

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра економічної теорії

Магістерська робота

Освітній ступінь –магістр

на тему: **«РОЗВИТОК СТАРТАП-ПРОЕКТІВ ТА ЕКОНОМІЧНЕ
ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ»**

Виконав: студент 2-го року
навчання

Спеціальності

051 Економіка

Победря Олександр Вікторович

Керівник: Скрипниченко М.І.,

д.е.н., професор

Рецензент к.е.н. Шумська С.С.

Магістерська робота захищена

з оцінкою _____

Секретар ЕК _____

«__» _____ 20__ р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ.....	5
1.1. Основні поняття економічного зростання та стартапів.	5
1.2. Нормативно-правове забезпечення функціонування стартап-проектів в Україні.	16
1.3. Зарубіжний досвід із забезпечення функціонування стартапів.	25
Висновки до розділу I	38
РОЗДІЛ 2. ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ.....	39
2.1. Економічне зростання в Україні та світі.....	39
2.2. Аналіз інноваційного потенціалу України.	47
2.3. Порівняння розвитку стартапів в Україні та світі.	56
Висновки до розділу II.....	63
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	64
3.1. Вплив становлення інноваційних стартапів на економічний розвиток в Україні.	64
3.2. Стратегія розвитку стартапів в Україні.	75
Висновки до розділу III	83
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	86

ВСТУП

Актуальність теми обумовлена тим, що сучасна економіка є інноваційною за своєю сутністю, оскільки ґрунтується на постійному потоці інновацій, на виробництві та експорті високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю і самих технологій. Країни, яким удалося налагодити постійний процес генерування нових знань та інноваційних ідей та їх перетворення на інноваційні продукти, сьогодні є найбільш ефективними, їм належить провідна роль у світовому господарстві. Як відомо, малий бізнес більш гнучкий, а отже швидше впроваджує інновації, генерує ідеї. Саме таким бізнесом є стартапи.

Багато вчених досліджувало таке явище як стартапи та інновації загалом, зокрема: В. Геєць, Л. Добрик, Й. Шумпетер, К. Макконел, Л. Рафікова, Л. Чередниченко, С. Бланк, та ін.

Метою дипломної роботи є дослідження поняття стартапів, тенденцій їх розвитку в Україні, впливу на економічний розвиток та шляхи розвитку стартапів в Україні.

До основних завдань дослідження належать:

- Визначити основні поняття економічного зростання та стартапів;
- Проаналізувати законодавство, яке забезпечує розвиток стартапів;
- Вивчити зарубіжний досвід зі створення умов для функціонування стартапів;
- Дослідити економічне зростання в Україні та світі;
- Провести аналіз економічного потенціалу України;
- Порівняти розвиток стартапів в Україні та інших країнах;
- Дослідити вплив стартапів на економічний розвиток України;
- Запропонувати стратегію розвитку стартапів в Україні.

Об'єктом дослідження є процес розвитку стартапів в Україні та їх вплив на економіку.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні засади щодо забезпечення формування та розвитку стартапів в Україні.

Під час написання дипломної роботи було використано такі **методи** дослідження, як: статистичний, монографічний, абстрактно-логічний, аналізу та синтезу.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у дослідженні важливості стартапів для соціально-економічного розвитку країни.

Практичне значення полягає у отриманих результатів з розвитку стартапів в Україні, їх впливу на економіку країни та розробки стратегії розвитку стартапів в країні. Це дослідження може бути використане для створення єдиної довгострокової стратегії розвитку країни.

Інформаційну базу дипломної роботи становлять нормативно-правові акти, монографії, наукові праці вітчизняних та закордонних учених, аналітичні матеріали періодичних видань тощо.

Апробація. Результати дипломної роботи апробовані на: III Міжнародному науково-практичному форумі «Бізнес, освіта і наука: вектори співпраці» (м. Київ, 8-10 квітня 2021 р.).

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, підрозділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

1.1. Основні поняття економічного зростання та стартапів.

Світ швидко змінюється і наразі найбільшими рушіями економіки є інновації, інформаційні технології, наука тощо. Стартапи можуть стати основою економічного розвитку та навіть економічного зростання. Щоб дізнатися про те чи це правда спочатку треба дізнатися, що таке стартапи та яка відмінність від традиційного бізнесу. Також обов'язково треба зазначити поняття економічного зростання та його відмінності від економічного розвитку.

Економічне зростання за своєю сутністю є найважливішою макроекономічною категорією, яка є показником не лише збільшення обсягів суспільного виробництва як такого, але ще й здатності економічної системи задовольняти потреби, які постійно зростають та підвищувати якість життя. Саме через це економічне зростання входить до низки основних цілей суспільства поряд з економічною ефективністю, свободою тощо.

Дуже важливим є те, що вперше в економічну науку різницю понять «економічне зростання» та «економічний розвиток» увів Й. Шумпетер. Як Й. Шумпетер описував у своїй роботі «Теорія економічного розвитку», «економічне зростання – це збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів та послуг з плином часу». У суспільстві, що переживає економічне зростання, товари та гроші рухаються назустріч один одному заздалегідь визначеними шляхами. Економіст називав такий рух «циркулярним потоком економічного життя». Також, вчений зазначав, що «економічний розвиток – це поява нових, раніше невідомих комбінацій ресурсів, іншими словами, інновація. Економічний розвиток порушує хід циркулярного потоку, породжуючи нові галузі виробництва, та припиняє існування застарілих» [1].

За Й. Шумпетером під новими комбінаціями можна розуміти: застосування нових методів виробництва; створення зовсім нового продукту;

створення нового майданчику або ринку збуту; створення нових форм організації фірми, а також отримання доступу до нового джерела ресурсів [1].

