

## СТАРТАП ЯК ОБ'ЄКТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ: СУТНІСТЬ ТА ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ІСНУВАННЯ

### 1.1. Сутність, стадії розвитку та життєвий цикл існування стартапу

Стартапи стали ключовими рушіями економічного зростання, створення робочих місць і саме вони часто є каталізатором впровадження радикальних інновацій. Навіть під час кризи COVID-19 стартапи продовжують відігравати вирішальну роль для економік. Деякі інноваційні молоді фірми швидко та гнучко відреагували на пандемію і вирішили допомогти багатьом країнам перейти на повністю цифрову роботу, освіту та охорону здоров'я та запропонували інновації в галузі медичних товарів та послуг.

Стартап – це найцікавіша форма компанії, оскільки вона пропонує унікальну можливість глобального впливу та зростання шляхом випробувань, завдяки яким компанія народжується – чи ні. Стартап це не зовсім звичайна компанія, оскільки його головна мета – знайти бізнес-модель методом спроб і помилок. Термін «стартап» (англ. startup – розпочинати, запускати) вперше з'явився в 1939 році. Так студенти Стенфордського університету Девід Паккард та Уільям Хьюлетт назвали власний невеликий проєкт, що згодом перетворився на успішну компанію Hewlett-Packard [1, с.163].

Відповідно до аналізу зарубіжної та вітчизняної літератури, автор прийшов до висновку, що існує велика різноманітність щодо тлумачення сутності стартапу як такого (Табл.1.1). Багато років інвестори розглядали стартапи як малий бізнес. Це було справжньою проблемою, оскільки існує величезна концептуальна та організаційна різниця між стартапом, малим бізнесом та великою корпорацією.

Труфанов С.Ф впевнений, що стартапом називають тимчасовий етап роботи команди над проєктом, коли вона знаходиться в пошуку економічно ефективною та

масштабованої бізнес-моделі, постійно тестує гіпотези. При цьому проект повинен бути інноваційним у найширшому його змісті: від технологічних інновацій до організаційних та маркетингових. Команда, частіше за все, буває від двох і більше людей. Можливе виключення, коли в команді лише один учасник, але такий стартап ризикує стати самозайнятістю. До того ж, у команді важливий баланс думок, важливо, щоб були люди, які можуть оцінити проблему під своїм кутом. Коли в акселератор або до інвестора звертається не 1 засновник, а 2 чи більше – ціла команда, це означає що розвитком проекту вже зацікавлено кілька людей, а це, в свою чергу, сильно знижує ризик «неадекватності» ідеї. Варто звернути увагу, що при такому підході не є важливим, створена юр особа, індивідуальне підприємництво чи є лише словесна угода [17, с.138].

Таблиця 1.1.

Підходи до визначення сутності стартапу

<b>Експерти</b>	<b>Визначення</b>
Еркко Аутіо [29, с.8]	Нова незалежна фірма віком до шести років, яка сильно орієнтована на зростання, ще не визначилась із масштабованою бізнес-моделлю і витрачає щонайменше 15% своїх операційних витрат на НДДКР.
Стів Бланк [4, с.42]	Тимчасова структура, яка займається пошуками масштабованої, повторюваної, рентабельної бізнес-моделі.
Європейський монітор стартапів [31]	Компанія повинна бути молодшою за десять років, мати інноваційний продукт, послугу або бізнес-модель. Стартап має на меті збільшення кількості працівників, обороту, ринків, на яких вони працюють.
Світовий банк [49]	Нещодавно створене підприємство, яке знаходиться на перших етапах роботи.
О. В. Чернявська, Л. В. Гнипа-Черневецька, Ван Чжицеюнь [19]	Фірма або проект, які існують нетривалий період, не мають історії розвитку, ділової репутації, а також інших неформальних конкурентних переваг, відносини з такими підприємницькими структурами супроводжуються підвищеним ризиком.

Примітка. Складено автором на основі джерел [29, с.8], [4, с.42], [31], [49], [19].

Ніл Блюменталь, співзасновник та генеральний директор Warby Parker, вважає, що стартап – це компанія, яка працює над вирішенням проблеми там, де рішення не

очевидне [10].

Таким чином, основною метою будь-якого стартапу є прийняття виклику або вирішення певної проблеми за допомогою використання інновацій на пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки.

На основі вищезазначених джерел ми прийняли таке визначення: стартап – це молоде, невелике, незалежне підприємство, яке є креативним, інноваційним, здійснює науково-дослідну діяльність (R&D) для вирішення актуальних проблем та пропонує перспективні рішення, прагнучи талановитих співробітників та зростання продажів за допомогою привабливої бізнес-моделі.

До відмінностей, що відрізняють стартап від звичайного підприємництва можна віднести [9, с.6]:

- у створенні стартапу та у його подальшій діяльності, переважно беруть участь молоді люди (потенційні носії інноваційних ідей);
- стартап засновує свою діяльність на інноваціях та інноваційних технологіях, частіше за все це ІТ-сфера та сфера послуг (хоча стартап може функціонувати у різних сферах діяльності, ключовою є ідея);
- стартапи не мають власного початкового капіталу. Він формується в основному інвесторами у вигляді вкладень у даний проект (інвестицій);
- стартап постійно змінюється в процесі створення, причому зміни можуть стосуватись і безпосередньо сутності проекту. Це неминуче призводить до певних проблем та суперечок, особливо якщо автор і розробники проекту – різні люди;
- враховуючи, що стартап передбачає інновацію та ще не перевірену технологію або сервіс, то такі проекти більше, ніж звичайний (традиційний) бізнес, ризикують бути неуспішними;
- прибуток на капітал, інвестований у стартап створюється не на основі доходів стартапу, а через його доведення до наступного раунду інвестицій. Таким чином, інвестиції в стартапи є спекулятивними операціями, які вимагають від інвестора певних компетенцій та активної участі в доведенні проекту до продажу наступному інвестору [9, с.6].

Як правило, найуспішніші міжнародні стартапи народжуються в сприятливій стартап-екосистемі. Екосистема стартапів складається з групи людей, стартапів та суміжних організацій, які працюють як система для створення та масштабування нових стартапів. Стартап-екосистеми часто формуються на відносно обмеженій території з центром ваги, таким як університет або концентрація технологічних компаній. Ця екосистема об'єднує ключових суб'єктів та зацікавлені сторони, які тяжіють до підприємств, що розвиваються, включаючи нових підприємців, наставників, бізнес-інкубатори, джерела талантів, такі як університети та корпорації, інвесторів та допоміжні послуги, які надають юридичні та бухгалтерські агенції.

В будь-якому випадку, підприємництво має потребу в підтримці на всіх рівнях. При цьому важливим є не просто розробка та реалізація окремих програм підтримки розвитку бізнес-структур чи використання часткових інструментів, а формування цілісної екосистеми, де учасниками будуть не лише діючі суб'єкти підприємництва, а й органи влади всіх рівнів, інвестори, інфраструктурні інституції сприяння підприємництву [16].

Найвідомішою та найбільшою стартап-екосистемою є Кремнієва Долина (Silicon Valley), її розвиток тісно пов'язаний із створенням Стенфордського індустріального парку в 1951 р., що було запропоновано інженером Фредом Терманом, до цього він керував надсекретною радіаційною лабораторією під час війни, згодом його задачою стало змінити науково-дослідний відділ Стенфордського університету у тісній співпраці з Міністерством оборони шляхом створення Стенфордського індустріального парку та залучення провідних технологічних компаній до Північної Каліфорнії. Цей район вже був місцем досліджень і розробок флоту з часів двох світових війн, однак США доклали подальших зусиль, щоб стати провідною технологічною державою, і спрямували більше державних грошей на науково-дослідні установи в Кремнієвій Долині для подальшого розвитку [58, с.80].

Своїй назві Кремнієва Долина завдячує основному матеріалу в комп'ютерних мікропроцесорах, саме тому її правильно називати «Кремнієвою», а не силіконовою, як іноді плутають через незнання тонкощів перекладу та історичних особливостей цієї екосистеми-стартапів. Саме в цьому регіоні колись почали свою діяльність

стартапи які згодом переросли у технологічні компанії-гіганти – Apple, Google, Facebook та Netflix, Alphabet Inc, Uber та ще багато інших.

Згідно дослідження 2021 Silicon Valley Index регіональний валовий внутрішній продукт (ВВП) Кремнівої Долини в 2020 році впав приблизно до 351 млрд. дол. США, що на 19 млрд. дол. США менше, ніж у попередньому році, на що безпосередньо справив вплив COVID-19. Кількість так званих "mega-deals" (угоди за участю венчурного капіталу вартістю понад 100 мільйонів доларів США) майже подвоїлася на території Кремнієвої Долини в порівнянні з попереднім 2019 роком, вже у 2020 році їх кількість склала 67, в той час як загалом в США їх було зафіксовано 318. Разом із Сан-Франциско Кремнієва Долина налічувала 108 таких угод на загальну суму 24,6 мільярда доларів США. З 250 американських єдинорогів (від англ. мови – «Unicorn» визначені як стартап-компанії, вартість яких перевищує 1 мільярд доларів США) у січні 2021 року 25% розташовані у Сан-Франциско та 21% у Силіконовій долині. Загалом ці 114 єдинорогів коштують понад 370 мільярдів доларів США. Декароги (від англ. мови – «Decacorns» приватні компанії вартістю більше 10 мільярдів доларів США) також знаходяться у великому регіоні Кремнієвої Долини – п'ять у Сан-Франциско (Ripple, JUUL Labs, Chime, Instacart і Stripe) і три в Кремнієвій Долині (Aurora, Robinhood і Roblox) [20, с.48-52].

Багато експертів придумують власну інтерпретацію життєвого циклу стартапу. Найпопулярнішими інтерпретаціями є життєві цикли відомого викладача та підприємця Стіва Бланка [4, с.43], журналу Forbes [57] та дослідницько-консультаційної фірми Startup Genome [23]. На думку автора [43], життєвий цикл стартапів складається з декількох періодів, які дозволяють виділити щонайменше три категорії, а саме, піднесення («standup»), запуск («startup») та масштабування («scaleup»). Крім того, існує окрема категорія єдинорога («scaler»), дохід такого стартапу перевищує 1 мільярд доларів США (Рис.1.1).

Зазвичай перша категорія життєвого циклу стартапу «standup» являє собою формування ідеї або концепції у засновника, незабаром відбувається активне залучення команди професіоналів які починають разом працювати над продуктом та основними задачами і цілями проекту до якого він рухається. На цій стадії

починається робота над планом розвитку об'єкта стартапу та розроблюються перші прототипи або мінімальний життєздатний продукт – MVP (Minimum Viable Product), відбувається оцінка всіх можливих ризиків, рентабельності проекту, складається портрет цільової аудиторії та виявлення її потреб, підготовка до виходу на ринок: аналізується ринок та основні канали виходу на нього, розглядається можливість виходу на міжнародний рівень.

Рис.1.1. Життєвий цикл стартапів від стадії «піднесення» до «розширеної»

Примітка. Складено автором за даними [43].

Дана стадія стартапу не фінансується традиційними способами, адже інвесторів на цьому етапі досить важко запевнити в надійності та життєздатності даного проекту, тому як правило застосовується краудфайдинг, янгольське інвестування (бізнес-янгולי) або ще використовується, як ще іноді це називають, правило 3F (Friends, Family, and «Fools»), тобто Друзі, Сім'я та «Дурні», оскільки в багатьох випадках саме друзі та сім'я допомагають фінансувати стартапи. Вживаний

термін «дурні» не дуже приємний, але він стосується того факту, що ці інвестори інвестують в бізнес на ранній стадії, з усіма пов'язаними з ним ризиками, а такі підприємства на ранніх стадіях мають великий потенціал для невдачі [42].

Другий цикл «startup» передбачає активну співпрацю стартапу з акселераторами та бізнес-інкубаторами, команда на даному етапі готова презентувати результати роботи для майбутніх інвесторів, а отже, і до готова до виходу на ринок. Втілюється система управління відносин з клієнтами (від англ. «customer relationship management» або «CRM») – орієнтація фірми, яка представляє головну мету забезпечити обслуговування клієнтів з точки зору кращих довгострокових відносин, орієнтованих на підвищення якості управління та вартості товару чи послуги [51, с.104].

Саме ця стадія є найважливішою в процесі свого формування для стартапу, адже на даному етапі стає зрозуміло чи має сенс продовжувати працювати над розвитком, шукати інвесторів та вкладати кошти, чи проєкт має низькі шанси для того, щоб розширитися і буде вважатися збитковим.

Третя стадія функціонування характеризується завершенням розробки основного продукту та створенням міцної бізнес-основи. Її метою є розширення, капіталізація, прискорення зростання та захоплення певної частини ринку. Масштабування стартапу передбачає збільшення кількості персоналу та професіоналів, які будуть сприяти якісному розширенню компанії в межах своїх компетенцій. Команда піклується про знаходження нових каналів збуту та про високу дохідність з кожного із них, адже стартап має демонструвати свою рентабельність та працювати. За потреби збільшуються виробничі потужності або відбувається розширення асортименту чи діапазону надання послуг. В рамках масштабування відбувається також залучення споживачів, відбувається пошук стабільної системи продажі та збільшення доходу. Поступово змінюється політика, деякі процеси, дисципліна та структура команди. Стартап на цій стадії розвитку вже вважається повноцінним проєктом та є привабливим для венчурних та традиційних інвесторів.

На четвертий життєвий цикл стартап переходить тоді, коли дохід такого бізнесу перевищує позначку в 1 млрд дол. США, тобто проєкт отримує статус «стартапу-

єдинорогу». Зазвичай вже на цьому етапі стартап має завершуючу стадію, адже його структура вже стає схожою на повноцінну компанію: вона має налагоджені бізнес-процеси та стабільну бізнес-модель, налічує достатню кількість штатних працівників, які виконують виключно свої професійні обов'язки, займає певну ринкову нішу та має високий попит на свій продукт чи послугу, приносить дохід інвесторам та в цілому є прибутковою.

Отже, термін «стартап» відноситься до компанії на перших етапах її діяльності. Стартапи засновані одним або кількома підприємцями, які прагнуть створити товар чи послугу, на які, на їхню думку, є попит. Ці компанії починають з високих витрат, що зумовлено високою інноваційністю продукту, і обмеженого доходу, саме тому вони шукають капітал з різних джерел, таких як венчурні інвестори в обмін на частку акцій компанії. Стартапами можна назвати невеликі компанії, що орієнтовані на окремий продукт або послугу, які засновники хочуть вивести на ринок. Ці компанії, як правило, не мають повністю розробленої бізнес-моделі, і, що найважливіше, їм не вистачає достатнього капіталу для переходу на наступну фазу бізнесу. Основними життєвими циклами стартапу є піднесення («standup»), запуск («startup») та масштабування («scaleup»). Крім того, існує окрема категорія єдинорога («scaler»), дохід такого стартапу перевищує 1 мільярд доларів США, її часто називають завершальною, адже на даному етапі стартап вже має всі ознаки повноцінної компанії.

## **1.2. Інвестиційне забезпечення стартапів як проєктів інноваційної діяльності**

Багато стартапів починають свою діяльність, розробляючи інноваційний продукт або послугу. Слово «інновація» прийшло до нас з латинської мови, воно походить від латинського «innovare» та має під собою процес поновлення чогось. На думку автора, значення цього слова збереглося до сьогодення та означає створення нової цінності, шляхом модернізації, вдосконалення чи оптимізації, тим самим впроваджуючи нові методи чи процеси, продукти чи послуги, бізнес-моделі, які не використовувались раніше.



Стаття 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» (від 14.01.2013) визначає термін «інноваційний проєкт» як комплекс організаційно-правових, управлінських, аналітичних, фінансових та інженерно-технічних заходів, які здійснюються суб'єктами інноваційної діяльності з метою створення, поширення, комерціалізації інновацій та оформлені у вигляді планово-розрахункових документів, необхідних та достатніх для обґрунтування, організації та управління реалізацією проєкту [1].

Більшість стартапів за своєю природою вважаються іноваційними, однак не всі проєкти демонструють абсолютну новизну. Умовно їх можна поділити на два типи за своєю наукоємністю:

– Звичайний стартап. Зазвичай такого роду проєкти втілюються вже на основі існуючої ідеї, вона розглядається через призму свіжого, сучасного погляду і вже в кінцевому результаті стає завершеною та вдосконаленою на думку розробника. Мається на увазі, що вже готовий продукт, який скоріш за все був створений задовго до цього, покращують, додають новий функціонал або значно його розширюють, тим самим пропонуючи на ринку більш «прогресивний» та конкурентоздатний продукт. Варто додати, що такі стартапи пов'язані з меншим фінансовим ризиком, адже об'єкт стартапу вже користується активним попитом, тим самим гарантуючи собі майбутній успіх.

– Інноваційний стартап. Під цим поняттям ми, як правило, розуміємо проєкти, які створюють абсолютно новий продукт. Саме цей тип стартапів здебільшого стоїть на порозі великих технологічних відкриттів та йде пліч-о-пліч з високими технологіями. Вони відрізняються високими наукоємністю та фінансовим ризиком, оскільки продукт розроблюється повністю «з нуля» та потребує значних коштів для процесу реалізації ідеї, тестування, запуску, маркетингу і тд. тп.

Стартап можна визначити і як новий фінансовий проєкт, мета якого – швидко окупити вкладені інвестиції та отримати прибуток. Показником успішності стартапу є готовність інвесторів вкладати кошти в проєкт. Фінансування стартапів відбувається за рахунок бутстрепінгу, FFF-інвесторів, бізнес-ангелів, краудфандінгу, венчурних інвесторів, IPO [10].

Розглянемо найпоширеніші способи отримання інвестування, та спробуємо розібратись чому не всі джерела фінансування підходять для стартапів. Найчастіше на ранніх етапах, засновники покладаються лише на власні фінансові заощадження або користуються так званим правилом 3F (Friends, Family, and «Fools»), однак такий фінансовий «ентузіазм» закінчується дуже швидко. Традиційні позики в даному випадку не користуються популярністю серед стартаперів. Наприклад, банківські кредити – це найстаріший спосіб отримати фінансування і один із найпоширеніших, однак для засновників, які зазвичай мають тільки ідею для створення стартапу банк наврядчи погодиться відкривати позиковий рахунок.

На відміну від банківських позик, більш популярними серед стартапів є користування послугами бізнес-акселераторів – це інвестиційна програма, яка надає стартапам, що вийшли за рамки стадій початкового розвитку, доступ до менторства, зв'язків, знань, інвесторів та іншої підтримки, яка допомагає їм стати стабільними та самостійними підприємствами з сильною позицією на ринку. Окрім можливостей наставництва та інвестицій, бізнес-акселератори надають стартапам доступ до логістичних та технічних ресурсів, а також офісних приміщень. Спільно із наставниками стартапери за обмежений період створюють інвестиційно-привабливий продукт на рівні робочої версії або прототипу. Програма акселератора може тривати від двох до шести місяців [6, с.210].

Дуже часто бізнес-акселератори плутають з бізнес-інкубаторами, але як зазначає Національна асоціація бізнес-інкубації (NBIA) – бізнес-інкубатори це інструмент каталізатора як для регіонального, так і для національного економічного розвитку, який був сформульований для підвищення темпів зростання нових компаній шляхом надання всієї необхідної підтримки та послуг [37]. Відповідно, бізнес-інкубатори надають послуги молодим засновникам, створюючи сприятливу атмосферу для народження ідей, підтримуючи і розвиваючи їх, надають рекомендації, консультують та діляться своїм досвідом, важливою відмінністю є те, що вони не займаються фінансуванням проєктів.

Не зайвим буде зазначити, що як акселератор, так і інкубатори позитивно впливають на результати учасників, зокрема на зайнятість (а для акселераторів,

доступ до фінансування), також програми можуть допомогти "нетиповим" фірмам, таким як жіночий бізнес або бізнес, що має BAME-head (компанії на чолі з людьми афроамериканського або азійського походження та етнічних меншин), де засновники можуть мати проблеми з доступом до основних економічних установ. Ефективність програм обох залежить від особливостей екосистеми. Акселератори найбільш ефективні, коли вони розташовані в щільних підприємницьких екосистемах; інкубатори можуть бути ефективнішими за участі університетів [37].