Можна подумати, що ідея Й. Шумпетера відрізняється від теорії Дж. М. Кейнса, яку той зазначив у відомій науковій роботі «Загальна теорія зайнятості, проценту та грошей». Проте ідея Дж. М. Кейнса – це саме теорія, яка детально описує явища, що характерні для циркулярного потоку. В тому сенсі, що це теорія, яка пояснює сутність економічного зростання, проте має досить обмежене використання для аналізу економічного розвитку, яке є не кількісною змінною, а більш якісною, як визначив Й. Шумпетер [1].

Отже, на основі теорії Й. Шумпетера можна зробити висновок, що економічне зростання – це більше кількісна зміна певних показників. А Економічний розвиток – це визначення ширше, воно передбачає не тільки кількісні, а також і якісні зрушення [1].

Багато інших науковців давали свої визначення економічного зростання. Нижче в табл. 1.1. представлені такі варіанти.

Таблиця 1.1

Найпопулярніші визначення «економічне зростання»

Визначення	Автор
«Економічне зростання – це результат розширеного процесу відтворення, який виражається в прирості національного продукту»	Т. Віторт
«Постійне зростання виробництва благ для задоволення людських потреб»	С. Кузнець
«Економічне зростання – це такі динамічні зміни в національній економіці, які характеризуються стійким розширенням масштабів виробництва національного продукту, підвищенням ефективності суспільного виробництва і зростанням на базі цього добробуту нації»	С. Юрій
«Зростання або реального обсягу ВВП, або реального обсягу продукції на особу населення»	К. Макконнелл, С. Брю
«Економічне зростання – це тенденції в розвитку економіки на основі інституціональних змін, що передбачають поліпшення кількісних і якісних показників економічного життя суспільства»	Л. Рафікова
«Економічне зростання – єдність кількісних, якісних і структурних змін обсягу суспільного продукту (ВВП) під впливом організаційних, економічних, мотиваційних, правових, інституціональних, інструментальних факторів, що є основною ознакою економічного зростання»	Л. Чередниченко

Продовження таблиці 1.1.

«Теорія економічного зростання має враховувати природні ресурси, політичні інститути, законодавство, а також політичні та соціальні фактори»	Б. Селігмен
--	-------------

Складено на основі [1].

Вчена Г.Я. Глуха зазначає, що в більшій мірі можна визначити, що є 3 підходи до визначення дефініції «економічне зростання». Перший підхід характеризує економічне зростання як зміну абсолютних кількісних показників. Наприклад, ВВП, величину золотовалютних резервів, національного багатства та доходу тощо [1]. Наприклад, до таких визначень відносяться поняття Кузнеця, Вітовта та Юрія.

В другому більше приділяється увага відносним кількісним показникам. Наприклад, це можуть бути ВВП на душу населення, споживання на душу населення, дохід на душу населення тощо [1]. До такого підходу чудово відносяться поняття від таких вчених як К.Макконел та С.Брю.

Ну а вже третій підхід більше ґрунтується на якісних показниках. Наприклад, таких як рівень розвитку інфраструктури, галузева структура економіки, рівень здоров'я людей, рівень освіти населення, ступені соціальної та політичної стабільності, розвиток різноманітних інститутів, стан екології, ще їх можна назвати чинниками економічного добробуту [1]. Л. Рафікова, Л. Чередниченко та Б. Селігмен спокійно лягають в основу третього підходу.

Тепер потрібно визначити, що ж таке «економічний розвиток». На нашу думку потрібно вказати, що дійсно співвідношення між економічними розвитком і зростанням є досить важливим визначенням. Ці дефініції є не тільки взаємопов'язаними, але й взаємозалежними. Як ми вже зазначали, що термін «економічне зростання» є вужчим ніж поняття «економічний розвиток». Проте також достатньо очевидним є те, що економічний розвиток не може існувати без економічного зростання. Економічне зростання є важливою складовою структури економічного розвитку [36].

Загалом, потрібно сказати, що економічний розвиток є головною стадією у процесі постійних економічних змін, еволюції панування суспільства. Доцент І.М. Червяков теж зазначає, що економічний розвиток не можна прирівнювати до економічного зростання, тому що, економічний розвиток – є зміною економіки взагалі як такої, перехід від одного її якісного стану до іншого, а економічне зростання – це лише просто вияв економічного розвитку. Одна з найбільш важливих характеристик економічного розвитку – це підвищення добробуту загалом усього населення, що визначається підвищеною матеріальною забезпеченістю. Також можна зазначити, що економічне зростання не обов'язково означає рівномірне та однакове поліпшення матеріальної забезпеченості всіх прошарків населення. Саме тому вчений зазначає, що поняття економічного розвитку та економічного зростання сумісні один з одним, але не рівнозначні [37].

Таким чином, економічне зростання закладає фундамент, тобто лежить в основі економічного розвитку. Оскільки ми визначили, що економічний розвиток є більше якісною характеристикою, а економічне зростання – кількісною, то можна стверджувати, що тут спрацьовує діалектичний закон переходу кількості в якість. Також, Червяков зазначає, на сьогоднішній день просто стрімке нарощування економічного зростання не може служити гарантією підвищення добробуту людей, а економічне зростання – це не може бути самоціллю, а лише засобом розвитку. Загалом він запропонував вищезгадані різниці між категоріями «економічний розвиток» та «економічне зростання» [37].

Також, деякі вчені погоджуються в вище згаданих різницях між поняттями. Але вони наводять наступні свої приклади: інтенсивне зростання, яке досягається за рахунок більш продуктивних ресурсів – це теж якісна зміна [1].