За підсумками дослідження Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators 2019/2020 рр., остаточні учасники були відібрані після загальної оцінки 1580 програм, розташованих у 82 країнах, були порівняні з використанням 21 ключових показників ефективності (KPI), визначених науковою літературою. Ці показники ефективності становлять основу семи показників підкатегорій, які, у свою чергу, формують оцінки у наступних трьох основних категоріях, що використовуються для розрахунку індивідуальних результатів впливу та ефективності програм (PIPS) для всіх контрольних інкубаторів та акселераторів:

- Цінність для екосистеми. Ця категорія оцінює економічний вплив та ефективність програм та стартапів їхніх клієнтів та випускників, а також успіх програм у збереженні людського капіталу та стартапів в екосистемі.

- Цінність для стартів клієнтів. Ця категорія оцінює кількість та ефективність послуг, що надаються програмами. Численні дослідження показали, що кількість та якість послуг, що надаються, є вирішальним показником довгострокового успіху стартапу.

- Цінність для програми. Ця категорія оцінює успішність програм у залученні потоку угод та підтримки сторонніх розробників, а також їх здатність створювати життєздатні компанії [54].

Як акселератори, так і бізнес-інкубатори можуть бути поділені на 4 основні види за формою власності. Це публічні акселератори, акселератори при університетах, приватні акселератори та акселератори, які належать великим корпораціям. Рейтинг Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators виділяє найкращі світові акселератори при університетах (Табл.1.2) [54].

Таблиця 1.2.

Найкращі світові акселератори при університетах у 2019\2020 рр.

<b>Програма</b>	<b>Партнери-університети</b>	<b>Країна</b>
Aalto Startup Center's Business Generator	Університет Аалто	Фінляндія
HSE Business Incubator	Національний дослідницький університет - Вища школа економіки	Росія
imes	Гентський університет, Антверпенський університет, університет Хассельта та ін.	Нідерланди
Startup Aggieland	Техаський університет А&М, Коледж округу Блінн	США
York Entrepreneurship Development Institute (YEDI)	Йоркський університет, Російський економічний університет імені Плеханова	Канада

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators.

Публічні бізнес-акселератори, які висвітлюють свої бізнес-цілі насамперед від одного або декількох державних структур (та/або неурядових організацій та/або фондів), досягають значного впливу та результативності щодо своїх глобальних аналогів. Ці програми перевершують своїх світових колег за значенням, яке вони надають своїм інноваційним екосистемам та стартапам клієнтів, а також привабливістю самих програм (Табл.1.3).

Таблиця 1.3.

Найкращі світові публічні акселератори у 2019\2020 рр.

<b>Програма</b>	<b>Країни</b>
EIT Digital Accelerator	ЄС
GenerationS Corporate Accelerator by RVC JSC	Росія
ISDI Accelerator	Іспанія
Kerala Startup Mission	Індія
NDRC	Ірландія

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators.

Зважаючи на рейтинг Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators можна зробити висновок, що найкращі акселератори, незалежно від типу власності, в першу чергу представлені такими країнами, як Росія, США та Канада, які присутні в тому числі в рейтингу серед приватних бізнес-акселераторів (Табл.1.4).

Таблиця 1.4.

Найкращі світові приватні акселератори у 2019\2020 рр.

<b>Програма</b>	<b>Країни</b>
365x	Ізраїль
The Accelerator Centre	Канада
Chinaccelerator	Китай
GVA Accelerator Program	Росія
SEED SPOT	США

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators.

Розглядаючи світовий досвід створення акселераторів необхідно відмітити, що в США бізнес-інкубація з'явилася ще в 1959 році. Джозеф Манкузо купив склад в місті Батавія і заснував Batavia Industrial Center, з метою створення нових робочих місць. З роками кількість акселераторів зростала, після 1990-х років це перетворилося на тренд і їх кількість збільшилася втричі [18]. В Україні ж перші акселератори почали з'являтися лише з 2006 року, на 2021 рік налічується 12 акселераторів, які розміщуються лише в місті Київ за даними StartupBlink [47].

Окрім акселераторів, стартапи користуються також перевагами ангельського інвестування, або ще їх називають бізнес-ангелами. Як прийнято, це зацікавлені заможні люди, які готові інвестувати власні кошти в запропонований для них проєкт. Оскільки бізнес-ангели – це приватні особи, їхня практика дуже відрізняється від венчурного інвестування, як і їхній інвестиційний підхід.

Поняття «бізнес-ангела» виникло не випадково, адже такого інвестора можна порівняти до лояльного спонсора чи навіть благодійника. Ці бізнесмени із самого початку розуміють можливі мінімальні шанси успіху майбутнього проєкту, але

всерівно йдуть на ризик. Ангели надають молодим підприємцям власну фінансову чи експертну підтримку на ранніх етапах розвитку компанії. Так підтримка дає стартапам ресурси, необхідні для початкової реалізації ідеї в реальність. Звісно, така фінансова підтримка не є безоплатною — бізнес-ангели вкладають власні кошти в обмін на значну частку в бізнесі і вирішальний голос в управлінських питаннях. Вперше про «ангелів» заговорили на початку 20 століття в Нью-Йорку. Так називати приватних спонсорів, що фінансували театральні вистави на Бродвеї «через любов до мистецтва». В інвестиційному бізнесі цей термін почали масово використовувати в часи розвитку Силіконової Долини в США [13].

Інвестування від венчурних фондів відрізняються від ангельського інвестування тим, що «ангели» готові вкладати власні кошти навіть на початку заснування стартапу, окрім зазначеного, такі особи зацікавлені в менторстві та готові передавати свій бізнес-досвід для молодих початківців.

Венчурні фонди (від англійської, *venture* – ризикована справа) спеціалізуються на інвестиціях в високо ризиковані проекти, якими і є стартапи. Вони інвестують гроші своїх вкладників і партнерів. Але, враховуючи ризики цих інвестицій, натомість висувають часто дуже не вигідні для стартаперів умови. Залучення венчурного фонду може допомогти розвитку стартапу на стадіях розширення і зрілості, коли вкладень потрібно багато, але вже є прибуток і ризики для інвесторів помітно знизилися. В такому випадку можна домовитися про умови, які задовольняють керівників фонду, засновників і стартап-проект [14].

Краудфандинг – одна з альтернативних форм фінансування, яка пов'язує тих, хто має гроші, щоб позичити або інвестувати, з тими, кому потрібні кошти для фінансування проекту. Кампанії з краудфандингу (наприклад, *Kickstarter*, *ArtistShare*, *Joby*, *RocketHub*, *Sponseme* та *Indiegogo*) працюють за принципом збору менших індивідуальних внесків від більшої кількості людей, натовпу, переважно через Інтернет. Хоча одна інвестиція може становити від кількох десятків до кількох сотень євро, якщо фірма переросте у явище, таким чином можна залучити величезні обсяги фінансування. Найвідоміші форми краудфандингу базуються або на безоплатному фінансуванні, яке є попереднім замовленням на розробку товару на практиці, або на

краудфандингу, коли окремі інвестори отримують невелику частку в компанії за невеликі гроші. Найуспішніші міжнародні краудфандингові кампанії зібрали десятки мільйонів доларів.

Для того аби залучити додатковий капітал вже кінцевий етап стартапу пропонує акції широкому загалу для виходу на фондовий ринок. За допомогою IPO (Initial Public Offering), стартап може розширитися, якщо відчуває потребу у великому фінансуванні, адже відбувається первинний випуск акцій компанією звичайному населенню та продаж іншому необмеженому колу. Окрім того, що стартап отримує фінансові потоки, він отримує ще і світову визнаність у разі свого повного успіху. Саме таким чином світ дізнається про «єдинорогів», а стартапи продовжують свою діяльність вже як повноцінні компанії, адже таким способом залучуються багатомільйонні інвестиції і організація вже має достатньо коштів на те аби її розвивати.

Отже, оскільки стартапи за своєю природою є інноваційними, адже вони створюють нові цінності, шляхом модернізації, вдосконалення чи оптимізації, тим самим впроваджуючи нові методи чи процеси, продукти чи послуги, бізнес-моделі, які не використовувались раніше їх можна вважати інноваційними проектами відповідно до Статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» (від 14.01.2013). Існує багато способів та різновидів інвесторів, аби залучити кошти в інноваційні проекти, тому що інноваційність має позитиву кореляцію у збільшенні ринкової сили фірм, шляхом збільшення їх конкурентних переваг або зменшення витрат, що, як наслідок, збільшує можливості стартапів для підвищення їх ефективності та прибутковості. Стартап не може продовжувати своє існування без додаткового фінансування, тому він потребує залучення додаткового фінансування. Основними способами залучення коштів можна назвати традиційне банківське кредитування, правило 3F, краудфаундинг, інвестування венчурними фондами, залучення інвестицій за участі акселераторів, ангельське інвестування і, звісно, не варто знецінювати інвестування персональними заощадженнями засновників проєктів та державну підтримку, яка також поширена у більшості країн.

### **1.3. Розвиток стартапів як стратегічний фактор формування креативної економіки**

На тлі функціонування нової економіки з'явилося поняття «креативна економіка», яке характеризує такий напрям розвитку, в центрі якого лежать не матеріальні, а інтелектуальні, творчі ресурси, людський потенціал, їх перетворення та реалізація через створення креативних, оригінальних та неповторних ідей, рішень, проєктів тощо для отримання нових товарів, продуктів, послуг, доходів, успіху, досягнення та підвищення конкурентоспроможності, набуття унікальності [12, с.32].

Стартапи в креативних галузях все частіше збільшують економічні можливості регіонів. Компанії, що займаються креативною економікою, забезпечують високу заробітну плату на економічній основі, зберігаючи при цьому конкурентні переваги, пов'язані з інтелектуальною власністю на основі місцевості. Багато звітів та наборів даних підтверджують позитивний вплив творчих компаній та секторів на регіональний розвиток. Наприклад, у звіті ЮНЕСКО [83], висвітлюється, як проєкти розвитку, спрямовані на створення творчої та культурної інфраструктури, діють як каталізатори для зміцнення місцевої ідентичності та побудови економіки.

Не дивно, що креативна економіка тісно пов'язана з появою стартапів, адже вона виступає своєрідним каталізатором та екосистемою для їх створення, а стартапи в свою чергу стимулюють її формування. Креативна економіка будується за допомогою бізнесу, який генерує інноваційні ідеї та, як наслідок, продукти високої доданої вартості в процесі створення творчої діяльності. Можливості для бізнесу не обмежуються певними галузевими групами. Стартапи будь-якої галузі можуть застосовувати креативні економічні ідеї для отримання прибутку, завдяки інвестиціям у дослідження та розробки та державній підтримці, яка сприяє просуванню креативних економічних концепцій. Музиканти, кінематографісти, дизайнери, архітектори, художники, кухарі та майстри використовують цифрові технології, виводячи світові ринки на пороги.

Сьогодні креативна економіка визнається моделлю нової реальності, яку в світовій практиці вже давно оцінили і в національних масштабах, і в межах окремих



регіонів, і міст. Креативна економіка стала тим механізмом, що дозволяє вивести країну із затяжної фінансової кризи, сформувати позитивний імідж держави та закріпити лідерські позиції у світі [5, с.269].

До основних творчих галузей креативної економіки належать реклама, архітектура, декоративно-прикладне мистецтво, дизайн, мода, кіно, відео, фото, музика, виконавське мистецтво, видавнича справа, дослідження та розробка, програмне забезпечення, комп'ютерні ігри, електронне видавництво, телебачення та радіо: все це – є кров креативної економіки (Рис.1.2).

Вони також вважаються важливим джерелом комерційної та культурної цінності. Сьогодні креативні галузі є одними з найдинамічніших секторів світової економіки, що забезпечує нові можливості для країн, що розвиваються, перестрибувати у сфери світової економіки з високим зростанням [84].

Рис.1.2. Основні творчі індустрії, які формують креативну економіку

Примітка. Складено автором за даними ЮНКТАД [84].

На креативні галузі припадає 3 відсотки світового ВВП. Але це швидко

змінюється, оскільки світова креативна економіка зростає на 9 відсотків щороку та на 12 відсотків у країнах, що розвиваються. На ринках, що розвиваються, креативна економіка є головним рушієм неформальних робочих місць для приблизно 300 мільйонів людей і, за прогнозами, досягне загальної оцінки в 985 мільярдів доларів США до 2023 року [35].

У 2021 році креативна економіка потрапляє в центр уваги серед безпрецедентного зриву, спричиненого пандемією COVID-19. Міжнародний рік креативної економіки для досягнення цілей сталого розвитку, закріплений резолюцією Генеральної Асамблеї ООН, яку підтримали 27 країн у всіх регіонах, зосереджує увагу на внеску культури у світову економіку та сталий розвиток. COVID-19 завдав страшного удару по креативним індустріям, в яких працюють понад 30 мільйонів людей у всьому світі, переважно молоді. За оцінками 2020 року, лише скасування публічних виступів коштувало авторам приблизно 30% глобальних роялті, тоді як світова кіноіндустрія втратила 7 мільярдів доларів доходів. ЮНКТАД відстежувала торгівлю творчими товарами та послугами близько 20 років, протягом яких темпи зростання експорту креативної економіки часто випереджали темпи зростання інших галузей [83].

Тим не менше, стартапи представлені креативними індустріями у всьому світі стикаються зі складнощами у доступі до фінансів, і це є однією з головних перешкод для їх зростання. Навіть у світі впливу інвестицій, креативна економіка недостатньо представлена.

Водночас з тим, культурні та творчі індустрії, що лежать в основі креативної економіки, ніколи не знаходились на такому перехресті як зараз. Оскільки пандемія COVID-19 продовжує руйнувати, широкомасштабне закриття кордонів, місць проведення заходів та фізичне дистанціювання впливають на цілі сегменти креативної економіки. Багато людей, які працюють в сфері креативної економіки, втратили роботу. Найбільше постраждали виступи в реальному часі та галузі, що базуються на місцях проведення, впливаючи на засоби до існування, мобільність художників, доступ до ринку та свободу мистецтва, а також ширші наслідки для ланцюжка створення вартості постачальників та постачальників послуг. Сектор

ремесел, який є важливим постачальником послуг у багатьох країнах, зазнав значного спаду. Криза прискорила вже існуючі тенденції, зокрема цифровізацію, і виявила вже існуючі нерівності та нестабільність креативної економіки у більшості країн світу, включаючи країни, де діють схеми державної підтримки креативного сектору.

Внесок креативних індустрій (КІ) в економіку України зростає швидкими темпами. В 2019 році валова додана вартість креативних індустрій склала 117,2 млрд гривень, (або 3,95% загальної доданої вартості). Загалом, в 2019 році КІ забезпечили роботою 352 тисяч людей, або 3,6% зайнятих, а порівняно з 2013 року зростання склало майже 40%. Валова додана вартість зростає у всіх креативних індустріях, проте динаміка не є однорідною. Загалом в 2019 році КІ забезпечили роботою 352 тисяч людей, або 3,6% зайнятих. Для порівняння, роком раніше в КІ було зайнято 309,5 тисяч працівників, а в 2013 році – 252 тисячі працівників. ІТ є найбільшою креативною індустрією України, створивши в 2019 році 54% усієї валової доданої вартості креативних індустрій України. Індустрія ІТ демонструє високі темпи зростання протягом останніх п'яти років. Розвиток ІТ значно випереджав розвиток інших креативних індустрій, що забезпечило цій індустрії домінуючі позиції [7].

Для порівняння Creative Industries у Великій Британії надали 2,10 мільйона робочих місць для людей у 2019 році, що на 34,5% більше, ніж у 2011 році. Це більш ніж утричі перевищує темпи зростання зайнятості у Великобританії (11,4%), що відображає зростаючу економічну важливість сектору, це говорить про те, що в Україні креативна економіка ще розвинута слабо та недостатньо для того, щоб задіяти в ній велику кількість робочої сили [52].

У креативних галузях США, що включають фірми та установи, що виробляють товари та послуги, пов'язані з мистецтвом та культурою, які охоплюють мистецтво, культуру та дизайн, зайнято 8,8 мільйона робітників, які щорічно приносять понад 1,7 трлн дол. США. Творчі професії – друга складова креативної економіки. Ці професії відображають працівників, які працюють у творчих професіях незалежно від виду галузі. У творчих професіях зайнято 7,6 мільйона людей по всій країні, яким платять майже 42 мільярди доларів США середньомісячного заробітку. Ці цифри становлять 4% загальної зайнятості та 15% середньомісячного заробітку по країні [38].

Креативна економіка є частиною загальної національної економіки як України, так і всього світу, тому слід виділити такі її особливості як системного явища:

- провідне місце інновацій у діяльності та сферах, що формують креативу економіку;
- характерний інноваційний розвиток;
- постійна необхідність в отриманні нових знань, створенні ідей;
- суттєвий розвиток інформаційних та комп'ютерних технологій;
- високий відсоток невизначеності у функціонуванні та висока залежність від впливу зовнішнього середовища;
- зміна характеру знань (глобальний та перманентний), постійна потреба в їх перманентному продукуванні;
- перехід та застосування нових методів ведення бізнес-процесів та принципів управління [12, с.38].

Відповідно можна зазначити, що основними вимогами формування креативної економіки є високий рівень професійної підготовки людських ресурсів, здатність до творчого мислення та генерації нових ідей, прийняття оригінальних рішень і готовність до освоєння нових технологій [5, с.269].

Насправді, творчість і технології завжди були невід'ємними, для їх симбіозу застосовується спеціальний термін – «CreaTech» (Creativity and technology), тобто перетин творчості та технологій, який виник у Великій Британії. CreaTech – це, концепт, відповідь креативних індустрій на Fintech, Healthtech, Biotech та EdTech.

Поняття «креативна технологія» використовується для опису нових технологій, які прагнуть вдосконалити та автоматизувати надання та використання креативних послуг. CreaTech використовується для підтримки як компаній, так і споживачів для кращого управління своїми операціями та процесами, застосовуючи спеціалізоване програмне забезпечення та алгоритми, що використовуються на комп'ютерах, смартфонах та інших пристроях Інтернету речей [50].

CreaTech-стартапи вважаються дуже цінними адже щороку додають в кількості в якості «єдинорогів». Impact-інвесторів приваблює креативна економіка за її

масштабами: глобальні проблеми, великі ринкові можливості, великий споживчий попит. США показали себе лідером у CreaTech, маючи кілька «єдинорогів» у цьому секторі. У 2020 році 9,1 мільярдів дол. США було інвестовано в американські компанії Createch, що втричі перевищило розмір наступної країни з найвищим показником – Китаю (Рис.1.3) [50].

Рис.1.3. Вкладення венчурного капіталу в компанії CreaTech за країнами в 2020 році, млрд дол. США

Примітка. Складено автором за даними The CreaTech Report 2021.

Отже, характер креативної економіки виражається економічною діяльністю, яка базується на дослідженнях та використанні творчих ідей, які мають високу додану вартість. Здатність поєднувати творчість із технологіями, знаннями та культурою є фундаментальною для протистояння економічній конкуренції, так що поява креативної економіки є альтернативою економічному розвитку. CreaTech-стартапи вносять свій внесок у суспільство, в основному, двома способами: вони створюють ринкову вартість (робочі місця, експорт тощо) та неринкові цінності, такі як внесок у ідентичність суспільства. За умови підтримки розвитку стартапів у сфері CreaTech,

суспільства та культури можуть досягти ряду переваг, пов'язаних не тільки з розвитком самої креативної економіки, але й більш інноваційної та динамічної економіки загалом. Цей фактор призводить до підвищення добробуту, почуття спільності та глибшого почуття мети серед громадян. Правильна політична стратегія для зміцнення креативної діяльності стартапів може зробити багато для створення вигідного положення і розкриє весь потенціал держави. З огляду на руйнівні наслідки глобальної пандемії, залучення динамічних мислителів та лідерів є фундаментальним фактором не лише для відбудови, але й для побудови більш стійкої та креативної економіки.

### **Висновки до 1 розділу:**

Термін «стартап» відноситься до компанії на перших етапах її діяльності. Стартапи засновані одним або кількома підприємцями, які прагнуть створити товар чи послугу, на які, на їхню думку, є попит. Ці компанії починають з високих витрат, що зумовлено високою інноваційністю продукту, і обмеженого доходу, саме тому вони шукають капітал з різних джерел, таких як венчурні інвестори в обмін на частку акцій компанії. Стартапами можна назвати невеликі компанії, що орієнтовані на окремий продукт або послугу, які засновники хочуть вивести на ринок. Ці компанії, як правило, не мають повністю розробленої бізнес-моделі, і, що найважливіше, їм не вистачає достатнього капіталу для переходу на наступну фазу бізнесу. Основними життєвими циклами стартапу є піднесення («standup»), запуск («startup») та масштабування («scaleup»). Крім того, існує окрема категорія єдинорога («scaler»), дохід такого стартапу перевищує 1 мільярд доларів США, її часто називають завершальною, адже на даному етапі стартап вже має всі ознаки повноцінної компанії.

Оскільки стартапи за своєю природою є інноваційними, адже вони створюють нові цінності, шляхом модернізації, вдосконалення чи оптимізації, тим самим впроваджуючи нові методи чи процеси, продукти чи послуги, бізнес-моделі, які не використовувались раніше їх можна вважати інноваційними проектами відповідно до Статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» (від 14.01.2013). Існує багато

способів та різновидів інвесторів, аби залучити кошти в інноваційні проекти, тому що інноваційність має позитиву кореляцію у збільшенні ринкової сили фірм, шляхом збільшення їх конкурентних переваг або зменшення витрат, що, як наслідок, збільшує можливості стартапів для підвищення їх ефективності та прибутковості. Стартап не може продовжувати своє існування без додаткового фінансування, тому він потребує залучення додаткового фінансування. Основними способами залучення коштів можна назвати традиційне банківське кредитування, правило 3F, краудфандинг, інвестування венчурними фондами, залучення інвестицій за участі акселераторів, ангельське інвестування і, звісно, не варто знецінювати інвестування персональними заощадженнями засновників проектів та державну підтримку, яка також поширена у більшості країн.

Характер креативної економіки виражається економічною діяльністю, яка базується на дослідженнях та використанні творчих ідей, які мають високу додану вартість. Здатність поєднувати творчість із технологіями, знаннями та культурою є фундаментальною для протистояння економічній конкуренції, так що поява креативної економіки є альтернативою економічному розвитку. CreaTech-стартапи вносять свій внесок у суспільство, в основному, двома способами: вони створюють ринкову вартість (робочі місця, експорт тощо) та неринкові цінності, такі як внесок у ідентичність суспільства. За умови підтримки розвитку стартапів у сфері CreaTech, суспільства та культури можуть досягти ряду переваг, пов'язаних не тільки з розвитком самої креативної економіки, але й більш інноваційної та динамічної економіки загалом. Цей фактор призводить до підвищення добробуту, почуття спільності та глибшого почуття мети серед громадян. Правильна політична стратегія для зміцнення креативної діяльності стартапів може зробити багато для створення вигідного положення і розкриє весь потенціал держави. З огляду на руйнівні наслідки глобальної пандемії, залучення динамічних мислителів та лідерів є фундаментальним фактором не лише для відбудови, але й для побудови більш стійкої та креативної економіки.

## РОЗДІЛ 2

# ОЦІНКА СТАНУ СВІТОВОГО РИНКУ СТАРТАПІВ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

### 2.1. Аналіз сучасного стану розвитку світового ринку стартап-проектів

Сучасний світовий ринок стартапів, як і вся глобальна економічна система, досі знаходиться в шоковому стані, оговтується від коронакризи та готується до нових викликів спричинених COVID-19, адже вона сколихнула не тільки транснаціональні корпорації та традиційні компанії, але й вплинула на стан стартап-екосистем у всьому світі.

Хоча пандемія безпрецедентно потрясла світ і зупинила роботу багатьох підприємств, посилена оцифровка прискорила темпи розвитку різних нових та існуючих секторів, для яких зміни були неймовірно позитивними, оскільки вони були прибутковими протягом цього періоду, і, без сумніву, ще будуть продовжувати рости в постпандемічному світі.

У той же час деякі сектори допомогли підтримати та розвинути інші, зокрема ті, що полегшують віддалену роботу та надають технологічні послуги програмного забезпечення CRM (Customer Relationship Management) та відеоконференцій, онлайн-освіти, віртуальних подій та занять здоров'ям і фітнесом на базі ПК, які отримали велику кількість коштів від інвесторів під час пандемії.

У 2020 році сектор технологічних послуг продовжував накопичувати найбільший капітал від інвесторів венчурних компаній та отримав найбільшу кількість раундів венчурного капіталу (VC). Технологічний сектор складається з підприємств, які продають товари та послуги в галузі електроніки, програмного забезпечення, комп'ютерів, штучного інтелекту та інших галузей, пов'язаних з інформаційними технологіями (ІТ). Згідно з Рис.2.1 найбільша кількість венчурних раундів у всьому світі була успішно завершена саме у сфері пов'язаних з ІТ-технологіями (8471 угод), комерційними послугами (1322 угод) та стартапами, які



здіянні у галузі охорони здоров'я та медичних технологій (1302 угод) [41].

Рис.2.1. Кількість інвестиційних раундів венчурного капіталу стартапів у 2020 році за секторами [41].

Незважаючи на початкову паузу в укладанні угод через вплив пандемії у першій половині 2020 року, фінансування венчурного капіталу зросло до рекордно високого рівня у четвертому кварталі. Інвестиції в четвертому кварталі збільшились на 75,6%, ніж було залучено за перший квартал, і закрилися на 52,0% вище, ніж у 4 кварталі 2019 року. Кількість мега-раундів VC (раунди вартість яких перевищує 100 мільйонів доларів США), також вийшла на новий рівень. Лише за четвертий квартал було проведено 223 мегаконкурси на загальну суму 54,1 мільярда доларів США залученого капіталу. Мега-раунди досягли найвищого рівня в 4-му кварталі 2020 року за останні 10 років (Рис.2.2) [41].

Примітно, що сектор технологій охорони здоров'я процвітав завдяки своїй інвестиційній сумі, майже вдвічі збільшившись з 6,2 млрд. дол. США у 4 кварталі 2018 р. до 12,4 млрд. дол. США наприкінці 2020 р. Найбільший раунд технологій

охорони здоров'я був оголошений у травні 2020 р., Коли MGI Tech, китайський виробник секвенування генів пристроїв, залучили понад 1 млрд. дол. США під керівництвом IDG Capital та CPE. Незабаром після того, як біотехнологія Sana, що базується в Сіетлі, залучила 700 мільйонів доларів США від ARCH Ventures and Flagship Pioneering під час першого раунду фінансування. Отримані кошти спрямовані на просування програми компанії щодо створення та доставки інженерних клітин як лікування різних типів захворювань [41].

Рис.2.2. Кількість глобальних мега-раундів VC (раунди вартість яких перевищує 100 мільйонів доларів США) стартапів за кварталним розподілом 2018-2020 рр.

Примітка. Складено автором за даними [41].

70 екосистем, що створюють загальну вартість на суму понад 4 мільярди доларів США – міра, яка фіксує вартість стартапів, що фінансуються та виходять з екосистеми протягом двох з половиною років (2017 – перша половина 2019 рр). Це на 48% більше, ніж було виявлено минулого року, і майже вдвічі більше, ніж три роки тому. Незважаючи на те, що історичні дані про це хитрі, важко уявити, щоб декілька початкових екосистем створювали такий рівень екосистемної цінності в 1990-х роках [23].

П'ятірка глобальних стартап-екосистем залишається незмінною, хоча і з певним рухом всередині них. Кремнієва долина залишається на першому місці, що і не дивно, адже 7 із 10 найкращих світових інвесторів з інтелектуальної власності – такі компанії, як Google, Facebook та Apple – базуються в Кремнієвій Долині. Нью-Йорк на другому місці, хоча зараз Лондон майже наздігнав його посівши 3-тє місце. Лондон є другим за величиною фінансовим центром у світі, в 2019 році випустив два єдинороги Fintech та має фінансовий сектор, в якому працює понад мільйон людей. Пекін знаходиться на 4-му місці, там проживає 1070 компаній, які займаються розробкою штучного інтелекту, що становить 26% від загальної кількості в Китаї. Єдиноріг Bytedance, що базується в Пекіні, оцінюється в 95 мільярдів доларів – найбільший у світі стартап, що підтримується приватною компанією, а Бостон розташовується на 5-му. Бостон має перевагу у доступі до талантів світового класу від таких установ, як МІТ та Гарвард. Серед п'ятірки найкращих глобальних екосистем стартапів лише Лондон не увійшов до п'ятірки найкращих у рейтингу 2015 року. Далі також присутні Тель-Авів – Єрусалим та Лос-Анджелес, які зрівнялись та поділили між собою 6-тє місце (Табл.2.1).

Таблиця 2.1

Найкращі стартап-екосистеми за версією Global Startup Ecosystem Report у 2020 році

2020	Стартап-екосистема	Країна	Позиція у 2019 році	Позиція у 2017 році
1	Кремнієва Долина	США	1	1
2	Нью-Йорк	США	1	1
2	Лондон	Велика Британія	3	3
4	Пекін	Китай	4	4
5	Бостон	США	5	5
6	Тель-Авів	Ізраїль	6	5
6	Лос-Анджелес	США	6	9
8	Шанхай	Китай	8	8
9	Сієтл	США	12	10
10	Стокгольм	Швеція	11	14

Примітка. Складено автором за даними [23].

Згідно з рейтингу Global Startup Ecosystem Report, найбільше серед лідерів стартап-екосистем зустрічається США, окрім цієї країни, успішними стартап-екосистемами також може похвалитися Китай, особливо містами Пекін, Ханчжоу, Шанхаєм та, звичайно, Гонконгом. Європейські міста також не стали виключенням, Париж, Лондон, Стокгольм, Амстердам та Берлін доєднались до всесвітнього рейтингу. Розподіл найкращих стартап-екосистем між країнами можна подати у вигляді Рис.2.3.

Рис.2.3. Країни з найбільшою кількістю провідних стартап-екосистем у 2020 році

Примітка. Складено автором за даними Global Startup Ecosystem Report.

Проаналізувавши глобальну таблицю рейтингів за даними глобального звіту про стартап-екосистеми (GSER) за 2020 рік від Startup Genome and Global Entrepreneurship Network, було виявлено, що створення вартості екосистемами залишається зосередженим, при цьому близько 74% усієї виробленої вартості зосереджується у 10 найкращих містах у світі. Незважаючи на концентрацію вартості в технологічних екосистемах, доступ до технологічної економіки дедалі демократизується. Варто також додати, що так звані «єдинороги» (стартапи вартість яких понад 1 млрд доларів США) – у 2013 році лише чотири екосистеми могли

похвалитися наявністю «єдинорогів», а вже в 2019 році більш ніж 80 екосистем налічують на своїх теренах настільки успішні стартапи(Рис.2.4) [23].

Рис.2.4. Кількість стартап-екосистем, які налічують наявність «єдинорогів» за 2013-2019 рр.

Примітка. Складено автором за даними Global Startup Ecosystem Report.

Реальність така, що як тільки криза досягне свого кінця, найкращі стартап-екосистеми залишатимуться високопродуктивними. Такі як Кремнієва долина, Нью-Йорк, Лондон та Пекін, продовжуватимуть виробляти величезні інновації та створювати вражаючу цінність. Вони мають глибину таланту, досвіду та капіталу в екосистемі; яка може відступити, але залишиться там і після кризи. На відміну від нових екосистем, де невдачі залишають глибокі шрами.

Взагалі, говорячи про географічне розташування кількості стартапів за кількістю успішних угод венчурних раундів за регіонами (Рис.2.5), можна виокремити те, що виділяють три основних регіони це Американський (Північна та Південна Америка), Європейський та АТР (Азійсько-Тихоокеанський регіон). Найбільшу кількість угод складає Американський регіон, навіть у 2020 він склав 58%, що майже вдвічі більше ніж Європейський та Азіатсько-Тихоокеанського регіон, які

показують приблизно однаковий результат у 22% і 20% відповідно.

Рис.2.5. Венчурне фінансування стартапів за регіонами, 2015–2020 рр., у % від кількості закритих угод [41]

Коли йдеться про Азіатсько-Тихоокеанського регіон, слід додати, що Сеул і Токіо увійшли до топ-30 глобальних стартап-екосистем, не мало в чому завдяки своєму потужному науково-дослідному потенціалу. Мельбурн приєднується до вибраної групи провідних світових екосистем, як другий, що з роками наближається до Сіднея. Поки Сідней все ще випереджає Мельбурн, за деякими ключовими показниками Мельбурн наздоганяє. Наприклад, Сідней був першим містом в Австралії, який мав єдинорога, але зараз у Мельбурні є два: Airwallex та Judo Capital (банк-претендент). Континентальний Китай пройшов шлях від створення двох із 30 найкращих глобальних стартових екосистем у 2017 році до чотирьох із 30 найкращих за три роки: Пекін, Шанхай, Шеньчжень (робототехніка та передові виробничі потужності) та Ханчжоу (будинок Alibaba). Делі приєднується до Бангалору у списку найкращих екосистем, збільшуючи кількість представлених міст Індії до двох.

Сінгапур та Гонконг зберігають позитивну динаміку, але зараз у них більше регіональних конкурентів, ніж було раніше [41].

В останні роки в новоствореній екосистемі Європи спостерігається сплеск кількості єдинорогів та темпів їх створення. З 99 європейських єдинорогів, що підтримуються венчурним капіталом, 14 були додані лише в 2019 році. До них належать німецький необанк N26, французька служба планування охорони здоров'я Doctolib та литовський інтернет-магазин вживаного одягу Vinted. Незважаючи на цю прискорену діяльність, європейські стартапи все ще відстають у досягненні успішних результатів на пізніх стадіях порівняно з іншими стартап-екосистемами. Європа виробляє близько 36 відсотків глобальних стартапів, але лише близько 14 відсотків світових єдинорогів. З урахуванням чисельності населення та ВВП кількість нових стартапів, що створюються в Європі, становить лише 40 відсотків від кількості, створеної в США[41]. Найуспішнішим «виробником» стартапів в Європі у 2020 році, згідно з досліджень CB Insights, є Велика Британія, вона знаходиться на 3-му місці серед країн з найбільшою кількістю єдинорогів – 25 стартапів. Німеччина також входить в цей перелік, вона знаходиться на 5 місці та налічує 13 єдинорогів [63] (Рис. 2.6).

Рис.2.6. Країни з найбільшою кількістю «єдинорогів» у 2020 році

Примітка. Складено автором за даними CB Insights.

Отже, 70 екосистем, що створюють загальну вартість на суму понад 4 мільярди доларів США – міра, яка фіксує вартість стартапів, що фінансуються та виходять з екосистеми протягом двох з половиною років (2017 – перша половина 2019 рр). Це на 48% більше, ніж було виявлено минулого року, і майже вдвічі більше, ніж три роки тому. Проаналізувавши сучасний стан світового ринку стартапів було виявлено, що у 2020 році найбільша кількість венчурних раундів у всьому світі була успішно завершена саме у сфері пов'язаній з ІТ-технологіями (8471 угод), комерційними послугами (1322 угод) та стартапами, які задіяні у галузі охорони здоров'я та медичних технологій (1302 угод). Вже другий рік поспіль сім найкращих екосистем залишаються незмінними. Ці екосистеми перебувають у своїй лізі і мають загальну екосистемну вартість у 1,5 трлн. дол. США, що в 1,7 рази перевищує решту екосистем. Кремнієва Долина зберігає статус-кво, посідаючи перше місце, і займає позицію з 2012 року. Взагалі, США може похвалитися не лише наявністю найкращої стартап-екосистеми, але і найбільшою кількістю провідних екосистем (14 стартап-екосистем) та «єдинорогів» у 2020 році із загальною кількістю – 228 стартапів. Основну конкуренцію США складає Китай, який, в свою чергу, налічує майже в два рази менше «єдинорогів» – 122 і лише 4 провідні стартап-екосистеми, які потрапили до світового рейтингу Global Startup Ecosystem Report.

## **2.2. Сучасні тенденції розвитку стартап-індустрії у світі**

Необхідність є матір'ю винаходу, а пандемія Covid-19 різко прискорила корпоративну цифрову трансформацію. Оскільки компанії поспішають розробляти нові цифрові можливості для підвищення стійкості та переоснащення для постпандемічного світу, відстеження швидкоплинних технологічних тенденцій є критичним. Загальне зростання національної економіки напряму залежить від розвитку підприємств на внутрішньому ринку, стартапи, як вид економічної діяльності, хоча і короткочасний та з невеликим діапазоном, але все ж позитивно впливають на стимулювання місцевої інноваційності. У випадку, якщо стартап довше залишається на ринку, це сприяє збільшенню ВВП країни, де він функціонує, створює



нові робочі місця, стимулює конкуренцію, сприяє зниженню рівня безробіття та підвищення загального рівня життя суспільства.

Навіть сьогодні ми можемо вказати кілька прикладів, що досягли значного успіху, наприклад, Кремнієву Долину, яка є колыскою стартапів і відома як рай для технологічних компаній такого роду. Згідно дослідження 2021 Silicon Valley Index регіональний валовий внутрішній продукт (ВВП) Кремнієвої Долини в 2020 році був приблизно до 351 млрд дол. США [54], однак для загального порівняння ВВП Сінгапуру у 2019 році було 372 млрд дол. США [79], тобто стартап-екосистема такого рівня, виготовляє ВВП на рівні з розвинутими країнами та створює 5,7% ВВП США.

Глобальний моніторинг підприємництва (GEM) провів масштабне статистичне дослідження у 2020 році, скільки технологічних стартапів існує в глобальному масштабі. У всьому світі налічується близько 472 мільйонів підприємців. Статистично за рік створюється близько 305 мільйонів стартапів. 1,35 мільйона підприємств із цих стартапів пов'язані з технологіями. Крім того, існує 3173 компанії, які збільшились зі 185 акселераторів [66].

Згідно дослідження Statista у 2020 році розподіл за секторами світової стартап-екосистеми представлений такими напрямками діяльності стартапів як (Рис.2.7) [81]:

– FinTech (ФінТех або Фінансові технології) – займає найбільшу ринкову нішу у 7,1%. Бум фінтех-стартапів насправді розпочався після того, як у 2018 році набуло чинності PSD2, тобто, оновлення Директиви ЄС щодо платіжних послуг. Цей новий регламент спрямований на захист споживачів під час онлайн-транзакцій, а також на сприяння інноваціям у галузі за допомогою таких практик, як відкритий банкінг. Стартапи користуються тим, що тепер можуть надавати фінансові послуги, які потрібні клієнтам, але традиційні банки не надають. Іспанія, а особливо Барселона, є дуже активною у фінтех-сфері і створила кілька стартапів фінансових послуг, наприклад, Kantox, Verse, Strands, Unnax або Coverfy [30].

– CleanTech – напрямок у якому працюють стартапи пов'язані з екологічною діяльністю. Група Cleantech, яка підтримує розвиток та товарність чистих технологій, оприлюднила свій щорічний звіт «Global Cleantech 100: Провідні компанії та теми у стійких інноваціях» У звіті висвітлено 100 найбільших приватних

чистих компаній, які, як очікується, справлять найбільш значний вплив на ринок протягом наступних п'яти-десяти років, компанії обираються експертною комісією з 80 інвесторів та представників транснаціональних корпорацій. Географічно 63 компанії розташовані в Північній Америці, 29 - в Європі та Ізраїлі, шість - в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, дві - в Африці. Загальний обсяг інвестицій перевищує 7,4 мільярда доларів США [33].

Рис.2.7. Розподіл стартапів у світі за основними галузями, %

Примітка. Складено автором за даними Statista.