Також варто звернути на думку вчених, які акцентують на єдності кількісних, якісних і структурних змін обсягу ВВП під впливом певних економічних, організаційних, правових, мотиваційних, інституціональних та

інструментальних факторів, що є основною ознакою економічного зростання [1]. Окрім цього, у праці Ф. Акобірова наголошується на економічному зростанні як рухливому процесі структурного покращення макроекономічної системи, що показує позитивну зміну як кількісних так і якісних показників її розвитку в часі і виявляється у підвищенні ступеня задоволення не тільки суспільних, а й індивідуальних потреб [1].

На думку науковця В. Чаплюк, ще й обов'язково потрібно враховувати, що на відміну від традиційного зображення економічного зростання як результату показника темпів зростання ВВП безвідносно до його структури, економічне зростання чудово пов'язане з його регулюванням [1].

О. П. Хаєцька визначає, що існують певні фактори що впливають на економічне зростання, наприклад: інституційні, соціальні, культурні, політичні, але основними є фактори попиту, пропозиції та розподілу. Водночас економічне зростання в державі (збільшення обсягів виробництва) досягається завдяки збільшенню кількості чинників виробництва та покращенню ефективності їх застосування [2].

На основі цих чинників науковець прийшла висновку, що можна відокремити екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання. Перший обумовлений збільшенням виробництва товарів і послуг на основі збільшення кількості факторів щодо технології, другий - збільшення виробництва базується на ефективності використання ресурсів, збільшується продуктивність праці [2].

З кожним роком інновації все більше охоплюють наше життя. Завдяки ним країни можуть вирватись із тих, що розвиваються до розвинутих. Інновації є важливим сучасним фактором економічного зростання. На нашу думку стартапи можуть стати вагомою частиною інновацій, які будуть давати певні досягнення нашій країні на світовій арені.

Багато науковців, асоціацій вкладають свій сенс та своє розуміння в дефініцію «Стартап». Пропонуємо ознайомитись із найцікавішими та найбільш доцільними із них. Ці поняття зображені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Деякі визначення поняття «Стартап»

Автор	Визначення
С. Бланк, Б. Дорф	«Стартап – це тимчасова структура, що займається пошуком масштабованої, відновлюваної та високоприбуткової бізнес-моделі.»
П. Грехем	«Стартап – це компанія, розрахована на швидке зростання.»
Е. Рис	«Стартап – будь-яка новостворена організація, яка спеціалізується на розробленні нового продукту або послуги в умовах надзвичайної невизначеності»
Адміністрація малого бізнесу США	«Стартап – це бізнес, який зазвичай орієнтований на технології та пов'язаний з високим потенціалом до розвитку.»
Європейська мережа стартапів	«Стартапом вважається незалежна організація, яка молодша п'яти років і спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного, технологічного продукту з високим та швидким зростанням.»

Складено автором на основі [3, 4]

Як можемо бачити з таблиці, хоча вчені розходяться у своїх поглядах на сутність стартапу, серед його характеристик, як правило, відзначають: тимчасовість існування; через певний проміжок часу успішний стартап стає повноцінною компанією і може бути проданий або стати частиною існуючої компанії як підрозділ; орієнтація на розробку інноваційного продукту, який відповідає певним потребам ринку; можливість масштабування бізнесу та наявність високого потенціалу розвитку (3-4 місяці, а у випадку високотехнологічного бізнесу - до одного року); нестабільне становище на ринку та невизначеність існування [6].

Стартапи будують свій бізнес на інноваціях, які можуть бути глобальними (світовими інноваціями), а також ще й локальними (тобто, бути інновацією в певній країні, галузі, або навіть ринку, проте вони не можуть бути інноваційною на інших ринках). Основною відмінністю стартапів є те, що через

силу особливостей ринку, компанія сподівається на швидке зростання. Саме через таку причину не всі новостворені фірми можуть вважатися стартапами [6].

Сфера діяльності, спосіб чи джерело залучення інвестицій, технології, кінцевий продукт – всі ці характеристики не мають великого значення. Існує думка, що основною і головною відмінною рисою стартапу є - зростання, і все, що пов'язане з поняттям «стартап», в першу чергу так чи інакше пов'язане із зростанням.

Загалом можна визначити декілька ознак стартапів. Найбільш основні зазначені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3.

Основні ознаки стартапів

Ознака	Сутність ознаки
Застосовуються інноваційні методи управління й організації	Крім початкового капіталу, проект спирається на ентузіазм засновників та інноваційність ідей. Підґрунтям для створення стартапу зазвичай слугує актуальна проблема (інформаційна, наукова, соціальна, комерційна)
Короткий період існування	Число операцій та угод, як і число публікацій у ЗМІ, незначне та не дозволяє скласти враження або прогнозувати перспективи співробітництва. Контрагенти та потенційні партнери не мають достатньої інформації про стартап
Проект активно презентується на тематичних і професійних форумах	Просувається через ЗМІ, здійснюється робота щодо залучення уваги та зацікавлення інвесторів, при цьому завжди позиціонується як «перспективний початківець»
Формуються передумови для економічного розвитку проекту	Проект активно освоює цільову аудиторію та відповідний ринковий сегмент

Складено автором на основі [6].

Після зазначених вище ознак варто розглянути різницю між звичайним (традиційним) бізнесом та стартапами. Досить ґрунтовний аналіз в цьому плані

провів вчений Добрик Л.О. В табл. 1.4. представлені його погляди з нашими корегуваннями.

Таблиця 1.4.