FoodTech – плідне поєднання двох галузей, продовольства та технологій. І з усіма своїми складними рухомими частинами та традиційним світоглядом, даний сектор готовий до інновацій. Починаючи з управління ланцюгами поставок, безпеки харчових продуктів, процесів доставки, управління замовленнями і навіть самого приготування страв, існує безліч областей, які потребують інноваційного вторгнення стартапами. За даними J'son & Partners Consulting, якщо в 2018 році цей сектор оцінювався в 191 млрд дол. США, то до 2025 року його обсяг складе вже 390 млрд дол. США. У результаті, за підрахунками венчурного фонду Fuel for Growth, в 2020 році сума світових інвестицій в FoodTech-стартапи збільшилась в порівнянні з 2019

роком з 10,17 млрд дол. США до 16,33 млрд дол. США [68], [65].

EdTech (або освітні технології) – дистанційне навчання стало однією з основних тенденцій освітніх технологій 2020 року за стрімке поширення COVID-19 та закриття шкіл. Це призвело до зростання попиту на освітні платформи в Інтернеті. Обсяг ринку електронного навчання перевищив 250 мільярдів доларів США у 2020 році і, як очікується, зросте за експоненціального показника CAGR понад 21% між 2021 і 2027 рр, згідно з новим звітом про дослідження Global Market Insights, Inc [28]. Поява кількох нових технологій, таких як AI, VR та хмарна система управління доступом, оцифрованих навчальних посібників та опитування в реальному часі, сприятиме електронному навчанню з підтримкою AI та допоможе у розробці розумного контенту, що сприятиме зростанню ринку EdTech-стартапів.

Окрім стартапів у галузі фінтеху, охорони здоров'я, штучного інтелекту та ін., ринкову нішу також поступово захоплюють стартапи пов'язані з електронною комерцією, ігровою індустрією, робототехнікою та VR (Virtual reality).

Багато людей все ще просто думають про ігри, коли чують про віртуальну реальність, і хоча ігрова індустрія тісно пов'язана з цією технологією, сьогодні її потенціал сягає набагато далі. Освіта, медична підготовка, лікування психічних захворювань, спорт, нерухомість, військова підготовка та інше. І оскільки технології розвивається шаленими темпами, випадки використання віртуальної реальності лише зростають. Digi-Capital передбачає зростання ринку віртуальної та доповненої реальності до рівня глобального доходу з понад 13 млрд. дол. США у 2020 році до понад 67 млрд. дол. США у 2024 р. Один із стартапів, який демонструє світу, на що здатна віртуальна реальність, – це компанія Varjo, заснована в 2016 році, яка створює продукти з роздільною здатністю людського ока для цілого ряду професійних галузей [64].

Одним із прогресивних ринків для процвітання інноваційних стартапів також є ринок 3D-друку. Глобальний обсяг ринку 3D-друку оцінився в 13,78 млрд. доларів США в 2020 році і, як очікується, збільшиться зі складеними річними темпами зростання (CAGR) 21,0% з 2021 по 2028 рік. Сектор 3D-друку налічує понад 2,1 тис. стартапів, до складу яких входять компанії, що постачають обладнання для

аддитивного виробництва 3D-принтерів з різними базовими технологіями, компанії, що пропонують такі послуги, як матеріали для 3D-друку, 3D-виробники, ручки для 3D-друку та 3D-друковані вироби. У глобальному масштабі в 2020 році було поставлено 2,1 мільйона одиниць 3D-принтерів. Очікується, що поставки досягнуть 15,3 млн. одиниць до 2028 р. Прогресивний рівень НДДКР у тривимірному друку (3DP) та зростаючий попит на програми для створення прототипів з різних галузей промисловості, зокрема охорони здоров'я, автомобілебудування, аерокосмічної та оборонної сфери, мають стимулювати зростання ринку стартапів [22].

Навіть незважаючи на всі теорії змови навколо 5G та COVID-19, немає сумнівів, що попит на більш швидкісний Інтернет підштовхнули прогрес 5G, адже за останніми даними на даний момент понад 380 операторів інвестують у 5G та більш ніж 35 країн вже запустили комерційні послуги 5G. Це стало місцем для гніздування стартапів, які можуть використовувати 5G у своїх послугах. Хоча зараз ця технологія вважається новою на ринку, деякі стартапи, такі стартапи, як Novalume, вже допомагають муніципалітетам управляти мережею загального освітлення та даними розумних міст за допомогою датчиків. В іншому прикладі в Іспанії такі стартапи, як Nido Robotics, використовуватимуть дрони для дослідження морського дна. Через мережі 5G ці безпілотники можуть допомогти краще орієнтуватися та використовувати інтернет речей для спілкування з пристроями на борту. Дотримуючись теми води, такі компанії, як Seadronix з Південної Кореї, використовують 5G для допомоги автономним кораблям. Мережі 5G дають змогу пристроям працювати в режимі реального часу, щоб уникнути зіткнень і допомогти суднам подорожувати безпілотними. Це лише деякі цікаві програми, які 5G допомогла запустити у всьому світі, і з його швидким розгортанням варто очікувати зростання від стартапів, які прагнуть використовувати цю технологію.

– Cryptocurrency and blockchain startups (криптовалюта та блокчейн) – за даними PitchBook, інвестиції венчурного капіталу в криптовалютні та блокчейнові стартапи досягли рекордного венчурного фінансування в 2,6 млрд доларів США у I кварталі 2021 року за 239 угод, що вже більше ніж за весь 2020 рік (Рис.2.8) [81].

Рис.2.8. Венчурне фінансування блокчейн стартап-компаній по всьому світу з 2016 по 2021 рік, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними Statista.

Оскільки продукти багатьох блокчейнових стартапів прив'язані до вартості криптовалют, зростання біткойнів, ефіру та інших монет може безпосередньо покращити перспективи для цих стартапів. Ще однією гарячою сферою стали незамінювані токени (NFT) – клас цифрових активів, що торгуються, які часто набувають форми цифрових творів мистецтва або колекціонування. Все частіше з'являються ринки для купівлі та продажу NFT та компанії, що карбують цифрові активи. Сюди входять ринки NFT, такі як OpenSea, Rarible, Nifty, Gateway, Dapper labs та Atomic Market та стартапи, як от наприклад, NBA Top Shot, що базується в Нью-Йорку, завдяки йому користувачі можуть придбати колекційні предмети NBA як цифровий актив.

– Medtech (Сфера охорони здоров'я та технологій) – Пандемія підштовхнула перехід медичних послуг до Інтернету. Більше того, це допомогло нам усвідомити важливість самообслуговування для подолання тимчасових труднощів та ведення здорового та ефективного способу життя. Це призвело до розквіту та збільшення венчурного фінансування онлайн-оздоровчих послуг, таких як

технології телездоров'я, дистанційна діагностика та моніторинг, дистанційна охорона психічного здоров'я, фітнес в Інтернеті, здорові дієти, мотиваційний вміст тощо (Рис.2.9).

Рис.2.9. Середня вартість венчурного фінансування Medtech-стартапів за підсекторами з 2016 по 2020 рік, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними Life Sciences Outlook 2021

Наприклад, стартап AbiliTech розробив пристрій з метою відновлення незалежності особам з нервово-м'язовими станами верхніх кінцівок або травмами. Стартап створює цілий ряд функціональних допоміжних пристроїв, що забезпечують підтримку у типах повсякденних дій, що дозволяють людям досягти соціальної, фізичної та економічної автономії. У 2021 році відбудеться офіційний запуск пристрою Assist – пристрою, який можна носити, що забезпечує підтримку руху рук для пацієнтів з обмеженою силою або діапазоном рухів. Інші продукти, що активно розвиваються, включають AbiliGRIP, допоміжний пристрій для пацієнтів з обмеженими функціями рук. Наприкінці листопада 2019 року Abilitech оголосила, що вони успішно зібрали 7,5 мільйона доларів США у рамках збору коштів [60].

Цей приклад однозначно говорить про поточну популярність сектору самообслуговування, орієнтованої на користувачів. З огляду на це, і оскільки ці

послуги стають більш звичними для користувачів, сектор самообслуговування, швидше за все, зростатиме навіть після обмежень пандемії.

Існує така ідея, що Кремнієва долина та, подібним чином, інші технічні центри – це сучасні утопії, де кожен може змінити світ за допомогою ідеї, тобто, якщо ти людина. Для жінок це важка битва. Жінки-засновниці продовжують стикатися з ендемічними бар'єрами у доступі до капіталу для відкриття та розвитку свого бізнесу.

У 2019 році 26,7 мільярда доларів США було вкладено в компанії, в яких була принаймні одна жінка-співзасновник; трохи більше 6 мільярдів доларів США лише для жінок; та 20,6 мільярда доларів у компаніях, що заснують жінки та чоловіки (Рис.2.10) [26].

Рис.2.10. Венчурне інвестування стартапів за участю жінок-засновників, з 2015 по 2019 рік, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними Crunchbase.

Це друга за величиною сума фінансування, вкладена в жінок-засновниць за один рік. У 2018 році було інвестовано 44,8 млрд доларів, включаючи один з найбільших раундів, засновану жінкою фірму за угодою Ant Ant [26]. Загальна кількість нещодавно профінансованих стартапів із жінкою-засновницею є одним із показників змін, поряд із прогресом жінок у венчурному бізнесі.

Можна назвати численні причини того, чому розрив у фінансуванні жінок продовжує залишатися надзвичайно широким. Серед них той факт, що партнерства з венчурним капіталом історично будували чоловіки, і разом з тим панувала тенденція домінування чоловіків. Тому останнім часом, виникає багато спілок та організацій, які допомагають жінками у їх бізнес-починаннях. Наприклад, Google for Startups Accelerator for Women Founders – це програма цифрового прискорювача для стартапів із технології Seed to Series A, що базується в США та Канаді. Прискорювач розроблений, щоб представити найкраще з програм, продуктів, людей та технологій Google серед технологічних стартапів, керованих жінками, у цілому регіоні.

Пропонуємо також розглянути фінансування в контексті загальних інвестицій у компанії, засновані чоловіками та жінками. 2019 рік завершився 3% від загальної кількості заснованих жінками та 10% для співзасновників чоловічих та жіночих компаній, що складає 13%. З 2016 року частка тільки жінок-засновників та співзасновників де є принаймні одна жінка, не змінилась із загальної суми 13 відсотків – за винятком 2018 року (Рис.2.11) [26].

Рис.2.11. Відсоткове відношення засновників стартапів за жіночим та чоловічим гендером, з 2015 по 2019 рік, у %

Примітка. Складено автором за даними Crunchbase.



Використовуючи різноманітні показники в різних галузях, нещодавні результати Harvard Business Review (HBR) у 2018 році, спростовують поширену думку про те, що найбільш успішні підприємці це зазвичай люди від 20 років. На основі зростання зайнятості та найшвидшого зростання продажів за перші п'ять років діяльності, дані про 0,1% провідних стартапів показують, що засновники цих фірм заснували свої компанії в середньому, коли їм було 45 років [40].

А ось остання статистика за 2020 рік, надана Guidant Financial для вікової групи власників стартапів така, що найбільша їх кількість знаходиться у віці 50-59 років – 35%, а найменша кількість засновників стартапів має вік від 18-29 та вік від 70 років і більше – по 4% кожний (Рис.2.12) [21].

Рис.2.12. Відсоткове відношення засновників стартапів за віком, у 2020 році, у %

Примітка. Складено автором за даними Guidant Financial

Подібним чином, засновники стартапів, які успішно виходять через IPO або придбання, були в середньому у середньому від сорока років. Багато факторів можуть пояснити, чому засновники стартапів середнього віку в середньому успішніші, але досвід роботи, схоже, відіграє вирішальну роль. Засновники стартапів, які мали принаймні три роки досвіду роботи в галузі, мали на 85% більше шансів запустити

надзвичайно успішний стартап, однак, коли ви вивчаєте таких видатних людей, як Білл Гейтс, Стів Джобс, Джефф Безос чи Сергій Брін та Ларрі Пейдж, темпи зростання їх бізнесу з точки зору ринкової капіталізації досягли піку, коли ці засновники були середнього віку. Стів Джобс та Apple представили найвигіднішу інновацію компанії – iPhone, коли Джобсу було 52 роки.

Джефф Безос та Amazon перейшли далеко за межі продажу книг в Інтернеті, і майбутні темпи зростання ринкової капіталізації Amazon були найвищими, коли Безосу було 45 років. Ці видатні засновники не досягли свого максимуму в дуже молодому віці. Надзвичайно талановиті підприємці можуть мати незвичайну кмітливість, яка дозволяє їм досягти успіху, коли вони ще дуже молоді, але все ж вони отримують більший успіх із віком. Таким чином, немає принципової напруги між існуванням великих молодих підприємців та загальною тенденцією засновників, що досягати свого піку підприємницького потенціалу пізніше у житті.

В контексті дослідження тенденцій на глобальному ринку стартапів не зайвим буде розглянути топ найдорожчих стартапів у світі. Згідно зі списком єдинорогів CB Insights (Рис.2.13), китайська компанія AI Bytedance є найціннішим стартапом в даний час – приватною, новою компанією у світі. 9 листопада 2017 року ByteDance придбав стартап Musical.ly із соціальних мереж у Шанхаї на суму до 1 мільярда доларів США. Вони поєднали його з попереднім придбанням Flipagram та TikTok 2 серпня 2018 року в єдину глобальну програму, зберігаючи назву TikTok. Материнська компанія TikTok оцінюється в 140 мільярдів доларів США. Місія ByteDance переосмислити способи з'єднання людей та обміну інформацією, що було б неможливою без використання технологій AI. Bytedance запускає контент-платформу Toutiao у Китаї, яка використовує машинне навчання, щоб адаптувати стрічку новин для кожного окремого глядача з традиційних та нових медіа-джерел. З огляду на кількість дослідницьких областей у галузі штучного інтелекту, застосування цих нових технологій можна знайти у кожному сегменті їхнього асортименту продукції. Вони покращують спосіб створення, обробки, розподілу та остаточного споживання різних типів носіїв інформації [61].

Рис.2.13. Найдорожчі стартапи у світі за 01.04.2021, у млрд дол. США

Примітка. Складено автором за даними CB Insights

Також за попередніми даними CB Insights, станом на квітень 2021 року у світі існувало понад 650 стартапів-єдинорогів (компанії вартістю 1 мільярд доларів або більше), загальна вартість яких становила 2,2 трильйона доларів [63].

Стартапи на ранніх стадіях (standup стадія), звичайно, несуть найбільший ризик і мають найвищий рівень відмов. Важко стверджувати точність даних про статистику відмов для таких проектів, оскільки вони не збирають капітал з фондів чи інших організацій, які підтримують набір даних – більшість підприємств на початковій стадії фінансуються засновниками, їх сім'єю та друзями, тим паче, значна частина стартових проектів на початковій стадії навіть не реєструє юридичну особу.

Більшість досліджень стверджують, що у стартапів дуже низькі шанси досягти такого рівню прибутків, інвестицій та загальної вартості, як у компаній зазначених в Рис.2.12. Наприклад, відповідно до Startup Genome 9 із 10 стартапів зазнали невдачі [23].

Основними причинами для провалу стартапів на різних стадіях, відповідно до опитування стартап-засновників командою Failure, є:

- Проблеми з маркетингом (56%): маркетингові помилки були

найбільшими вбивцями, і найбільшою проблемою для стартапів на сьогодні, найпоширенішою причиною припинення роботи була відсутність придатності продукту до ринку, що становило більше половини маркетингових помилок

– Командні проблеми (18%): такі проблеми, як брак досвіду, відсутність маркетингових знань (і плану), відсутність технічних знань і, нарешті, – відсутність знань про бізнес, є найбільшими вбивцями. Міжособисті відносини в команді, відсутність мотивації та відсутність доступності також є загальними, але менш смертельними.

– Фінансові проблеми (16%): більше 50% опитаних засновників не мали бюджету на свій проект, а 75% фінансувались за рахунок власних коштів, проте лише 16% вказують на фінансові проблеми як причину невдачі. Це тому, що насправді не потрібно багато грошей для перевірки концепцій (потрібні зусилля). Гроші потрібні, щоб виростити вже затверджену концепцію, тому фінансові проблеми мучать переважно стартапи на пізніх стадіях.

– Проблеми з технікою (6%): рідко буває великою перешкодою, хоча переважна більшість опитаних стартапів мають в собі основу на якихось технологіях. Найбільшою помилкою є надмірне інвестування в дорогу технологію (час розробника) до того, як маркетингові припущення будуть підтверджені.

– Операційні проблеми (2%): для стартапів програмного забезпечення, як і більшість опитаних, операційні проблеми, зрозуміло, рідкісні. Для стартапів, які працюють із фізичними продуктами, це може бути не так.

– Юридичні проблеми (2%): Юридичні проблеми були найрідкіснішими, про них згадували лише чотири рази, але два з цих чотирьох виявились летальними. Для більшості стартапів на ранніх стадіях юридична сторона не є фактором. Тим не менш, суворо регульовані галузі, такі як продовольство та фінанси, як і раніше представляють правові перешкоди [44].

Дуже цікаво те, що найпопулярніша причина, через яку провалювались стартапи була далеко не відсутність фінансування, а те, що продукт не витримував жорстких вимог споживачів та був непридатним для ринку, а найменш поширеною стала юридична проблема, яка створює правові перешкоди для засновників.

Отже, проаналізувавши основні тенденції на світовому ринку стартапів було виявлено наступне, розподіл стартапів за основними галузями допоміг виявити, що найбільше стартапів задіяно в галузі фінтеху – 7,3%, медичних послуг та охорони здоров'я – 6,8% та штучного інтелекту – 5%. Окрім стартапів у цих галузях, ринкову нішу також поступово захоплюють стартапи пов'язані з електронною комерцією, ігровою індустрією, робототехнікою та VR (Virtual reality). Найдорожчий єдиноріг на 01.04.2021 рік належить Китаю – це компанія AI Bytedance, яка надає послуги пов'язані зі штучним інтелектом та оцінюється в 140 млрд дол. США. Відповідно до загального аналізу портрету засновників, найчастіше засновниками є чоловіки від 50-59 років – 35%, однак найуспішніші стартапи згідно проведеного дослідження засновують у середньому в 45 років. Жінки-засновники стартапів щороку додають у кількості та збільшують загальну тенденцію до зростання з 2018 року (тоді 8% стартапів було засновано лише жінками). Загальними причинами для провалу стартапів називають: Проблеми з маркетингом (56%), Командні проблеми (18%) та Фінансові проблеми (16%).

### **2.3. Інструменти державної підтримки стартап-екосистеми: досвід країн Центральної та Східної Європи**

Нинішня криза поставила стартапи та стартап-екосистеми скрізь у скрутне становище, їхній бюджет не був розрахований на призупинення ділової активності, команди, що працюють над передовими технологіями, розпускаються через брак коштів, а попит споживачів зменшується, частково через те, що COVID-19 призвів до непрацездатності цілих галузей. Стартап, без сумніву, дуже ризикований вид бізнесу, але з великим ризиком виникає і великий потенціал. Потенціал не лише для фінансової віддачі, але й для прогресу та інновацій, які можуть покращити якість життя людей у всьому світі та окремих країн в тому числі. Саме тому більшість урядів зацікавлені в підтримці національних стартап-екосистем та розвитку стартапів як таких. Тож спробуємо виокремити основні фактори які збільшують економічний

потенціал стартапів в міжнародному бізнесі та розібратися, наскільки стартапи важливі для національної економіки:

– Перш за все старі компанії або діючі компанії частіше інвестують у НДДКР на існуючі технології та додаткові інновації. Тоді як стартапи більше орієнтовані на нові технології та передові інновації. Позбавлені багатозарової корпоративної бюрократії, стартапи більш спритні та здатні вбудувати ідею в продукт та вдосконалити його на вимогу споживачів за допомогою швидшого реагування та вміння пристосуватись. Його високі ставки глибоко спонукають співробітників робити все, що потрібно для досягнення успіху. Такі гігантські компанії, як Google та Microsoft, часто купують стартапи та використовують їх розмір та канали розповсюдження для вдосконалення інновацій та збільшення продажів.