Порівняння стартапів та традиційного бізнесу

Показники	Стартап	Традиційний бізнес
Масштаб	Як правило, стартапом можна йменувати ту компанію, яка потенційно може показати зростання в капіталізації та легко масштабується	Дуже часто зростання традиційного бізнесу має обмеження у: розмірах ринків та властивістю бізнес-моделі швидко і легко масштабуватися
Інновації	Інновація є головним і обов'язковим моментом, якщо інновації немає, то досить ймовірно, що стартап не зможе конкурувати за значну частку ринку	Наявність інновацій необов'язкова, але якщо вона присутня, то допомагає знизити витрати, збільшити прибуток. Також інновації, як правило, належать стороннім компаніям
Прибуток	Основною метою є створення продукту, який не тільки сподобається споживачам, а й завоює ринок. Якщо ця мета буде досягнута, то й прибуток компанії буде значним.	Отримання і збільшення виручки і прибутковості є головною метою традиційного бізнесу.
Темпи зростання	Стартап-компанії мають на меті рости якомога швидше, тим самим вони утворюють світову унікальну бізнес-модель, яку можна досить успішно відтворити в світових масштабах. Компаніям досить важливо бути не стільки першими, а скільки швидкими і гнучкими	Зростання традиційного бізнесу відбувається в міру необхідності, оскільки його пріоритетним завданням є отримання прибутків. Але зрештою бажання зростати – є природним для компаній.
Джерела фінансування	Стартап-компанії часто покладаються на інвестиції навіть не намагаючись запуснути працюючу схему монетизації, яка може допомогти перетворити їхній проект в працюючий і прибутковий бізнес.	Традиційний бізнес, зазвичай, запускають завдяки особистим заощадженням; допомоги родичів, друзів чи знайомих; коштів інвесторів або навіть банківських кредитів.

Складено автором на основі [6].

Отже, згідно з вище наведеною таблицею, ви можете спостерігати порівняння стартапів та класичного бізнесу за такими основними критеріями: Масштаб, прибуток, джерела фінансування, інновації, темпи зростання. Звісно, що можна виділити набагато більше, але на нашу думку саме ці показники є найбільш доцільними.

На нашу думку також варто виділити стадії розвитку стартапів. Дослідниця Анастейша Галаджій зазначила, що існує 7 стадій життєвого циклу стартапів: Ідея, Friends&Family and Angels, Pre-seed (передпосівна), Seed (посівна), Ранній етап запуску, етап зростання та етап випуску [37]. Отже, розглянемо більш детально ці стадії:

Перша стадія - Стадія ідеї. Кожна підприємницька діяльність починається з ідеї. Незалежно від того, як вона виникла - під час мозкового штурму з друзями чи колегами, або щось вразило засновника, коли він найменше цього очікував - це наріжний камінь кожного бізнесу. Але, на жаль, не кожен "грандіозний дизайн" не є ні новим, ні інноваційним. Щоб уникнути помилки, випустивши продукт чи послугу, які нікому не потрібні чи не потрібні, треба переконатися, що ця ідея на «мільйон доларів» справді може змінити щось. Треба проводити ретельне дослідження, щоб з'ясувати, чи ця ідея свіжа і може принести справжню цінність, щоб уникнути створення ще одного плагіату чи посереднього товару / послуги [38].

Другою є стадія Friends & Family, and Angels. Ця стадія настає тоді, коли власних грошей не вистачає, починається пошук джерел фінансування. "Друзі та сім'я" - це інвестиційний раунд, коли родичі засновника забезпечують кошти для стартапу. Як правило, це люди, яких засновники вже мають давні та міцні стосунки. Одночасно з раундом "Друзі та сім'я" ви можете попросити інвесторів (або просто ангелів) фінансувати ваш бізнес. Вони дещо відрізняються від ваших друзів та членів сім'ї [38].

Ангельські інвестори або просто ангели (або їх також називають приватними інвесторами) - це заможні особи або група з них, які мають готівку (або активи) понад 1 мільйон доларів і можуть інвестувати в стартапи в обмін

на власний капітал компанії. Вони можуть бути колишніми підприємцями, які хочуть вкласти свої гроші в перспективне підприємство [38].

Як правило, "Друзі та сім'я" та "Ангели" - це початковий етап, коли засновник хоче вивести свій продукт на ринок, але потребує сторонньої підтримки. З наявним бізнес-планом та новою фінансовою підтримкою ви тепер можете працювати над прототипом вашого продукту, який можна натиснути [38].

Третьою є стадія Pre-seed Startup. Загалом це фаза, коли підприємець вимагає додаткових коштів для підтримки свого стартапу. Наприклад, дуже важливо провести перевірку ринку. З цієї точки зору, цей етап є ключовим, оскільки він дає відповіді на запитання: чи дійсно продукт потрібен людям? Що йому не вистачає? Та інші [38].

Щоб відповісти на всі їх, вам потрібно створити мінімально життєздатний продукт, також відомий як MVP, який є перевіреним інструментом для перевірки ідеї. MVP - це представлення Вашого продукту з необхідними функціями, щоб задовольнити тих, хто першим користується [38].

Мінімально життєздатний продукт надає загальне розуміння того, куди рухається стартап, і що слід змінити або додати прямо зараз, а також те, що чудово працює з точки зору продукту [38].

Ще однією стадією є The Seed Stage (посівна). Назва говорить сама за себе. Цей етап говорить про те, що власники вже підтвердили свою ідею. Даний продукт уже регулярно приносить дохід, а сам стартап залучає нових клієнтів [38].

Стартапи на початковій стадії тяжіють до інвестиційних фірм, а не до окремих інвесторів. А власники бізнесу можуть залучати інвестиції за допомогою цих установ. Наприклад, VC (або венчурні капіталісти) можуть охоче надавати гроші для стартап-компаній. Більше того, вони можуть надати компанії цінний досвід, людські ресурси, офісні приміщення і навіть направити вас на наступні етапи розвитку стартапу тощо. Як правило, за це все інвестори можуть попросити частку стартапу [38].

Наступною стадією є Early-Stage Startup. Стартапи на ранніх стадіях - це компанії, які вже з'ясували, яка модель бізнесу для них працює. Вони приносять очікуваний дохід, мають клієнтів, залучають нових, але їм потрібно масштабуватись, щоб задовольнити зростаючий ринковий попит. На цьому етапі вони можуть розпочати фінансування круглих серій. Стадія запуску на ранніх стадіях включає Series A, Series B та інші серії. Вони служать важливими етапами для стартапів на шляху до широкого успіху. На цьому етапі, щоб залучити кошти, стартапу потрібно надати інвесторам доказ того, що у вашого стартапу вже є стабільний потік доходів, клієнти та дієва ділова стратегія [38].

Під час серії фінансування стартапи на ранніх стадіях можуть покластися на значну допомогу інвесторів для досягнення нових вершин, задоволення ринкового попиту або навіть завоювання нових ринків [38].

Шоста стадія – стадія зростання. На етапі зростання компанії вже досить успішні. Підприємці мають кілька нових варіантів, як забезпечити наступний фонд - інвестори, банківські позики. Банки надають деякі хороші переваги, наприклад, вони можуть позичити стартапам гроші з низькими відсотками, і вони не вимагають взамін власного капіталу компанії [38].

Ну і остання сьома стадія – це стадія Виходу (випуску). Стартап-компанія має кілька офісів, можливо, навіть не тільки в одній країні. Товар або послуга настільки міцно закріпили свої позиції на ринку, що наразі вони стали невід'ємною частиною життя клієнтів стартапу. А зараз настав час IPO або первинної публічної пропозиції. Це завершальний етап розвитку стартапу. IPO - це перший раз, коли стартап (приватна компанія) робить свої корпоративні акції загальнодоступними для придбання [38].

Це дозволяє стартапам залучати кошти державних інвесторів, а це означає, що приватний статус компанії стає відкритим, а його акції стають доступними необмеженій кількості інвесторів. Є кілька причин, чому стартап може розглянути цей варіант для запуску. Первинна публічна пропозиція допомагає компанії залучити довгострокові інвестиції для бізнесу, підвищити

престиж компанії. Також ІРО дозволяє існуючим акціонерам продати свої акції [38].

Отже, в цьому пункті ми з'ясували, що означає економічне зростання, економічний розвиток. А також розглянули декілька визначень поняття «Стартап», його сутність та стадії розвитку стартапів. Також, проаналізувавши різноманітні наукові роботи ми дійшли висновку, що стартап-проект та стартап це тотожні поняття, тому спрощено будемо називати «стартап».

1.2. Нормативно-правове забезпечення функціонування стартап-проектів в Україні.

Для України зараз в пріоритеті є побудова ефективного механізму для розвитку інновацій та передових технологій, які швидкими темпами радикально змінюють цілі сектори економіки.

Для сталого розвитку держави загалом повинні бути створені сприятливі умови для створення та функціонування інноваційних компаній, розвитку національної інноваційної системи та привабливості інвестиційних фондів у галузі інновацій. Структурні елементи національної інноваційної системи та правове регулювання їх функціонування в Україні не об'єднані в єдину структуру, тому результати цих елементів не пов'язані між собою, що підвищує ефективність національного виробництва товарів (послуг) та посилює їх конкурентоспроможність за рахунок впровадження наукових досліджень, дослідження та науково-технічні (експериментальні) розробки.

С. Глібка визначає, що проблеми сформувались завдяки певним факторам, які з тих чи інших сторін мають створювати та розвивати інноваційну систему та викликані наступним [7, с.66]:

- недосконалістю законодавчої бази в частині розвитку інноваційної діяльності;

- відсутністю чіткої державної стратегії інноваційного розвитку України (та місцевих стратегій), що спричиняє проблеми з визначенням і практичною реалізацією пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;
- неякісне інституціональне середовище – правова невизначеність;
- слабкий рівень захищеності прав інтелектуальної власності,
- відсутність ефективної та розгалуженої інноваційної інфраструктури,
- високий рівень корупції, це ускладнює отримання інвестицій в науковій сфері та надає негативну репутацію нашій науці.

У разі належного регулювання національної інноваційної системи можна вирішити вище згадані проблеми. Перш за все, таке регулювання визначається законодавчою базою, яка повинна чітко визначати природу стартапів, процес їх створення та функціонування стартапів [7, с.67].

Дійсно, спершу варто звернути увагу на те, що у вітчизняному законодавстві на даний момент немає поняття термін «стартап». Саме тому регулювання діяльності таких компаній відбувається у рамках законів та інших нормативно-правових актів, які стосуються окремих напрямів та особливостей діяльності стартапів [8].

Це є однією з основних проблем, тому, що досить важливо зазначити в законодавстві чітке визначення «стартап». Ми вже зазначали в роботі, що в світі немає єдиного стандарту, єдиної правильної думки, якою ж має бути дефініція. Припускаємо, що саме з цим пов'язана відсутність поняття в законодавстві. Проте, не можна забувати про відсталість нашого законодавства від світових реалій. Хоча в законах і не прописане поняття стартапу, проте в деяких документах ми можемо зустріти його визначення. На законодавчому рівні термін «стартап» розкривається тільки у «Положенні щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків», затвердженому Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 12.12.2018 року №1879. Це положення зазначає, що «стартап – проект, пов'язаний зі

створенням та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності» [9].

До того ж, термін «стартап» виник у законопроекті України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового режиму» (реєстровий номер 2615) стартап визначено як «новостворений суб'єкт господарювання (юридична особа або фізична особа - підприємець), який ще не визначився з формою оподаткування» [10].

Проте, дане поняття не включає в себе таке явище як інновації, тому ми сміливо можемо назвати його некоректним та відкинути його. Нормативно-правову основу ведення діяльності стартапів та інвестиційної діяльності в Україні становлять законодавчі акти, наведені в табл. 1.5.