– Окрім здійснення впливу на динамічний розвиток та виникнення прогресивних інновацій, стартапи також створюють нові ринки або повністю трансформують старі ринки, представляючи продукти, що змінюють світ. Сьогодні такі гіганти, як Apple, Facebook та Google, були невеликими, але амбіційними стартапами. Нові технології часто створюють нові можливості, якими стартапи користуються. Тоді стартапи створюють величезну цінність для зрілого бізнесу, надихаючи на конкуренцію та порушуючи розвиток економіки.

– Зростання кількості робочих місць у приватному секторі значно вище там, де висока активність розвитку стартапів. На відміну від цього, регіони з невеликою кількістю стартапів мають менше половини зростання кількості робочих місць. Стартапи створюють робочі місця, особливо для молодих людей, завдяки яким зростають доходи домогосподарств, але також, інвестуючи в людський капітал, вони опосередковано сприяють оцінці його компетенції, навичок та саморозвитку. Вони стимулюють творчість, особливо у молодих людей, які, засвідчуючи успіх інших, також вирішують реалізовувати різні проекти.

– Економічно вигідною перевагою стартапів для країни, в середині якої вони функціонують є залучення закордонних інвестицій. Інвестиції можуть приходити не тільки в стартапи, а так само і в венчурні фонди, в цьому випадку це одне і те ж. Кошти ж, які отримують від зовнішніх інвесторів так чи інакше будуть

зосереджені здебільшого в національній економіці та поповнять державний бюджет податками, зборами тощо. Тим самим, важливо зазначити, що з приходом іноземних інвестицій відбувається прихід іноземної валюти, а, отже, відбувається покращення інвестиційного клімату, платіжного балансу країни, експортного потенціалу, загальне пожвавлення економіки, виготовлення більш конкурентоздатної продукції, збільшення ВВП країни та ін.

– Не менш важливою перевагою стартапів є посилення конкуренції на ринку, оскільки головною особливістю стартапів є те, що вони створюють абсолютно нові прогресивні продукти, або доповнюють та оптимізують вже існуючі, які перевершують ті, що пропонують діючі компанії на ринку. А конкуренція, в свою чергу, позитивно впливає не тільки на добробут споживачів, але й на економіку країни в цілому. Вона сприяє підвищенню продуктивності та міжнародної конкурентоспроможності ділового сектору, сприяє динаміці ринків та економічному зростанню.

– В той час як великі корпорації переймаються лише величиною свого доходу, стартапи приймають сучасні виклики та вирішують ряд проблем, тим самим він є корисний для суспільства не лише з економічної точки зору, але і соціальної важливості. Такі стартапи ще називають PhilTech (Philanthropy and Technology – філантропія та технології), вони підіймають ряд глобальних питань та пропонують свої рішення, зазвичай вони стосуються екологічних та соціокультурних проблем. Окрім цього, стартапи також полегшують нам життя та розв’язуючи проблеми, які стосуються нашої буденності та побутових труднощів.

Як все це показує, засновники та стартапи, які вони будують, мають важливе соціальне та економічне значення – саме тому урядові керівники повинні вжити заходів для їх захисту та підтримки. До того ж, як свідчить світовий досвід, держава є важливим суб’єктом розвитку екосистеми стартапів. Державна підтримка спрямовується, головним чином, на юридичноправове регулювання сектора інноваційного підприємництва, фінансування, освіти та навчання фахівців, інфраструктурне забезпечення [15].

Основним показником успішності стартапів є рівень їхнього інвестуння,

аналізуючи країни з найбільшим венчурним інвестуванням у технологічні компанії (Рис.2.14), ми можемо запевнитись в тому, що у цьому рейтингу переважна більшість європейських країн. Це дає нам підстави зробити висновок, що найпотужнішу підтримку своїм стартап-екосистем надають країни Центральної та Східної Європи, а саме Велика Британія (15 млрд дол. США), Німеччина (6,6 млрд дол. США) та Франція (5, 6 млрд дол. США).

Інвестиції у венчурний капітал у Великобританію займають третє місце у світі, досягнувши рекордного рівня в 15 млрд доларів США у 2020 році за досить складних, викликаних пандемією, умов [48].

Рис.2.14. Країни з найбільшим венчурним інвестуванням у технологічні компанії, у млрд дол. США

Примітка. Складено автором за даними Tech Nation Report 2021

Існує широкий спектр грантів для бізнесу як за приватними, так і за державними схемами. Як державні, так і приватні гранти, як правило, призначені для заохочення підприємницької діяльності у Великобританії для створення нових робочих місць та стимулювання економіки Великобританії. Уряд Великобританії пропонує кілька шляхів фінансування стартапів. Вони можуть подати заявку на отримання одного з



державних грантів, керованого Департаментом бізнесу, енергетики та промислової стратегії, або спробувати схему початкових позик, яка пропонує позики до 25 000 фунтів стерлінгів із фіксованою процентною ставкою у шість відсотків річних на нові ділові ідеї, що є чудовою альтернативою для людей, які шукають позику для фінансування стартапів. Успішні заявники також отримують вказівки щодо написання бізнес-плану та безкоштовне наставництво до 12 місяців. Таким чином понад 75 000 бізнес-ідей було підтримано позиками на суму понад 600 мільйонів фунтів стерлінгів Британським Бізнес Банком (British Business Bank) на 2021 рік [62].

Існує також спеціальна схема інвестування насінневих підприємств (SEIS) – це податкова пільга, призначена для заохочення інвесторів інвестувати у стартапи та бізнес у Великобританії на дуже ранніх стадіях. SEIS дозволяє інвесторам вимагати повернення до 78% своїх інвестицій через податкові пільги протягом першого року, в даний час до 100 000 фунтів стерлінгів [72].

Що стосується м'якої підтримки, Департамент з питань бізнесу, енергетики та промислової стратегії веде базу даних схем, що пропонують досвід та консультації, тоді як веб-сайт Business is Great надає інформацію про теми, починаючи від того, як захистити свою інтелектуальну власність, і закінчуючи податковими консультаціями. Подальші вказівки можна отримати в Tech Nation, урядовому органі, який надає різноманітну підтримку технологічним компаніям. Його схеми включають Future Fifty, який надав таким стартапам як Just Eat, Shazam і Skyscanner доступ до досвіду як у державному, так і в приватному секторах, а також Digital Business Academy, безкоштовну платформу для онлайн-навчання для початківців технічних підприємців для вивчення навичок, якими вони володіють потрібно почати, розвиватися або приєднуватися до цифрового бізнесу [76].

До того ж, у 2020 році, після спалаху пандемії, Уряд почав забезпечувати податкові пільги та інші заходи на суму 20 млрд фунтів стерлінгів для захисту компаній та домогосподарств, які страждають на тлі економічного колапсу, спричиненого вірусом, що також стосується стартапів [58]. Окрім цього, Великобританія оголосила про залучення 40 млн. британських фунтів стерлінгів (близько 50,3 млн. дол. США) зокрема, для швидкого розвитку інновацій, народжених

внаслідок кризи COVID-19, таких як навчальні майданчики для віртуальної реальності для хірургів, ринки віртуальних фермерів тощо [34].

Другою відповідно до рейтингу за кількістю інвестування у технологічні стартапи в Європі є Німеччина. Компаніям потрібна міцна фінансова основа для інноваційних бізнес-ідей, тому Федеральний уряд ставить перед собою мету вдосконалити законодавство та податкові правила щодо венчурного капіталу та створення більш привабливого ринку для залучення венчурного капіталу. На додаток до широкого спектру фінансових послуг, що пропонуються банками та приватними інвесторами, стартапи в Німеччині можуть використовувати для своїх проєктів широкий спектр федеральних програм фінансування:

- Одною з таких є позика ERP Start-Up Money – доступна для стартапів та молодих фірм, які працюють менше 5 років. Вона забезпечує максимальне фінансування до 125 000 євро на термін 5 або 10 років.

- The EXIST Start-up Grant – це широкомасштабна програма, яка надає однорічні гранти випускникам університетів та науковцям до або під час початкової фази, щоб вони могли реалізовувати свої бізнес-плани (приблизно 200 проєктів на рік). Розмір гранту, який призначається номінованій особі, залежить від того, наскільки він просунувся у своїй навчальній програмі: студенти 1000 євро / місяць; технічний персонал: 2000 євро / місяць; випускники: 2500 євро / місяць; для тих, хто має ступінь доктора: 3000 євро / місяць.

- EXIST Research Transfer був створений на початку 2008 року для підтримки особливо складних проєктів технічного запуску в університетах та дослідницьких центрах (приблизно 40 проєктів на рік), спочатку підтримуючи розробку продукту в науковій установі, а потім стадію створення компанії. На етапі I фінансування можна фінансувати витрати на персонал до 4-х посад, а також матеріальні витрати до 250 000 євро; на II етапі фінансування надається грант до 180 000 євро.

- High-Tech Gründerfonds (HTGF) або Високотехнологічний стартап-фонд – це програма фінансування на ранніх стадіях для високоінноваційних та орієнтованих на технології компаній, чия операційна діяльність розпочалася менше трьох багатьох років

тому. Щоб мати право на фінансування, проекти повинні породжувати перспективні результати досліджень, базуватися на інноваційних технологіях, а ситуація на ринку для товару повинна бути яскравою. На додаток до забезпечення капіталом, фонд гарантує, що керівництво молодих початківців отримує необхідну допомогу та підтримку. Первинний обсяг фінансування становить до 1 000 000 євро, загалом до 3 млн. євро для кожної компанії.

– Venture Tech Growth Financing. Програма фінансування Venture Tech, розпочата Федеральним урядом та банківською групою KfW (KfW — німецький державний банк розвитку), використовується для просування молодих компаній, що орієнтуються на технології. Програма є частиною ініціативи Фонду технічного зростання Федерального уряду, яка покликана забезпечити фінансування венчурної заборгованості, особливо для стартапів у фазі зростання. Програма KfW пропонує позики для фінансування подальшого зростання для технологічно інноваційних та швидкозростаючих компаній, які мають стійку та перспективну бізнес-модель. KfW забезпечить до 250 млн. євро за програмою до 2022 р. Федеральний уряд покриває 95% ризику. Фінансування за програмою фінансування зростання KfW Venture Tech має забезпечуватися спільно з приватним кредитором. Як правило, позикодавець повинен забезпечити 50%. Крім того, приватні венчурні інвестори вже повинні мати частку в компанії [32].

Французький фонд насінневих технологій (The French Tech Seed Fund) – фонд на 400 мільйонів євро, що дозволяє Франції спільно інвестувати та заохочувати інвестування бізнес-ангелів у сотні молодих стартапів та має на меті залучити приватні інвестиції в технологічні стартапи на етапі після дозрівання, зокрема, у глибокотехнологічні стартапи, яким не виповнилося і трьох років. Фонд, залучений із Програми інвестицій у майбутнє, працює за рахунок різноманітних скаутських партнерів, які регулярно ведуть діалог із засновниками та працюють спільно з приватними інвесторами для пошуку та підтримки наступних зірок французької економіки. Бізнес-скаути визначають високопотенційний стартап, який уже переконав приватного інвестора здійснити початкові інвестиції і який може отримати вигоду від фінансування квазі-акціонерного капіталу (конвертовані облігації) з

Французького фонду насінницьких технологій. Кваліфікований стартап може отримати від фонду зобов'язання до 250 000 євро.

ОЕСР називає найпривабливішими в Європі французькі податкові кредити на НДДКР, що спрощують запуск глибокотехнологічного стартапу або роблять інвестування в НДДКР ще простішим. Податковий кредит для досліджень, *Crédit d'impôt recherche (CIR)*, метою цієї системи є зниження вартості досліджень і розробок компаній (R&D) з метою підвищення їх конкурентоспроможності, він надає підтримку науково-дослідній діяльності компаній будь-якого розміру та з будь-якого сектору, будь то стартап у галузі глибоких технологій або велика корпорація, що відкриває науково-дослідний центр у Франції. Розмір компанії та юридичний статус не впливають на право на участь, 30% на податкові витрати на НДДКР до 100 млн. євро або 5% на податкові витрати на НДДКР, що перевищують ці 100 мільйонів євро [69].

Взагалом, Франція виділяє 80 млн. євро в поєднанні з відповідними інвестиціями приватного сектору для інвестування в стартапи та подолання розриву у фінансуванні інновацій. Це доповнюється 1,5 млрд. євро для прискорення відшкодування відведених податкових кредитів на НДДКР, 250 млн. євро для прискорення виплати підтримки для інновацій та додаткових 1,3 млрд. євро підтримки для інноваційних компаній [34].

Естонія має гнучку державну політику у сфері розвитку стартапів, наразі тут діє щонайменше 30 інструментів підтримки стартапів. Державна політика країни спрямована на створення сприятливих умов для власних засновників стартапів і залучення ІТ-талантів з-за кордону. Тривалість реєстрації бізнесу в Естонії не перевищує одного тижня і має суттєву перевагу – можливість відстрочки реєстрації статутного капіталу. Іноземці-засновники стартапів можуть відкрити акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю або приватну компанію з обмеженою відповідальністю. Для нерезидентів Європейського Союзу діє програма з видачі віз [15, с.58].

У Польщі ж політика уряду щодо стимулювання індустрії стартапів реалізується шляхом створення спеціальних економічних зон зі сприятливими

умовами для стартапкомпаній та інвесторів, розвитком інфраструктури для підтримки інформаційних технологій. Ключовою державною структурою в реалізації нової економічної стратегії Польщі став Польський Фонд Розвитку (PFR), створений у 2016 р. на виконання державного «Плану відповідального розвитку». Зараз PFR – це найбільший «фонд фондів» в Центральній і Східній Європі, який консолідує державний і приватний капітал, об'єднуючи 29 фондів. Частка державного фінансування стартапів варіюється залежно від програми і становить від 25 % до 80 %, що дозволяє приватним фондам оптимізувати свої ризики. У Польщі діє 5 програм спільних інвестицій, розрахованих на стартап компанії різного етапу життєвого циклу з бюджетом до 15 млн євро. Зараз PFR реалізує програму Start in Poland, в яку держава вкладає близько 685 млн євро. Планується, що ці інвестиції спільно з приватним капіталом допоможуть понад 1,5 тис польським стартапам перетворитися на успішні компанії [15, с 58].

З 2018 року Латвія запровадила 0% податку на реінвестований прибуток підприємств, тобто податок на прибуток підприємств сплачується лише при розподілі дивідендів, а іноземці-засновники стартапів можуть подати заявку на спеціальний дозвіл на проживання (так звана „початкова віза”), що дає право переїжджати до Латвії разом із родиною. Також іноземці-кваліфіковані фахівці стартапів отримують право отримати дозвіл на проживання з правом роботи – Європейська блакитна карта (для осіб, які здобули вищу освіту за освітньою програмою не менше трьох років у відповідній галузі знань або мають відповідний професійний досвід не менше п'яти років). Латвійське законодавство також передбачає деякі переваги для ІТ-фахівців, наприклад, вимоги щодо мінімальної заробітної плати (і, відповідно, сплачуваних з неї податків) були зменшені [39].

Отож, при написанні даного підпункту було виявлено основні причини, які спонукають уряди до підтримки стартапів, а саме: орієнтованість стартапів на нові технології та передові інновації, створення нових ринків або повне трансформування старих, зростання кількості робочих місць у приватному секторі значно вище там, де висока активність розвитку стартапів, економічно вигідною перевагою стартапів для країни, в середині якої вони функціонують є залучення закордонних інвестицій, не

менш важливою перевагою стартапів є посилення конкуренції на ринку, також стартапи приймають сучасні виклики та вирішують ряд проблем, тим самим вони є корисним для суспільства не лише з економічної точки зору, але і соціальної важливості. Відповідно до дослідження проведеного Ситник Н. І., пріоритетними напрямками державної підтримки стартап-екосистем країн Центральної та Східної Європи виступають:

- законодавчі ініціативи, спрямовані на лібералізацію умов діяльності новостворених підприємницьких структур в ІТ та високотехнологічних секторах економіки;
- державні інвестиції у найбільш перспективні стартапи, в тому числі і спільне інвестування з приватними венчурними фондами;
- розвиток людських ресурсів, спрямований на формування ІТ- та бізнес-компетенцій в середній школі, коледжах, університетах, школах стартапів тощо;
- створення центрів компетенцій (інноваційних хабів, інформаційно-технологічних кластерів з залученням великого бізнесу, в тому числі міжнародного);
- медіа- та івент-менеджмент, що сприяють формуванню мережевих зв'язків у стартап-екосистемі, створенню позитивного іміджу та популяризації стартапів [15].

## **Висновки до 2 розділу:**

70 екосистем, що створюють загальну вартість на суму понад 4 мільярди доларів США – міра, яка фіксує вартість стартапів, що фінансуються та виходять з екосистеми протягом двох з половиною років (2017 – перша половина 2019 рр). Це на 48% більше, ніж було виявлено минулого року, і майже вдвічі більше, ніж три роки тому. Проаналізувавши сучасний стан світового ринку стартапів було виявлено, що у 2020 році найбільша кількість венчурних раундів у всьому світі була успішно завершена саме у сфері пов'язаній з ІТ-технологіями (8471 угод), комерційними послугами (1322 угод) та стартапами, які задіяні у галузі охорони здоров'я та медичних технологій (1302 угод). Вже другий рік поспіль сім найкращих екосистем залишаються незмінними. Ці екосистеми перебувають у своїй лізі і мають загальну

екосистемну вартість у 1,5 трлн. дол. США, що в 1,7 рази перевищує решту екосистем. Кремнієва Долина зберігає статус-кво, посідаючи перше місце, і займає позицію з 2012 року. Взагалі, США може похвалитися не лише наявністю найкращої стартап-екосистеми, але і найбільшою кількістю провідних екосистем (14 стартап-екосистем) та «єдинорогів» у 2020 році із загальною кількістю – 228 стартапів. Основну конкуренцію США складає Китай, який, в свою чергу, налічує майже в два рази менше «єдинорогів» – 122 і лише 4 провідні стартап-екосистеми, які потрапили до світового рейтингу Global Startup Ecosystem Report.

Проаналізувавши основні тенденції на світовому ринку стартапів було виявлено наступне, розподіл стартапів за основними галузями допоміг виявити, що найбільше стартапів задіяно в галузі фінтеху – 7,3%, медичних послуг та охорони здоров'я – 6,8% та штучного інтелекту – 5%. Окрім стартапів у цих галузях, ринкову нішу також поступово захоплюють стартапи пов'язані з електронною комерцією, ігровою індустрією, робототехнікою та VR (Virtual reality). Найдорожчий єдиноріг на 01.04.2021 рік належить Китаю – це компанія AI Bytedance, яка надає послуги пов'язані зі штучним інтелектом та оцінюється в 140 млрд дол. США. Відповідно до загального аналізу портрету засновників, найчастіше засновниками є чоловіки від 50-59 років – 35%, однак найуспішніші стартапи згідно проведеного дослідження засновують у середньому в 45 років. Жінки-засновники стартапів щороку додають у кількості та збільшують загальну тенденцію до зростання з 2018 року (тоді 8% стартапів було засновано лише жінками). Загальними причинами для провалу стартапів називають: Проблеми з маркетингом (56%), Командні проблеми (18%) та Фінансові проблеми (16%).

При написанні даного розділу також було виявлено основні причини, які спонукають уряди до підтримки стартапів, а саме: орієнтованість стартапів на нові технології та передові інновації, створення нових ринків або повне трансформування старих, зростання кількості робочих місць у приватному секторі значно вище там, де висока активність розвитку стартапів, економічно вигідною перевагою стартапів для країни, в середині якої вони функціонують є залучення закордонних інвестицій, не менш важливою перевагою стартапів є посилення конкуренції на ринку, також

стартапи приймають сучасні виклики та вирішують ряд проблем, тим самим вони є корисним для суспільства не лише з економічної точки зору, але і соціальної важливості.