Таблиця 1.5.

Закони, які регулюють діяльність стартапів в Україні

Нормативно-правовий акт	Його сутність
Закон України «Про підприємництво»	Визначає загальні правові, економічні та соціальні засади підприємницької діяльності (підприємництва) громадян та юридичних осіб на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки
Закон України «Про інвестиційну діяльність»	Визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України.
Закон України «Про режим іноземного інвестування»	Визначає особливості режиму іноземного інвестування на території України, виходячи з цілей, принципів і положень законодавства України.
Закон України «Про інноваційну діяльність»	Визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом
Закон України «Про наукові парки»	Закон регулює правові, економічні, організаційні відносини, пов'язані із створенням та функціонуванням наукових парків, і спрямований на інтенсифікацію процесів розроблення, впровадження, виробництва інноваційних продуктів та інноваційної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.
Закон України «Про авторське право та суміжні права»	Закон охороняє особисті (немайнові) і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані із створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення (суміжні права)

Закон України «Про захист персональних даних»	Закон регулює правові відносини, пов'язані із захистом і обробкою персональних даних, і спрямований на захист основоположних прав і свобод людини і громадянина, зокрема права на невтручання в особисте життя, у зв'язку з обробкою персональних даних.
---	--

Продовження таблиці 1.5.

Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»	Закон регулює відносини, що виникають у зв'язку з набуттям і здійсненням права інтелектуальної власності на винаходи і корисні моделі в Україні.
---	--

Складено автором на основі [11,12].

Діяльність людей, які створюють стартапи, дещо схожа на підприємницьку. Тому варто зазначити, що таке «підприємництво». На це питання дає чітке визначення Закон України «Про підприємництво». Отже, згідно вище згаданого закону, «підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична і на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку». Така діяльність ведеться фізичними та юридичними особами, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності обов'язково у порядку, встановленому законодавством [11].

Також, варто зазначити, що це далеко не єдині закони, які регулюють діяльність стартапів. Не варто забувати про Господарський та Цивільний кодекси, постанови Кабінету Міністрів, міжнародні договори та інші нормативно-правові документи.

Теоретично, Господарський кодекс містить в собі глави, які мають регулювати діяльність стартапів, підприємств та інших суб'єктів господарської діяльності. Наприклад, такими главами є: Глава 7 Підприємство – зазначаються основні поняття підприємства; Глава 9 Господарські товариства – вказано порядок створення господарських товариств, їх види тощо; Глава 14 Майно суб'єктів господарювання – визначається правовий режим майна, прибуток суб'єктів, цінні папери тощо. Названі далеко не всі глави та статті, проте це основні [13].

Але, варто зазначити, що не потрібно покладатися на Господарський кодекс. На нашу думку, що він є далеко неповним. Як правило, кодекси приймаються з метою полегшення регулювання певної діяльності (в нашому випадку господарської), тобто кодекс має об'єднувати в собі багато нормативно-правових актів і скасувати їх юридичну силу після прийняття. Проте, у випадку з Господарським кодексом, то цього не було зроблено. Наразі, в Україні паралельно функціонує низка інших законів, наприклад, Закон України «Про підприємництво». Він не був скасований, а отже залишився спеціальним. Спеціальні закони мають вищу юридичну силу, ніж загальні.

Саме тому, коли ми звертаємось до законодавства в плані регулювання функціонування стартапів, то варто посилатися на інші закони. Хоча, варто зауважити, що спеціального закону стартапи досі не мають. І це ще одна не вирішена проблема.

До позитивних зрушень в нормативно-правовому регулюванні діяльності стартапів можна назвати прийняття Розпоряджень КМУ «Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року», «Про схвалення Національної експортної стратегії», «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року», тощо [14]. Ці документи дозволять збільшити частки підприємств, які займаються інноваціями та винахідництвом, прикладними дослідженнями та науково-технічними розробками. Наприклад, малих, насамперед – поза державним сектором та збільшити доходи від продажу та використання (в першу чергу експорту) інтелектуальної власності, наукомісткої продукції [14].

Протягом 2013-2018 років в Україні схвалено близько сорока стратегічних документів, які стосуються розвитку інновацій в тій чи іншій сфері. Їх аналіз показує, що всі документи включені в підтримку інновацій у кожній галузі. Можна лише звернути увагу, що всі ці документи так і не були реалізовані в повній мірі. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012-2021 роки визначено постановами КМУ

№294 від 12 березня 2012 р., № 397 від 17 травня 2012 р. та постановою КМУ № 1056 від 28 грудня 2016 р. Також, варто зазначити, що інформація щодо цільових державних програм на сайті МОНу не оновлювалась із 2012 р [14].

Досить важливою стадією переходу стартапу від, так званої, «ідеї» до реального бізнесу, який має потенціал колись стати відомою та прибутковою компанією, є легалізація такого проекту його засновниками. В першу чергу, варто визначити організаційно-правову форму, яка на певному етапі є найбільш придатною для цього проекту. [8].

Бояринова визначає, що «організаційна (організаційно-правова) форма передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності та способів розмежування у підприємствах окремих форм власності і управління майном». Науковець запропонував декілька форм для стартапів. Як аргумент, він навів те, що стартап, зазвичай, на початку об'єднує спільною ідеєю невелике коло зацікавлених у її реалізації осіб. Саме тому пропонуються наступні форми [8]:

- приватне підприємство (ПП);
- товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ);
- фізична особа-підприємець (ФОП).

На момент створення продукту та залучення фінансування засновницький договір може стати найкращим інструментом врегулювати відносин між засновниками без подальшого створення юридичної особи або зі створенням. У цьому договорі учасники стартапу можуть передбачити [8]:

- вільне волевиявлення всіх сторін на створення проекту;
- внески засновників у проект;
- право якої країни буде застосовуватись до майбутньої юридичної особи;
- регулювання права інтелектуальної власності, яке належатиме творцям об'єкта інтелектуальної власності, доки юридична особа не буде створена і дозволить розмежувати, який об'єкт належить до проекту, а який ні;
- порядок внесення змін у договір. Продукт, який учасники стартапу планують просувати на ринок, є результатом їх творчої діяльності, тобто

об'єктом їх інтелектуальної власності. Тому права на його використання повинні бути захищені.

Важливою темою для учасників стартапів на етапі підготовки товару / послуги до виходу на ринок є питання його подальшого розвитку: самореклама товару або продаж великій компанії, яка, можливо, може рекламувати все швидше і швидше. В останньому випадку патентування не потрібно. Якщо стартап все ж наважується виробляти, варто залучити фахівців, які можуть швидко та правильно визначити майно та здійснити процес патентування. Варіанти включають роботи або комп'ютерні програми (об'єкти, захищені авторським правом), винаходи, корисні моделі, промислові зразки (об'єкти, передбачені патентним законодавством), або ноу-хау (виробничі секрети). Якихось універсальних рекомендацій щодо термінів отримання патенту не існує, проте в народі діє принцип «краще раніше, ніж пізніше [8].

Питаннями регулювання діяльності у сфері охорони прав інтелектуальної власності в Україні раніше займалася Державна служба інтелектуальної власності (ДСІВ). Але за 2017 року цей інститут був скасований. Після створення об'єкта інтелектуальної власності автором, який займається розробкою об'єктів для проекту, варто отримати свідоцтво, яке засвідчить його право на твір. Цим всім тепер займається Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [39].

Для цього потрібно до міністерства потрібно подати такі документи [8]:

- документ або копію документа про сплату збору за підготовку до реєстрації авторського права;
- документ про сплату збору за оформлення і видачу свідоцтва;
- документ, що свідчить про факт і дату оприлюднення твору (за наявності);
- заяву;
- примірник твору (у матеріальній формі);
- довіреність, якщо заявка подається довіреною особою.

Всі патентні документи України діють лише на території України. Якщо у стартапу плани вийти закордон, тоді необхідно уважно та серйозно поставитися до вибору країн патентування. До того ж витрати на іноземне патентування можуть бути набагато дорожчими. Вартість суто залежить від країни і до неї входять: патентні мита, які встановлюються конкретними національними патентними відомствами, і вартості послуг патентних повірених [8].

Відповідальним етапом захисту прав інтелектуальної власності також є регулювання відносин між учасниками стартапу. Бояринова зазначає, що варто укласти авторський договір між автором ідеї та засновниками стартапу [8]:

—« про передання виключного права на використання твору: автор (чи інша особа, яка має виключне авторське право) передає право використовувати твір певним способом і у встановлених межах тільки одній особі, якій ці права передаються, і надає цій особі право дозволяти або забороняти подібне використання твору іншим особам»;

– «про передання невиключного права на використання твору: автор (чи інша особа, яка має авторське право) передає іншій особі право використовувати твір певним способом і у встановлених межах».

Загалом, можна погодитися із думками вченої. Досить важливий момент на першому етапі у державній підтримці стартапів є створення умов, за яких держава не буде втручатися у діяльність стартапів. Навіть не допомогти, а не заважати, трохи підтримати і захистити. Щоб розробити правильну стратегію, ви можете вивчити міжнародний досвід та налаштувати під себе [15].

В. Ніщимний зазначає, що світовий досвід свідчить, що державна підтримка інноваційних стартапів відіграє важливе значення у їхньому зростанні та успішному розвитку. В Україні на державному рівні для підтримки стартапів фактично немає державних програм. Проте, наразі існують так звані конкурси стартапів на базі державних інститутів. Для прикладу можна навести: НМК «Інститут післядипломної освіти» НТУУ «КПІ», Національного університету «Львівська політехніка», а також здійснюється цікава приватна ініціатива – Vernadsky Challenge. В квітні 2016 р. відбувся конкурс інженерних

стартапів Vernadsky Challenge, організований інвесткомпанією Noosphere Ventures. Проблема в тому, що хоча переможцями було визнано 12 стартапів, а призовий фонд у вигляді грантів (розміром 2 млн. грн.) віддали лише ти проектам, що зайняли перші 3 місця. Однак Vernadsky Challenge є поки що єдиним конкурсом для hardware-проектів (програмного забезпечення), починаючи від АПК, оборонної сфери, робототехніки альтернативної енергетики і закінчуючи медициною, космічними технологіями тощо [15].

Вище згадані ініціативи є лише поодинокими випадками підтримки стартапів, тому що ініціювання будь-яких заходів вимагає попередньої оцінки серйозності проблеми та обґрунтування шляхів її вирішення, саме тому можна вказати на відсутність державної програми. Через цю ситуацію у травні 2016 р. ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України вперше ініціював опитування стартапів як найбільш швидко розвиваючих представників національної інноваційної системи. Для дослідження був використаний метод, що дозволяє отримати достатню для дослідження репрезентативність вибірки, – простий рандомізований відбір. Через те що репрезентативність вибірки є досить важливим критерієм. [15].

За останні два роки було декілька хороших законопроектів, які б допомогли стартапам не тільки з'явитися в Україні, але й розвиватися тут. Один з хороших є законопроект №2615. Законопроект пропонує створити нову, п'яту, групу оподаткування для фізичних осіб-підприємців (ФОП) з дев'ятимісячною пільговою ставкою єдиного податку в 0% [16].

Цю групу зможуть використовувати стартапи. Пільги покликані дати їм час розробити правильну стратегію і закріпитися на ринку. Законопроект визначає стартап як «нещодавно створену компанію, що будує свій бізнес, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок» [16].