## РОЗДІЛ 3

### ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

#### **3.1 Проблеми та перспективи розвитку стартапів як стратегічного фактору формування економіки країни**

Сприяння підприємницькій діяльності вже давно є стратегічною програмою як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються. Очікується, що підприємці стимулюватимуть інновації та технологічний розвиток, збільшуватимуть гендерну рівність та процвітання та стимулюватимуть економічне зростання, яке врешті-решт може усунути безробіття та різні соціальні проблеми. У сучасних умовах національна економіка повинна бути спроможною до швидкого пристосування та адаптації до глобальних змін та викликів у короткостроковій перспективі, шляхом розвитку стартапів як ключових стейкхолдерів. Україна повинна весь час бути у тренді високотехнологічних інновацій щоб підтримувати рівень інноваційного розвитку держави та не відставати від найтехнологічніших економік світу. Вважається, що інновації відіграють особливо важливу роль, оскільки добре функціонуючі фінансові ринки розподіляють капітал компаніям, завдяки впровадженню інноваційних процесів та комерціалізації нових технологій. В особливості також тому що інновації є головним джерелом збагачення національної економіки та підвищення загального добробуту та якості життя громадян, а стартапи основною причиною виникнення та розвитку нових технологій на території країни, розвиток стартапів є стратегічним фактором формування економіки України.

Стартап – відносно нове явище в українській економіці. Його сутність, специфіку функціонування та управління українська бізнес-спільнота вивчає з досвіду закордонних бізнесменів, які почали оперувати даною категорією ще в першій половині ХХ ст [8, с.155].

Стартапи також відіграють важливу роль у трансформації ринку праці,

сприяючи технологічним інноваціям, які стимулюють ринок праці бути більш ефективним та результативним. Одним із показників, який може охарактеризувати інноваційний рівень нашої держави, як комфортне амплуа, що створює сприятливий клімат для розвитку стартап-проектів є міжнародний індекс інноваційності (Global Innovation Index, GII). У звіті GII 2020 представлені світові інноваційні тенденції та інноваційні показники для 131 економіки світу, всі охоплені економіки представляють 93,5% світового населення та 97,4% світового ВВП [34].

В даному дослідженні Україна займає 45-те місце з загальною оцінкою у 36.32 балів, для загального порівняння на першому місці знаходиться Швейцарія оцінена, у найвищий серед всіх інших країн рейтингу, у 66.08 балів (Табл.3.1). Відповідно до рейтингу найкращі позиції Україна займає за такими факторами як «Розвиток вищої освіти» – 32 місце, «Формування знань» та «Онлайн-креативність» – 39 місце, «Дослідження та розвиток» – 44 місце, «Венчурний капітал» – 64 місце. Однак, є і фактори, розвиток яких оцінюється низько та тягне нашу країну вниз по рейтингу, це – «Креативні товари та послуги», які отримали 95 місце, «Верховенство права» – 109 місце, «Інвестиції» – 121 місце, «Політична стабільність» – 123 місце [34].

Таблиця 3.1

Рейтинг міжнародного індексу інноваційності у 2020 році

<b>Країна</b>	<b>Місце у рейтингу</b>	<b>Оцінка</b>
Швейцарія	1	66.08
Швеція	2	62.47
США	3	60.56
Велика Британія	4	59.78
Угорщина	35	41.53
Польща	38	39.95
Україна	45	36.32
РФ	47	35.63
Білорусь	64	31.27

Примітка. Складено автором за даними Global Innovation Index 2020.

Місцевий економічний розвиток вимагає не тільки залучення приватних компаній, але й необхідної державної підтримки. Як вже було згадано вище, для

плідного функціонування стартапів на території країни, в тому числі нашої держави, необхідні певні умови, які має забезпечувати уряд. В першу чергу такими умовами є законодавчі проекти та політика стимулювання створення стартапів, яка буде мотивувати, а не відлякувати засновників. У Наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України “Про затвердження Положення щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків” 29 від 12.12.2018 р. № 1879 є визначення: “Стартап – проект, пов’язаний зі створенням та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності” [11, с. 69].

Існує також Постанова від 03.03.2021 №179 Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року, стратегічною ціллю 5 "Стимулювання розвитку інновацій" якого є розвиток стартапів як одного з елементів національної інноваційної системи; участь підприємців у процесі обміну досвідом між інноваційними центрами; збільшення обсягів венчурного фінансування українських стартапів з 510 млн. доларів США до 5 млрд. доларів США та підвищення місця України за Глобальним індексом інновацій із 45 до 30 [2].

Однак такій країні, як США все ж таки вдалось у 2018 р. ухвалити Закон «Про підтримку стартапів», який надав можливість учасникам програми виділити до 50 тис. дол., отриманих у межах Програми інноваційних досліджень малого бізнесу, на діяльність, пов’язану з комерціалізацією, зокрема такі послуги: аналіз ринку, захист інтелектуальної власності, розробку бізнес-моделей виходу на ринок. У 2019 р. до Сенату внесено також Закон “Про стартапи”, спрямований на заохочення зростання та життєздатності стартапів у США за допомогою низки змін в американській податковій, імміграційній та нормативній політиці [11, с.63].

Щоправда відсутність законодавчої бази в сфері стартапів не відмінняє їхнього існування та інколи навіть успішного функціонування. Відповідно до рейтингу Startup Ranking у 2021 році Україна налічує 322 стартапи та займає 40 місце за їх кількістю серед 202 перелічених країн [45].

Стартапи – це двигуни зростання. Щоб уникнути економічної стагнації, слід

шукати методи стимулювання конкуренції та сприяння трансформаційним підприємцям. Хоча важливо отримати підтримку на державному рівні, зусилля повинні бути зосереджені також і на місцевому рівні. Міста повинні розвивати програми, що заохочують підприємництво. Це є надзвичайно важливим для зростання на місцевому та національному рівні. Згідно рейтингу StartupBlink Ecosystem Report 2020 Україна займає 29 місце зі 100 країн із підсумковою оцінкою у 5.057 балів, а місто Київ займає 32 місце серед 100 інших міст, сприятливих стартап-екосистем, із загальним балом 9.712, до речі, у 2019 році Київ займав 34 місце, що говорить про покращення якості екосистеми між 2019-2020 рр. (Табл.3.2) [46]. Startup Blink збирає дані та створює звіти з 2014 року. Рейтинг складається на основі алгоритму, який враховує кількість стартапів у певному місці, наскільки вони стимулюють інновації та ділове середовище, в якому вони працюють.

Таблиця 3.2

Рейтинг стартап-екосистем за StartupBlink Ecosystem

Країна	Місце у 2020 році	Місце у 2019 році	Загальна оцінка
США	1	1	123.167
Велика Британія	2	2	24.406
Ізраїль	3	4	19.408
Канада	4	3	17.720
РФ	17	15	8.524
Індія	23	17	5.698
Україна	29	31	5.057
Болгарія	32	35	4.899
Румунія	45	38	3.537
Білорусь	63	55	1.038

Примітка. Складено автором за даними StartupBlink Ecosystem Report 2020

З минулого року Україна підскочила на дві позиції до 29-ї, ввівши її до 30 найкращих екосистем у всьому світі. За регіональним розділом, в європейському регіоні Київ займає 8 місце серед успішних стартап-екосистем. Цей рейтинг, про який багато європейських столиць можуть лише мріяти, відображає, наскільки сильною є місцева екосистема. Українська екосистема налічує 7 міст, що загалом зайняли місце

Дніпро, яке вперше з'явилося у 2020 році. Однак не все є позитивним, 5 українських міст, крім Києва, послабили свої позиції у рейтингу. Жодне українське місто за межами Києва не потрапило в топ-300, отож існує значна розбіжність між Києвом та іншими українськими містами (Табл.3.3) [46].

Таблиця 3.3

Рейтинг українських міст, як стартап-екосистем за StartupBlink Ecosystem

Місто	Місце у 2020 році	Місце у 2019 році	Місце в національному рейтингу	Загальна оцінка
Київ	32	30	1	9.712
Львів	354	299	2	0.452
Одеса	356	205	3	0.450
Харків	441	435	4	0.318
Тернопіль	724	678	5	0.122

Примітка. Складено автором за даними StartupBlink Ecosystem Report 2020

Українська екосистема стартапів справді надихає. Країна переживає економічні труднощі протягом декількох років, але їй все ще вдається створити технологію, яка може стати масштабованою та глобальною. Головною причиною успіху України є висока якість їх розробників, яких шукають багато іноземних компаній, або віддалено, або в місцевих центрах розвитку. Хоча вартість життя в Україні дуже низька за західними стандартами, а розробники добре платять іноземним клієнтам, багато з них відмовляються від цієї легкої готівки, вирішивши створити власний стартап. Якщо така ментальність буде продовжуватись, Україна вийде на шлях навіть більшого успіху та отримає провідну роль у глобальній стартап-екосистемі. Державний сектор, який не в змозі активно підтримувати місцеву екосистему, все ще користується плодами цього успіху, але йому доведеться продовжувати вдосконалювати інфраструктуру та якість життя, щоб його талановиті підприємці не залишали країну, особливо зараз, коли віза в Європу більше не потрібна, і Польща розумно відкриває свої двері для української імміграції. Витік мізків є основним ризиком, з яким стикається місцева екосистема, і роль державного сектора полягає в

тому, щоб правильно розіграти свої карти та переконатися, що є достатньо стимулів залишатися в країні.

Деякі приклади єдинорогів, що виникли в Україні, – Grammarly, Gitlab та Ahrefs. GitLab – це платформа DevOps, побудована як єдине сховище даних для розробки програмного забезпечення та інтеграції робочих процесів для забезпечення якості продукції. GitLab допомагає командам зменшити витрати на розробку, збільшуючи продуктивність розробників. Як найбільша у світі віддалена компанія, GitLab проклав шлях для інших підприємств, які пристосовуються до віддаленої роботи під час пандемії, і проконсультував понад 50 організацій щодо того, як підтримувати почуття культури, зв'язку та співпраці. У 2015 році GitLab залучила 1,5 мільйона доларів США від таких інвесторів як 500 Startups, CrunchFund, Sound Ventures by Ashton Kutcher, Liquid 2 Ventures, and Khosla Ventures. Пізніше, Khosla Ventures надала компанії ще 4 мільйони доларів США та вже в 2016 році стартап отримав інвестиції від компанії August Capital, Khosla Ventures та Y Combinator на суму 20 мільйонів доларів США. У 2017 році GitLab залучив 20 мільйонів доларів США, провідним інвестором став GV, 2018 рік запам'ятався тим, що стартап оцінили в 1,1 млрд доларів США і він отримав статус «Єдиноріг», залучивши 100 мільйонів доларів США від Iconiq Capital, GV та Khosla Ventures. Минулого року GitLab оцінили у 2,7 мільярда доларів США, згодом компанія зібрала ще 268 мільйонів доларів США, інвестуючи як інвестори Goldman Sachs, Iconiq Capital та Y Combinator. Слід зазначити, що серед інвесторів у GitLab немає українських компаній та фондів. Наразі стартап налічує 1309 співробітників (в 67 країнах світу) [82].

Американський журнал Inc. представив список найкращих компаній, до яких можна працювати в США на 2021 рік. До списку входять українські компанії Grammarly та GitLab [78].

До цього списку входить Grammarly, компанія, яка розробляє асистента з письма з англійської мови на основі AI. У 2009 році його створили Олексій Шевченко та Максим Литвинов з Києва. У 2017 році Grammarly зібрала 110 мільйонів доларів США під час першого раунду фінансування. Потім, у 2019 році, він забезпечив ще 90 мільйонів доларів США у другому турі та став єдинорогом. Загальна оцінка

Grammarly перевищує 1 мільярд доларів США. Сьогодні у компанії працює понад 400 працівників у Києві, Сан-Франциско, Нью-Йорку та Ванкувері [67].

У 2021 році Forbes склав список 500 найкращих роботодавців-стартапів. Це другий рейтинг Forbes такого роду, але критерії оцінки дещо змінилися через пандемію. Цього разу, замість того, щоб врахувати безкоштовні обіди та тривалі канікули, компанії оцінювались за тим, як вони підтримували своїх працівників під час карантину, організовували віддалену роботу та як вони будували спілкування та навчання. Список складено шляхом оцінки 2500 американських підприємств, що мають щонайменше 50 працівників, а редактори Forbes звернули увагу на репутацію роботодавців, задоволеність працівників робочим місцем та зростання співробітників [57]. У цей список також увійшли два українські єдинороги вже згадуваний нами єдиноріг GitLab, який зайняв 52 місце у цьому списку та Allset – 220 місце. Обидва стартапи також були присутніми в рейтингу минулого року.

Український стартап Allset, який ще не досяг статусу єдинорогу, але вважається одним із найперспективніших стартап-проектів, заснований Стасом Матвієнком та Анною Поліщук, зібрав 8,25 млн доларів США, як повідомляє TechCrunch. ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку) очолив раунд фінансування за участю Андрієсена Горовіца, Грейкрофта, SMRK VC Fund та Inovo Venture Partners, а новий раунд призвів до загального фінансування компанії до 16,6 мільйона доларів США. Allset – це послуга попереднього замовлення страв, де ви також можете отримати рекомендації щодо страв у певному ресторані. Завдяки пандемії коронавірусу компанія розширила можливості продукту. Зараз ресторани можуть запропонувати безконтактне отримання замовлення через платформу. Allset стягує з кожного ресторану, що пропонує цю можливість, комісію у розмірі 12 відсотків [26].

На підтримку створення місцевих стартапів, що працюють на місцевому рівні, молоді підприємці, які беруть участь у роботі, повинні отримати навчання та освіту від уряду чи відповідної організації, щоб вони мали необхідні навички для виживання. Це навчання та освіта можуть бути передані наступному поколінню, і, нарешті, це збільшує людський капітал у регіоні. Варто відмітити, що Україна посідає перше місце серед європейських країн за кількістю випускників технічних

навчальних закладів. Україна є однією з країн з найвищим рівнем грамотності та високим співвідношенням кількості випускників до університетів. Українські університети щороку забезпечують 16 000 кваліфікованих ІТ-спеціалістів та 130 000 спеціалістів загальної інженерної справи [55].

Згідно до AI Readiness Index від Оксфорду у 2020 році Україна була першим провайдером AI у Східній Європі. Це є міцною базою для розширення. У середньостроковій перспективі AI повинен стати основою змагання між країнами в середині двадцять першого століття, причому успіх України значною мірою залежить від її здатності скористатися значним поточним потенціалом AI в країні [24].

Тож важливим моментом, щодо покращення української стартап-екосистеми є також підйом України на сім пунктів у щорічному індексі легкості ведення бізнесу (Doing Business) Світового банку 2020 року, перемістившись із 71-го на 64-е місце, для порівняння у 2017 році вона займала 80-те місце серед 190 країн в рейтингу. Doing Business охоплює 12 сфер регулювання бізнесу – започаткування бізнесу, робота з дозволами на будівництво, отримання електроенергії, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інвесторів, сплата податків, торгівля через кордони, примусове виконання контрактів та врегулювання неплатоспроможності, Doing Business також вимірює норми щодо найму працівників та укладення контрактів з урядом, а отже значення цього індексу можна вважати одним із ключових показників, які характеризують державу як таку що готова йти на зустріч новоствореному бізнесу та всіляко сприяти розвитку стартапів [27].

Окрім того до основних недоліків запровадження стартапів в Україні варто віднести:

- відсутність механізму державного управління стартап-діяльністю;
- корумпованість органів державної влади, які пов'язані з залученням інвестицій в українську економіку;
- суттєвий рівень монополізації багатьох сфер бізнесу, як правило, представниками олігархічно-політичних кіл, які не зацікавлені в нових стартапах (особливо іноземних), оскільки вважають це прямою загрозою своєму монополізованому та часто низькоконкурентному бізнесу;



- значна тінізація, не публічний характер угод на ринку стартапів;
- низький якісний рівень відповідної інфраструктури (транспортної, фінансової тощо), що виступає в ролі додаткового стримуючого фактору для іноземних інвесторів (потенційних покупців стартапів);
- невисока якість стартап-освіти в Україні. Стартап-школи в Україні є, але часто підготовка в них зводиться до переповідання історій досягання успіху успішними стартаперами чи власниками діючого бізнесу з намаганням дати слухачам правильні відповіді на їхні питання з урахуванням галузевої специфіки бізнесу [8, с.155].

Отже, неодмінно існують проблеми, що передшкоджають належному функціонуванню стартапів, серед них: відсутність державної фінансової підтримки, корумпованість, низька якість освіти засновників у сфері професійної діяльності та фінансової грамотності, монополізація деяких внутрішніх ринків та відсутність державного регулювання даної сфери; однак, дані перепони можливо нівелювати, адже відповідно до проведеного нами дослідження, останніми роками Україна неухильно просувається як активний гравець світового технологічного ринку, адже вона намагається створити всі необхідні умови для сприятливої стартап-екосистеми, а українці прагнуть розвивати свою технологічну культуру та створювати кращі можливості для технологічних компаній:

- Розробка Постанови від 03.03.2021 №179 Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року, стратегічною ціллю №5 "Стимулювання розвитку інновацій" якої, є розвиток стартапів як одного з елементів національної інноваційної системи.

- Покращення позицій у світових рейтингах, таких як Global Innovation Index – 45 місце серед 131 країн, також StartupBlink Ecosystem Report 2020, де Україна займає 29 місце зі 100 країн із підсумковою оцінкою у 5.057 балів, а місто Київ займає 32 місце серед 100 інших міст; в рейтингу Doing Business Світового банку, де Україна піднялась із 71-го на 64-е місце, це також говорить про те.

- Присутність вітчизняних стартапів списоках 500 найкращих

роботодавців-стартапів (GitLab, який зайняв 52 місце у цьому списку та Allset – 220 місце) та наявність успішних стартапів, які досягли статусу єдинорогів, хоча таких поки що тільки 2, однак наразі існують та функціонують потенційні українські стартапи, які незабаром здивують нас своїм розширенням.

І оскільки віддалена робоча сила та цифрові операції стануть головними пріоритетами бізнесу в постпандемічній парадигмі, роль українських стартапів в постійних зусиллях з реструктуризації світової економіки та розвитку міжнародного бізнесу буде зростати ще більше.

### **3.2. Оцінка впливу ринку стартапів на економічний розвиток України**

У 2020 році в Україні з'явився один дуже важливий гравець, що змінить ситуацію на ринку венчурного капіталу та стартапів в країні – Український стартап-фонд (USF), який був запущений ще у 2019 році під егідою Міністерства фінансів України, але в 2020 році він став найактивнішим гравцем на етапах Seed and Pre-seed stages, керуючи виділення грантів від української держави на розробку інноваційних проєктів. У січні 2020 року був проведений перший день виступу, який фактично є частиною процесу розподілу фінансування для стартапів, а через рік, у січні 2021 року, відбувся 20-й ювілейний день виступу. Протягом 19 презентаційних днів 192 команди представили свої ідеї тендерному комітету, і 81 з них отримали гранти на суму понад 3 мільйони доларів США. Можливо, це стало найбільш активною фінансовою інвестицією в українські стартапи на ранній стадії інвестування [74].

Другою важливою подією став запуск Міністерством цифрової трансформації України проєкту 360 Tech Ecosystem Overview разом із провідними гравцями на ринку венчурного капіталу, такими як Український міст та Українська інтернет-асоціація. Інтернет-платформа, створена в рамках проєкту, повинна стати українським аналогом Crunchbase та Dealroom, зведених в єдине ціле, надаючи інформацію про два десятки вертикалей – від DeerpTech до Media та від HealthTech до EdTech [59].

Безсумнівно, 3 мільйони доларів США, які були розподілені Українським стартап-фондом у 2020 році, стали важливим стимулом та сигналом для місцевого

ринку. Однак основний обсяг інвестицій у 2020 році залучив більш зрілі проекти.

На третьому місці за обсягом залучених інвестицій знаходиться Preply, платформа для вибору репетиторів, заснована ще в 2012 році Кирилом Бігаєм, Сергієм Лук'яновим та Дмитром Волошиним, яка залучила додаткові 10 мільйонів доларів США у 2020 році для розвитку проекту в США, Канаді, Франції, Великобританії та ін. [80].

«Срібна медаль» дістається проекту Mobalytics, який також пов'язаний з навчанням, а саме – з онлайн-навчанням геймерів. У 2020 році Богдану Сухіку та Миколі Лобанову вдалося зібрати додаткові 11,25 мільйона доларів США, щоб розширити перелік доступних навчальних ігор, а також вдосконалити машинне навчання та аналіз даних, які використовуються для навчання «білкових» геймерів [70].

Нарешті, переможцем є Restream, який зібрав 50 мільйонів доларів США у 2020 році, і цей результат є чистою перемогою. Андрій Суржинський та Олександр Худа разом зі своєю командою розробили послугу для одночасного потокового передавання на 30 платформах: Youtube, Facebook, Periscope, Beam, Ustream, Twitch та інших. За період карантину та блокування користувацька база Restream зросла до понад 2 мільйонів стримерів, які запускають близько 8 мільйонів потоків на місяць. І навіть Всесвітня організація охорони здоров'я провела на цій платформі свій благодійний концерт, щоб підняти настрій на початку пандемії COVID-19 [71].

Ще 10 років тому інвестори в технології навіть не розглядали Східну Європу як вигідне місце для венчурного інвестування. Однак сьогодні ситуація значно змінюється навіть в порівнянні до результатів минулого року (Рис. 3.1). При аналізі основних показників стартап-ринку в Україні у 2019 році було виявлено, що у порівнянні з 2018 роком вартість VC-раундів збільшилась у 1,5 рази, в той час як кількість цих раундів залишилась майже такою, як і у 2018 році. Це говорить нам про те, що інвестори стали вбачати ще більший економічний потенціал в українських стартап-проектах. Також вражає зміна динаміки інвестування від бізнес-агелів, вартість таких угод в загальному збільшилась у 7 разів, так само збільшилась і кількість угод, що ще раз підтверджує поживлення інвестиційних процесів та

збільшення ділової активності в середині країні за допомогою стартапів.

Рис.3.2. Основні показники діяльності ринку стартапів в Україні у 2019 році, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними Ukrainian venture capital and private equity overview [25].

Також на ринку з'явилися такі технологічні стартапи, як Prezi, Transferwise, Bolt, GitLab та безліч фірм, що займаються аутсорсингом програмного забезпечення, і вони звернули увагу на Схід, що позначило регіон серйозним суперником у світі технологій. Якщо ж говорити в цілому і про ситуацію на сьогодні то, відповідно за даними DealBook of Ukraine: 2021, у 2020 році загальний обсяг приватних та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії досяг рекордних 571 млн. дол. США. Обсяг угод «насінного» раунду більш ніж подвоївся за рік до 42 млн. дол. США, а обсяг угод серії "А" зріс більш ніж у чотири рази до рекордних 119 млн. дол. США (Рис. 3.2).

Таку рекордно високу активність, незважаючи на глобальну пандемію COVID-19, можна розглядати як свідчення стійкості та адаптивності високотехнологічного сектору, що відповідає загальній глобальній тенденції [25].

Рис.3.2. Загальний обсяг приватних та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії у 2020 році, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними DealBook of Ukraine: 2021

За даними Української асоціації венчурних компаній, 90 відсотків інвестицій у 2020 році в українські новостворені підприємства надходять від іноземних інвесторів. Це пояснюється тим, що досвідчені інвестори в технічний сектор, який все ще рідко зустрічається в Україні, бачать величезний потенціал українських талантів та стартапів [75].

У 2020 році Верховна Рада України, беручи до уваги ключову роль технологій та інновацій у світовій економіці нового часу та потребу України залишатись конкурентоздатною на світовому ринку в період становлення цифрової економіки, маючи на меті стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні шляхом створення сприятливих умов для ведення технологічного та інноваційного бізнесу, залучення інвестицій, розбудови цифрової інфраструктури, залучення талановитих працівників з усього світу, стимулювання створення вітчизняних інноваційних продуктів в сфері інформаційних та інформаційно-комунікаційних технологій, формування в Україні економіки знань прийняла Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» [3].

Законопроект був підтягнутий спеціально для Дія City — це спеціальний правовий режим для IT-індустрії, який дозволить створити в Україні найпотужніший IT-хаб у Центральній та Східній Європі. У ньому не існуватиме меж для інвестицій, створення робочих місць чи розробки новітніх технологій (Табл.3.4). Українці та підприємці з усього світу матимуть можливість швидко реалізовувати найамбітніші інноваційні та бізнес-ідеї та ефективно їх впроваджувати [77]. Однією із головних цілей Дія City є стимулювання та створення вітчизняних стартапів (проектів), залучення інвестицій та ведення технічного та інноваційного бізнесу.

Таблиця 3.4

Особливі умови оподаткування технологічних компаній на території Дія City

<b>Податки за призначенням</b>	<b>Умови податків</b>
На працю	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 5% ПДФО;</li> <li>– ЄСВ 22% від мінімальної ЗП;</li> <li>– 1,5 % військовий збір;</li> </ul>
На компанію та учасників	<ul style="list-style-type: none"> <li>– 9% на «виведений капітал» або 18% на прибуток (об’єкт оподаткування обирається на розсуд компанії);</li> <li>– 0% на дохід фізичної особи, отриманий як дивіденди, якщо вони не розподілялися 2 і більше роки;</li> </ul>
Для стимулювання ангельських інвестицій	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Податкова знижка ( з податку на доходи фізичних осіб на суму інвестицій в українські стартапи);</li> <li>– 0% на дохід фізичної особи від продажу частки в стартапі, якщо володіли більше року</li> </ul>

Джерело: Офіційний сайт Дія City [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://city.diia.gov.ua>.

Україна може похвалитися також кількома інноваційними центрами, які концентрують потенціал розвитку. Наприклад, UnitCity у Києві та Харкові, а також Львів.Tech City у Львові забезпечують необхідну інфраструктуру для технічних компаній. Пропонуючи офісні приміщення, вони концентрують більшу частину

талантів у галузі розвитку в одному місці. У той же час вони також додають цінності, надаючи місце для взаємодій, спілкування, обміну ідеями та передачі знань для підвищення сфери.

Відповідно до *Ukrainian venture capital and private equity overview у 2020 році* найбільше раундів венчурного інвестування було завершено саме у галузі ІТ-розробок (розробка програмного забезпечення) (Рис.3.3). Однак в той же час розробка так званого «заліза», або апаратного забезпечення має негативну тенденцію до різкого спаду у 2019 році. Великим сектором для венчурних інвестицій в Україні також є онлайн-сервіси, фінансування яких зросло втричі з 55 млн. дол. США у 2018 році до 163 млн. дол. США у 2019. Що і не є дивним, адже під час пандемії фітнес-студії проводять віртуальні заняття, розважальні компанії пришвидшують програми VR, медичні зустрічі відбуваються в Інтернеті тощо.

Рис.3.3. Загальний обсяг приватних та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії у 2020 році за секторами, у млн дол. США

Примітка. Складено автором за даними DealBook of Ukraine: 2021

Особливо перспективною для розвитку стартапів в Україні на сьогодні є ІТ-галузь, вже зараз вона проявляє себе як одну із стратегічних напрямків поживлення національної економіки, особливо шляхом залучення інвестицій або створення відповідних умов, що сприятимуть їх появі, масштабуванню та функціонуванню вцілому. Згідно з доповіддю Бюро з покращення регулювання (BRDO), експорт ІТ-послуг у 2020 році зріс на 20,4% порівняно з попереднім роком, склавши 5,03 мільярда доларів США. Зростання технічного сектору контрастує із загальним зменшенням експорту товарів та послуг в Україні на 4,6% у 2020 р. ІТ є найбільш експортованою послугою в Україні, частка якої становить 8,3% в експорті товарів та послуг у країні на суму 60,4 млрд доларів США. Сума податків та зборів, сплачених до державного бюджету ІТ-галуззю у 2019 році, зросла на 28% порівняно з попереднім роком, досягнувши 16,7 млрд грн [55].

Наразі в Україні знаходиться 22 діючих ІТ-кластера. ІТ-кластери розвивають ІТ-екосистему міста і формують інноваційне середовище для технологічного бізнесу (Табл.3.5).

Таблиця 3.5

Рейтинг українських ІТ кластерів

<b>Розміщення ІТ кластеру</b>	<b>Кількість спеціалістів</b>	<b>Загальна додана вартість, млн дол. США</b>	<b>Кількість компанії, що діє на їх території</b>
Київ	76 000	-	80
Харків	31 000	962	483
Львів	25 000	1,051	461
Дніпро	16 000	435	378
Одеса	10 000	-	6
Запоріжжя	7 000	-	-
Миколаїв	4 000	-	2
Тернопіль	3 000	-	-
Херсон	3 000	-	16
Маріупіль	2 000	-	-
Івано-Франківськ	1 100	-	22
Хмельницький	1 000	-	9

Примітка. Складено автором за даними Ukrainian clusters.

Понад 22 міста України мають активні ІТ-кластери. Однак існує п'ятірка



провідних кластерів – Київ, Харків, Львів, Дніпро, Одеса, ця перевага великих міст стала з 2020 року. Цікаво, що почали активізуватися кластери в областях, наприклад в Маріуполі, Тернополі, Рівно, Кривому Розі [73]. Кластери мають різну регіональну спеціалізацію, деякі більше орієнтовані на вдосконалення технічної освіти у своїх регіонах або просування України за кордон, інші виступають як профспілки.

Fintech в Україні також не стоїть осторонь та створює великі можливості для реалізації своїх ідей молодим підприємцям. Все більше і більше нових компаній продовжують проростати на ринок, причому багато з них виходять на світовий ринок у формі стартапів. Це дуже позитивна тенденція, оскільки раніше Україна головним чином асоціювалась із аутсорсингом для світової ІТ-галузі. Вітчизняні фінтех-компанії створюють реальні продукти, які привертають увагу інвесторів. Це стимулює іноземні інвестиції та зрештою позитивно впливає на імідж України. Загалом в Україні існує багато факторів, що забезпечують ріст компаній та послуг Fintech. Країна має значне проникнення в Інтернет, включаючи мобільний Інтернет. Крім того, українці, як правило, в основному використовують традиційні фінансові інструменти: наразі 59,4 мільйона платіжних карток знаходяться в руках населення, причому понад 62% з них є активними та регулярно використовуються. На наш погляд, FinTech – чи не єдиний спосіб розвитку фінансової інклюзії в Україні. І це прекрасна можливість для компаній та стартапів реалізувати свої ідеї та розкрити потенціал [53].

За даними Venture Scanner, фінтех-компанії, які мають до 50 співробітників, становлять 73% ринку, тоді як компанії з 1-10 співробітниками оцінюють у 35% у всьому світі. На відміну від статистики стартапів на ранній стадії, розподіл компаній за штатом в Україні повністю відповідає світовим показникам. В Україні у фінтех-компаніях працює понад 4000 людей. Це близько 2,4% від загальної кількості зайнятих в ІТ-галузі України. На сьогоднішній день 57% компаній працюють виключно на внутрішньому ринку. Однак більшість із них – 73% – планують географічно розширюватися та починати працювати за кордоном. Більше того, майже 60% таких компаній планують потрапити туди вже цього року. Ряд компаній зазначили, що їхньому експорту перешкоджає відсутність міжнародних відносин,

незнання законодавства та незнання особливостей бізнесу та місцевого контексту на певних зовнішніх ринках. Респонденти звернули увагу на те, що в Україні відсутня підтримка для розвитку стратегії експорту, на відміну від країн із зрілими екосистемами [53].

В Україні близько 63% фінтех-компаній (як стартапів, так і зрілих компаній) також працюють, не залучаючи кошти сторонніх інвесторів. А для компаній, створених з 2018 року, цей показник перевищує 70%. Такі цифри, як правило, відповідають світовим тенденціям, тоді як деякі розбіжності можуть бути пов'язані з відносно невеликою кількістю фінтех-стартапів в Україні. Джерела фінансування компаній, що займаються збором коштів, розподіляються рівномірно між приватними інвесторами та фондами венчурного капіталу. При цьому майже п'ята компанія продовжує розраховувати виключно на власні кошти [53].

Вітчизняні фінтех-проекти надзвичайно приваблюють іноземних інвесторів. Вони готові інвестувати в українські фінтех-проекти або навіть повністю їх викупити. У грудні 2019 року стало відомо, що німецька компанія Snap придбала український фінтех-стартап AI Factory за 166 мільйонів доларів США. Випущена в 2018 році, AI Factory розробляла функцію, інтегровану в додаток Snapchat після угоди. Ця функція дозволяє редагувати фотографії, перетворюючи їх у відео. 500 Startups, а US venture fund та інші стартап-акселератори інвестують в технологічні стартапи на ранніх стадіях. Компанія пропонує середній чек у розмірі 150 тис. доларів США в обмін на 6% частку. Акселератор вже інвестував у чотири українські стартапи, а саме Talkable, YauPay, GitLab and KeenSystems [26]. Таким чином можемо зробити висновок, що українські стартапи користуються надзвичайною популярністю та є інвестиційнопривабливими, що позитивно впливає не лише на інвестиційний клімат нашої країни, але і на загальні економічні показники.

Отже, огляд українського ринку стартапів, його тенденцій та головних гравців, було виявлено значний економічний потенціал стартапів та їх здатність до позитивного впливу на не лише на економіку України, але і на міжнародний бізнес в цілому, адже у 2020 році, незважаючи на початок коронакризи, стартап-ринок України залучив більше коштів, ніж у попередньому році, загальний обсяг приватних

та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії досяг рекордних 571 млн. дол. США. Найперспективнішими галузями для залучення іноземних інвестицій в Україні вважається ІТ-сектор, експорт ІТ-послуг у 2020 році зріс на 20,4% порівняно з попереднім роком, склавши 5,03 мільярда доларів США, в той же час у 2020 році найбільше раундів венчурного інвестування було завершено саме у галузі ІТ-розробок (розробка програмного забезпечення), загальна вартість яких склала 272 млн. дол. США, що становить 47% всіх фінансових надходжень від венчурних інвесторів в технологічні компанії. Вітчизняні фінтех-компанії також привертають увагу іноземних інвесторів, частка яких становить 90% венчурних інвестицій. Незважаючи на те, що стартап-екосистема все ще знаходиться на стадії становлення та має ряд певних проблем, сприятливий режим регулювання в Україні, який особливо активізувався останнім часом з боку держави, та її продуктивна робоча сила дозволили принести відчутні економічні вигоди за допомогою відчизняних стартапів, що зробили країну одним із найперспективніших драйверів інновацій у світі.

### **Висновки до 3 розділу:**

Огляд українського ринку стартапів, його тенденцій та головних гравців, було виявлено значний економічний потенціал стартапів та їх здатність до позитивного впливу на не лише на економіку України, але і на міжнародний бізнес ввцілому, адже у 2020 році, незважаючи на початок коронакризи, стартап-ринок України залучив більше коштів, ніж у попередньому році, загальний обсяг приватних та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії досяг рекордних 571 млн. дол. США. Найперспективнішими галузями для залучення іноземних інвестицій в Україні вважається ІТ-сектор, експорт ІТ-послуг у 2020 році зріс на 20,4% порівняно з попереднім роком, склавши 5,03 мільярда доларів США, в той же час у 2020 році найбільше раундів венчурного інвестування було завершено саме у галузі ІТ-розробок (розробка програмного забезпечення), загальна вартість яких склала 272 млн. дол. США, що становить 47% всіх фінансових надходжень від венчурних інвесторів в технологічні компанії. Вітчизняні фінтех-компанії також привертають

увагу іноземних інвесторів, частка яких становить 90% венчурних інвестицій. Незважаючи на те, що стартап-екосистема все ще знаходиться на стадії становлення та має ряд певних проблем, сприятливий режим регулювання в Україні, який особливо активізувався останнім часом збоку держави, та її продуктивна робоча сила дозволили принести відчутні економічні вигоди за допомогою відчизняних стартапів, що зробили країну одним із найперспективніших драйверів інновацій у світі.

І оскільки віддалена робоча сила та цифрові операції стануть головними пріоритетами бізнесу в постпандемічній парадигмі, роль українських стартапів в постійних зусиллях з реструктуризації світової економіки та розвитку міжнародного бізнесу буде зростати ще більше.

## ВИСНОВКИ

Термін «стартап» відноситься до компанії на перших етапах її діяльності. Стартапи засновані одним або кількома підприємцями, які прагнуть створити товар чи послугу, на які, на їхню думку, є попит. Ці компанії починають з високих витрат, що зумовлено високою інноваційністю продукту, і обмеженого доходу, саме тому вони шукають капітал з різних джерел, таких як венчурні інвестори в обмін на частку акцій компанії. Стартапами можна назвати невеликі компанії, що орієнтовані на окремий продукт або послугу, які засновники хочуть вивести на ринок. Ці компанії, як правило, не мають повністю розробленої бізнес-моделі, і, що найважливіше, їм не вистачає достатнього капіталу для переходу на наступну фазу бізнесу. Основними життєвими циклами стартапу є піднесення («standup»), запуск («startup») та масштабування («scaleup»). Крім того, існує окрема категорія єдинорога («scaler»), дохід такого стартапу перевищує 1 мільярд доларів США, її часто називають завершальною, адже на даному етапі стартап вже має всі ознаки повноцінної компанії.

Оскільки стартапи за своєю природою є інноваційними, адже вони створюють нові цінності, шляхом модернізації, вдосконалення чи оптимізації, тим самим впроваджуючи нові методи чи процеси, продукти чи послуги, бізнес-моделі, які не використовувались раніше їх можна вважати інноваційними проектами відповідно до Статті 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» (від 14.01.2013). Існує багато способів та різновидів інвесторів, аби залучити кошти в інноваційні проекти, тому що інноваційність має позитиву кореляцію у збільшенні ринкової сили фірм, шляхом збільшення їх конкурентних переваг або зменшення витрат, що, як наслідок, збільшує можливості стартапів для підвищення їх ефективності та прибутковості. Стартап не може продовжувати своє існування без додаткового фінансування, тому він потребує залучення додаткового фінансування. Основними способами залучення коштів можна назвати традиційне банківське кредитування, правило 3F, краудфаундинг, інвестування венчурними фондами, залучення інвестицій за участі акселераторів, ангельське інвестування і, звісно, не варто знецінювати інвестування персональними

заощадженнями засновників проєктів та державну підтримку, яка також поширена у більшості країн.

Характер креативної економіки виражається економічною діяльністю, яка базується на дослідженнях та використанні творчих ідей, які мають високу додану вартість. Здатність поєднувати творчість із технологіями, знаннями та культурою є фундаментальною для протистояння економічній конкуренції, так що поява креативної економіки є альтернативою економічному розвитку. CreaTech-стартапи вносять свій внесок у суспільство, в основному, двома способами: вони створюють ринкову вартість (робочі місця, експорт тощо) та неринкові цінності, такі як внесок у ідентичність суспільства. За умови підтримки розвитку стартапів у сфері CreaTech, суспільства та культури можуть досягти ряду переваг, пов'язаних не тільки з розвитком самої креативної економіки, але й більш інноваційної та динамічної економіки загалом. Цей фактор призводить до підвищення добробуту, почуття спільності та глибшого почуття мети серед громадян. Правильна політична стратегія для зміцнення креативної діяльності стартапів може зробити багато для створення вигідного положення і розкриє весь потенціал держави. З огляду на руйнівні наслідки глобальної пандемії, залучення динамічних мислителів та лідерів є фундаментальним фактором не лише для відбудови, але й для побудови більш стійкої та креативної економіки.

70 екосистем, що створюють загальну вартість на суму понад 4 мільярди доларів США – міра, яка фіксує вартість стартапів, що фінансуються та виходять з екосистеми протягом двох з половиною років (2017 – перша половина 2019 рр). Це на 48% більше, ніж було виявлено минулого року, і майже вдвічі більше, ніж три роки тому. Проаналізувавши сучасний стан світового ринку стартапів було виявлено, що у 2020 році найбільша кількість венчурних раундів у всьому світі була успішно завершена саме у сфері пов'язаних з ІТ-технологіями (8471 угод), комерційними послугами (1322 угод) та стартапами, які задіяні у галузі охорони здоров'я та медичних технологій (1302 угод). Вже другий рік поспіль сім найкращих екосистем залишаються незмінними. Ці екосистеми перебувають у своїй лізі і мають загальну екосистемну вартість у 1,5 трлн. дол. США, що в 1,7 рази перевищує решту екосистем.

Кремнієва Долина зберігає статус-кво, посідаючи перше місце, і займає позицію з 2012 року. Взагалі, США може похвалитися не лише наявністю найкращої стартап-екосистеми, але і найбільшою кількістю провідних екосистем (14 стартап-екосистем) та «єдинорогів» у 2020 році із загальною кількістю – 228 стартапів. Основну конкуренцію США складає Китай, який, в свою чергу, налічує майже в два рази менше «єдинорогів» – 122 і лише 4 провідні стартап-екосистеми, які потрапили до світового рейтингу Global Startup Ecosystem Report.

Проаналізувавши основні тенденції на світовому ринку стартапів було виявлено наступне, розподіл стартапів за основними галузями допоміг виявити, що найбільше стартапів задіяно в галузі фінтеху – 7,3%, медичних послуг та охорони здоров'я – 6,8% та штучного інтелекту – 5%. Окрім стартапів у цих галузях, ринкову нішу також поступово захоплюють стартапи пов'язані з електронною комерцією, ігровою індустрією, робототехнікою та VR (Virtual reality). Найдорожчий єдиноріг на 01.04.2021 рік належить Китаю – це компанія AI Bytedance, яка надає послуги пов'язані зі штучним інтелектом та оцінюється в 140 млрд дол. США. Відповідно до загального аналізу портрету засновників, найчастіше засновниками є чоловіки від 50-59 років – 35%, однак найуспішніші стартапи згідно проведеного дослідження засновують у середньому в 45 років. Жінки-засновники стартапів щороку додають у кількості та збільшують загальну тенденцію до зростання з 2018 року (тоді 8% стартапів було засновано лише жінками). Загальними причинами для провалу стартапів називають: Проблеми з маркетингом (56%), Командні проблеми (18%) та Фінансові проблеми (16%).

При написанні кваліфікаційної роботи також було виявлено основні причини, які спонукають уряди до підтримки стартапів, а саме: орієнтованість стартапів на нові технології та передові інновації, створення нових ринків або повне трансформування старих, зростання кількості робочих місць у приватному секторі значно вище там, де висока активність розвитку стартапів, економічно вигідною перевагою стартапів для країни, в середині якої вони функціонують є залучення закордонних інвестицій, не менш важливою перевагою стартапів є посилення конкуренції на ринку, також стартапи приймають сучасні виклики та вирішують ряд проблем, тим самим вони є

корисним для суспільства не лише з економічної точки зору, але і соціальної важливості.

Огляд українського ринку стартапів, його тенденцій та головних гравців, було виявлено значний економічний потенціал стартапів та їх здатність до позитивного впливу на не лише на економіку України, але і на міжнародний бізнес ввцілому, адже у 2020 році, незважаючи на початок коронакризи, стартап-ринок України залучив більше коштів, ніж у попередньому році, загальний обсяг приватних та венчурних інвестицій в українські технологічні компанії досяг рекордних 571 млн. дол. США. Найперспективнішими галузями для залучення іноземних інвестицій в Україні вважається ІТ-сектор, експорт ІТ-послуг у 2020 році зріс на 20,4% порівняно з попереднім роком, склавши 5,03 мільярда доларів США, в той же час у 2020 році найбільше раундів венчурного інвестування було завершено саме у галузі ІТ-розробок (розробка програмного забезпечення), загальна вартість яких склала 272 млн. дол. США, що становить 47% всіх фінансових надходжень від венчурних інвесторів в технологічні компанії. Вітчизняні фінтех-компанії також привертають увагу іноземних інвесторів, частка яких становить 90% венчурних інвестицій. Незважаючи на те, що стартап-екосистема все ще знаходиться на стадії становлення та має ряд певних проблем, сприятливий режим регулювання в Україні, який особливо активізувався останнім часом збоку держави, та її продуктивна робоча сила дозволили принести відчутні економічні вигоди за допомогою відчизняних стартапів, що зробили країну одним із найперспективніших драйверів інновацій у світі.

І оскільки віддалена робоча сила та цифрові операції стануть головними пріоритетами бізнесу в постпандемічній парадигмі, роль українських стартапів в постійних зусиллях з реструктуризації світової економіки та розвитку міжнародного бізнесу буде зростати ще більше.



## СПИСОК БІБЛЮГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/JG1JN00A?an=3>.
2. Постанова від 3 березня 2021 р. N 179 Київ Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: [https://ips.ligazakon.net/document/KP210179?an=1&q=стартап&searchType=phrase&is\\_no\\_morph=false&lang=ua](https://ips.ligazakon.net/document/KP210179?an=1&q=стартап&searchType=phrase&is_no_morph=false&lang=ua).
3. Проект Закону про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.kmu.gov.ua/bills/proekt-zakonu-pro-stimulyuvannya-rozvitku-tsifrovoi-ekonomiki-v-ukraini>.
4. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. –М.: Альпина Паблишер, 2013. –616 с.
5. Карпенко А.В. Розвиток креативності людських ресурсів та креативної економіки в Україні / Карпенко А.В., Полежаєва К.В. // Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – 2018. – С. 269–271.
6. Коломеєць О.С. Роль бізнес-акселераторів у розвитку стартапів в Україні. Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2020 року / Упоряд. О. А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. С.210-213.
7. Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://static.ukrinform.com/files/1615459037-9230.pdf>.
8. Кудельський В. Е. Стартап в Україні: переваги та недоліки / В. Е. Кудельський // Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова. – 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

[http://old.univer.km.ua/doc/zbirniki/Zbirnik\\_tez\\_schorichnoi\\_zvitnoi\\_naukovo\\_konferentsii\\_naukovo-pedagogichnikh\\_pratsivnikiv\\_doktorantiv\\_ta\\_aspirantiv\\_2020.pdf#page=154](http://old.univer.km.ua/doc/zbirniki/Zbirnik_tez_schorichnoi_zvitnoi_naukovo_konferentsii_naukovo-pedagogichnikh_pratsivnikiv_doktorantiv_ta_aspirantiv_2020.pdf#page=154)

9. Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. – 188 с. – Київ.

10. Сакун А. В. Стартап – тренд сучасної економіки та освіти / А. В. Сакун, Т. І. Кадлубович, Д. С. Черняк // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми інтеграції освіти, науки та бізнесу в умовах глобалізації»: тези доповідей, м. Київ, 10 листопада 2020 р. – Київ: КНУТД, 2020. – С. 163-164.

11. Саліхова О.Б. Державна політика розбудови інноваційних стартапів в інтересах ендogenous розвитку економіки: кращі зарубіжні практики та рекомендації для України / Саліхова О.Б, Курченко О.О. // Український соціум. – 2020. – С. 57–80.

12. Самійленко Г. М. Креативна економіка: теоретичні засади та особливості її функціонування в умовах становлення нової економіки. // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2020. – С. 31–42. / Самійленко Г. М. // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2020. – С. 31–42.

13. Свадебна В. В. Бізнес-ангели як неформальні інвестори, їх характеристика / В. В. Свадебна // Science and practice: implementation to modern society. – 2020. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/download/2552/2430>

14. Серьогіна Д. О. Тренінг-курс «Start-up»: конспект лекцій для студентів заочної форм навчання освітнього рівня «бакалавр» за спеціальністю 051 – Економіка / Д. О. Серьогіна; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. – 92 с.

15. Ситник Н. І. Інструменти державної підтримки екосистеми стартапів: досвід країн Центральної та Східної Європи / Ситник Н. І. // Проблеми економіки. – 2020. – С. 55–63.

16. Смачило, В., Халіна, В., & Чайка, Д. (2021). Формування локальної стартап-екосистеми. Економіка та суспільство, (23). [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-23-9>

17. Труфанов С.А. Сравнительный анализ подходов к определению стартапа в России и в США// Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., № 2. 2020. [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/307>
18. Чепка В.В. Корпоративні акселератори: світовий досвід / Чепка В.В., Копаниця Я.І., Шеремет Б.О. – 2019. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: [https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32317/Siukf\\_19\\_197.pdf?sequence=1](https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/32317/Siukf_19_197.pdf?sequence=1).
19. Чернявська О. В. Стартап як об'єкт інвестиційного процесу: сутність та життєвий цикл існування / О. В. Чернявська, Л. В. Гнипа-Черневецька, Ван Чжицеюнь. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2017. – С. 121–123.
20. 2021 Silicon Valley Index [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://jointventure.org/download-the-2021-index>.
21. 2021 Small Business Trends // Guidant Financial. – 2021. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.guidantfinancial.com/small-business-trends/>.
22. 3D Printing Market Size, Share & Trends Analysis // Grand View Research. – 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/3d-printing-industry-analysis>.
23. Accelerate Startup Ecosystem Development [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://startupgenome.com>.
24. AI Readiness Index 2020 // Oxford. – 2020. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.oxfordinsights.com/government-ai-readiness-index-2020>.
25. DealBook of Ukraine: 2021 // AVentures Capital. – 2021. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: [https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/dealbook-of-ukraine-2021-edition?fbclid=IwAR280TEJR4pML\\_5evifVOqsXGJKlkA5uVb7VKR5y3VXBdfR1ciuakIq455I](https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/dealbook-of-ukraine-2021-edition?fbclid=IwAR280TEJR4pML_5evifVOqsXGJKlkA5uVb7VKR5y3VXBdfR1ciuakIq455I)

26. Diversity Report: 20 Percent Of Newly Funded Startups In 2019 Have A Female Founder // Crunchbase. – 2020. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://news.crunchbase.com/news/eoy-2019-diversity-report-20-percent-of-newly-funded-startups-in-2019-have-a-female-founder/>.

27. Doing Business 2020 // The World Bank Group. – 2020. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32436/9781464814402.pdf>.

28. E-Learning Market Size By Technology // Global Market Insights, Inc. – 2021. – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/elearning-market-size>.

29. Errko Autio. Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU Policy. Report Prepared for EU DG Growth. 2016. URL: [https://www.researchgate.net/publication/304659214\\_Entrepreneurship\\_Support\\_in\\_Europe\\_Trends\\_and\\_Challenges\\_for\\_EU\\_Policy](https://www.researchgate.net/publication/304659214_Entrepreneurship_Support_in_Europe_Trends_and_Challenges_for_EU_Policy)

30. Europe's start-up ecosystem: Heating up, but still facing challenges URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/technology%20media%20and%20telecommunications/high%20tech/our%20insights/europes%20start%20up%20ecosystem%20heating%20up%20but%20still%20facing%20challenges/europes-start-up-ecosystem-heating-up-but-still-facing-challenges-v4.pdf?shouldIndex=false>.

31. European startup monitor 2019/2020 URL: [http://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019\\_2020\\_21\\_02\\_2020-1.pdf](http://www.europeanstartupmonitor2019.eu/EuropeanStartupMonitor2019_2020_21_02_2020-1.pdf)

32. Financing start-ups and growth: Overview of funding instruments URL: [https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Downloads/financing-start-ups-and-growth-overview-of-funding-instruments.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=10](https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Downloads/financing-start-ups-and-growth-overview-of-funding-instruments.pdf?__blob=publicationFile&v=10).

33. Global Cleantech 100: Leading Companies and Themes in Sustainable Innovation // Cleantech Group. – 2020. – URL: <https://www.cleantech.com/the-global-cleantech-100/>.

34. Global Innovation Index 2020 report // Cornell University, INSEAD, the World

Intellectual Property Organization (WIPO). – 2020. – URL: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_gii\\_2020.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf).

35. Impact investing in the global creative economy URL: <https://gsgii.org/wp-content/uploads/2021/01/Creativity-Culture-Capital-Impact-investing-in-the-global-creative-economy.pdf>.

36. Life Sciences Outlook 2021: The Evolution Continues for Startup Funding // JPMorgan Chase. – 2021. – URL: <https://www.jpmorgan.com/commercial-banking/insights/life-sciences-startup-outlook?source=co/sp/ext/lsci/082420#infographic-text-version-uniqId1621644152240>.

37. Madaleno, Margarida, Nathan, Max, Overman, Henry G. and Waights, Sevrin (2021) Incubators, accelerators and urban economic development. Urban Studies.

38. Measuring COVID-19's devastating impact on America's creative economy // The Metropolitan Policy Program at Brookings. – 2020. – URL: [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/08/20200810\\_Brookingsmetro\\_Covid19-and-creative-economy\\_Final.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2020/08/20200810_Brookingsmetro_Covid19-and-creative-economy_Final.pdf).

39. NJORD Latvia: conditions of state support for start-ups in Latvia have been improved URL: <https://www.njordlaw.com/njord-latvia-conditions-state-support-start-ups-latvia-have-been-improved>.

40. Pierre Azoulay, Benjamin F. Jones, J. Daniel Kim, and Javier Miranda. Research: The Average Age of a Successful Startup Founder Is 45 / Pierre Azoulay, Benjamin F. Jones, J. Daniel Kim, and Javier Miranda // Harvard Business Review. – 2018. – URL: <https://hbr.org/2018/07/research-the-average-age-of-a-successful-startup-founder-is-45>.

41. Private markets year in review: 2020 venture capital investments URL: <https://insight.factset.com/private-markets-year-in-review-2020-venture-capital-investments>.

42. Shevaaz Khan, Sakshi Kothari. Dissertation of Startup Finance and Risk Controls. Global Journal of Management And Business Research, [S.l.], July 2020. URL: <https://journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/view/3181>.

43. Skawińska E, Zalewski RI. Success Factors of Startups in the EU—A Comparative Study. Sustainability. 2020; 12(19):8200. URL: <https://doi.org/10.3390/su12198200>
44. Startup Failure Rate: Ultimate Report + Infographic [2021] // Failory. – 2021. – URL: <https://www.failory.com/blog/startup-mistakes>.
45. Startup Ranking. – 2021. – URL: <https://www.startupranking.com/countries>.
46. StartupBlink Ecosystem Report 2020 URL: <https://drive.google.com/file/d/1QigrAt5KBRMVhIcbKkbxyYZuifahrMB/view>.
47. StartupBlink: Map and Directory of Startup Accelerators in Kiev, Ukraine URL: <https://www.startupblink.com/accelerators/ukraine>.
48. Tech Nation Report 2021 URL: <https://technation.io/report2021/#key-statistics>
49. Tech startup ecosystem in West Bank and Gaza: findings and recommendations (English). Washington, D.C.: World Bank Group. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715581526049753145/Tech-startup-ecosystem-in-West-Bank-and-Gaza-findings-and-recommendations>.
50. The CreaTech Report 2021 URL: <https://technation.io/the-createch-report-2021/#uk-trends>.
51. The Impact of Customer Relationship Management Systems on Dynamic Capabilities at Firms: An Application to the Banking Industry / Cristina Gallego-Gomez, Carmen De-Pablos-Heredero, José Luis Montes-Botella. // Journal of Global Information Management (JGIM). – 2021. – №29. – C. 103–122.
52. The projected economic impact of COVID-19 on the UK creative industries // Oxford Economics. – 2020. – URL: [https://www.creativeindustriesfederation.com/sites/default/files/inline-images/20200716\\_Oxford\\_E\\_Slides\\_new%20ACE%20data%20-%20Clean%20-%20with%20NEMO%20caveat.pdf](https://www.creativeindustriesfederation.com/sites/default/files/inline-images/20200716_Oxford_E_Slides_new%20ACE%20data%20-%20Clean%20-%20with%20NEMO%20caveat.pdf).
53. The Ukrainian Fintech Catalog // Ukrainian Association of Fintech and Innovation Companies. – 2019. – URL: <https://drive.fintechua.org/UAFintechCatalog19-en.pdf?>.

54. UBI Global World Rankings of Business Incubators and Accelerators 2019-2020 URL: [https://www.researchgate.net/publication/338992258\\_UBI\\_Global\\_World\\_Rankings\\_of\\_Business\\_Incubators\\_and\\_Accelerators\\_2019-2020](https://www.researchgate.net/publication/338992258_UBI_Global_World_Rankings_of_Business_Incubators_and_Accelerators_2019-2020).
55. Ukraine: the Home of Great Devs 2021 Tech Market Report 2021 // by Beetroot. – 2021. – URL: <https://drive.google.com/file/d/1xgqnVNXRAZCz28SX1aVf0mbnEEWqdInz/view>.
56. Urban crisis and multiple disruption: the invisible workers and dwellers of Silicon Valley // Technische Universität Wien. – 2021. – URL: <https://repositum.tuwien.at/handle/20.500.12708/16745?mode=full>
57. Офіційна сторінка журналу Forbes URL: <https://www.forbes.com>.
58. Офіційний інформаційний веб-сайт громадського сектору Сполученого Королівства URL: <https://www.gov.uk/coronavirus/business-support>.
59. Офіційний сайт 360 Tech Ecosystem Overview URL: <https://techecosystem.gov.ua>.
60. Офіційний сайт Abilitech Medical URL: <https://www.abilitechmedical.com>.
61. Офіційний сайт AI Bytedance URL: <https://ailab.bytedance.com>.
62. Офіційний сайт British Business Bank URL: <https://www.startuploans.co.uk>.
63. Офіційний сайт CB Insights URL: <https://www.cbinsights.com>.
64. Офіційний сайт Digi-Capital URL: <https://www.digi-capital.com>.
65. Офіційний сайт Fuel for Growth URL: <https://fuel4growth.vc>.
66. Офіційний сайт Global Entrepreneurship Monitor (GEM) URL: <https://www.gemconsortium.org>.
67. Офіційний сайт Grammarly URL: [https://www.grammarly.com/?q=brand&utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=brand\\_f1&utm\\_content=sa360test&utm\\_term=%2Bgrammarly&matchtype=b&placement=&network=g&gclid=CjwKCAjw47eFBhA9EiwAy8kzNM8MPNkFW2HQo0eFyh1IFKj1QHnj48rq\\_RI6Iy5tuAM38S8hMwJrZRoCzd0QAvD\\_BwE&gclsrc=aw.ds](https://www.grammarly.com/?q=brand&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=brand_f1&utm_content=sa360test&utm_term=%2Bgrammarly&matchtype=b&placement=&network=g&gclid=CjwKCAjw47eFBhA9EiwAy8kzNM8MPNkFW2HQo0eFyh1IFKj1QHnj48rq_RI6Iy5tuAM38S8hMwJrZRoCzd0QAvD_BwE&gclsrc=aw.ds)
68. Офіційний сайт J'son & Partners Consulting URL: <https://www.json.ru>.
69. Офіційний сайт La French Tech URL: <https://lafrenchtech.com/en/how->

france-helps-startups/credit-dimpot-recherche-en/.

70. Офіційний сайт Mobalytics URL: <https://mobalytics.gg>.

71. Офіційний сайт Restream URL: <https://restream.io/about>.

72. Офіційний сайт The Seed Enterprise Investment Scheme URL: <https://www.seis.co.uk/about-seis>

73. Офіційний сайт Ukrainian clusters URL: <https://ucluster.org/shkola-startapiv/top-ukrainski-it-klastery/>.

74. Офіційний сайт USF—Ukrainian Startup Fund URL: <https://usf.com.ua>.

75. Офіційний сайт UVCA (Ukrainian VC Association) URL: <https://uvca.eu/ua>.

76. Офіційний сайт Департаменту з питань бізнесу, енергетики та промислової стратегії Великобританії URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-energy-and-industrial-strategy>.

77. Офіційний сайт Дія City URL: <https://city.diia.gov.ua>.

78. Офіційний сайт журналу Inc. URL: <https://www.inc.com/best-workplaces>.

79. Офіційний сайт Світового Банку URL: <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD&country=>.

80. Офіційний сайт стартапу Preply URL: <https://preply.com/ua/>

81. Офіційний сайт статистичної компанії Statista URL: <https://www.statista.com/statistics/882615/startups-worldwide-by-industry/>.

82. Офіційний сайт українського стартапу GitLab URL: <https://about.gitlab.com>.

83. Офіційний сайт ЮНЕСКО URL: <https://en.unesco.org/news/cutting-edge-creative-economy-moving-sidelines>.

84. Офіційний сайт ЮНКТАД URL: <https://unctad.org/topic/trade-analysis/creative-economy-programme>.