Але, знову ж таки таке визначення не враховує інноваційну складову стартапів. Адже саме вона є сутністю існування таких компаній.

Умови, які хотіли створити для стартапів [16]:

- обсяг доходів ФОПів п'ятої групи протягом перших дев'яти місяців не повинен перевищувати 300 тис. грн на місяць;
- пільговий період дев'ять місяців для стартапів-ФОПів; протягом цього періоду вони звільняються від сплати податків та складання податкової звітності;
- після закінчення пільгового періоду ФОП зможе обрати групу оподаткування, або це буде зроблено автоматично;
- ФОП п'ятої групи зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО), включаючи програмні;
- якщо дохід перевищить 300 тис. грн на місяць, ФОП зможе протягом місяця змінити групу оподаткування, або це буде зроблено автоматично;
- використовувати п'яту групу фізична особа може тільки один раз.

Варто зазначити, що законопроект виглядає дійсно хорошим. Умови для такого бізнесу були б потрібними для компаній початківців. Проте, законопроект не прийняли. Проект мав не надто чіткі вимоги до визначення сутності стартапів. На нашу думку, не надто чесний бізнес міг би користуватися цією групою, відповідно відбувалося б уникнення від податків.

Загалом, як ми можемо бачити, то Україні варто працювати над своїм законодавством. Треба створити спеціальний закон для стартапів, який дасть чітке визначення їхньої сутності, створить умови регулювання діяльності новостворених підприємств. Також потрібно окреме податкове поле, надійне, прозоре й те яке не буде обтягувати зайвими податками.

1.3. Зарубіжний досвід із забезпечення функціонування стартапів.

Глобальна стартова екосистема, що охоплює зараз 100 національних екосистем, фактично сформувалася в 1990-х роках, коли уряди США, Сінгапуру, Великобританії, Ізраїлю та Китаю запустили державні програми підтримки високотехнологічних галузей. У деяких країнах, таких як Ізраїль,

Нідерланди та Китай, держава, як правило, була засновником національних стартапових екосистем. Зараз екосистеми цих країн перебувають на зрілому етапі та характеризуються значною економічною цінністю стартапів, потужними фінансовими ресурсами, високим рівнем знань та інфраструктури. Найцінніші стартапи - в Кремнієвій долині та інших американських екосистемах [17].

Згідно видання Startup Genome, 78 % вартості глобальної екосистеми стартапів складає вартість лише 11 екосистем. Серед усіх передових країн за розвитком екосистем стартапів, за версією Startup Blink, у 2019 р. немає жодної, якій вдалося досягти хоча б якогось успіху без належної державної підтримки в тій чи іншій формі [17].

Вже багато наукових праць було присвячено проблемам державної підтримки стартапів та інших інноваційних підприємств. Наприклад, вчений В.Геєць зазначив, що «формування нових організацій інноваційного типу, а також підтримка інноваційного розвитку має відбуватися насамперед за рахунок збільшення фінансування інноваційної діяльності підприємцями, зокрема, шляхом розширення можливостей для залучення фінансових ресурсів венчурного характеру» [18]. Для розвитку державної підтримки в Україні інноваційних систем потрібне змістовне дослідження кращих світових практик.

Світовий досвід показує, що державна підтримка інноваційних стартапів відіграє ключову роль у їх зростанні та успішному розвитку. Лідери ЄС та уряди-члени: Німеччина, Фінляндія, Франція, Швеція, Ірландія, Австрія, Норвегія та інші продовжують впроваджувати різні програми підтримки інноваційних стартапів та пропонують компаніям пільгові кредити на проекти, податкові пільги, гранти для студентів, випускників та підприємців. та створення сприятливого середовища для венчурних інвесторів. До цього процесу також долучились нові члени ЄС - Польща, Чехія, Литва та Угорщина. [18].

Наведемо приклад, у 1998 р. в Ірландії було створено автономне державне агентство з розвитку підприємництва, яке називалось – Enterprise

Ireland. Воно надає підтримку, наприклад фінансову, для стимулювання розвитку ірландських стартапів та інших компаній. Варто зазначити, що вагомий акцент програм Enterprise Ireland зроблено на стимулювання стартапів з високим потенціалом, для яких можливе використання декількох інструментів підтримки одночасно. Курченко наводить такі грантові системи започатковані цією установою [18]:

- CORD гранти, до програми яких входять початкові курси з бізнес-освіти, підприємництва, розвитку особистості, бізнес-наставництва і бізнес-керівництва;
- гранти на участь у торговому ярмарку; гранти на залучення наставника або бізнес-акселераторів; інноваційні ваучери;
- програми сертифікації стартового капіталу та розширення бізнесу; отримання інвестицій з Фонду капіталу та Загального фонду для високопотенційних стартапів;
- програма «Перший рейс» (First Flight Programme) для підтримки компаній, що планують уперше експортувати або вийти на нові ринки.

Enterprise Ireland у травні 2013 р. запустило реалізацію програми Seed&Venture Capital Scheme до 2018 рр. для того щоб більше створювалось робочих місць і підтримки фінансових потреб молодих інноваційних ірландських компаній. Розміром цієї Програми було 175 млн. євро, а перші 100 млн. євро з венчурних капітальних фондів були спрямовані у сектори наук про життя та інформаційно-комунікаційні технології [18].

Зокрема, такі країни, як Австрія, Німеччина, Франція, теж концентрують свою увагу на підтримці стартапів в університетах та науково-дослідних інститутах [18]. Наприклад, за 10 років існування програми EXIST у Німеччині, було створено організовано 13 700 підприємств та 4300 нових робочих місць. Метою цієї програми було поліпшення ставлення до підприємництва в університетах та науково-дослідних організаціях, перетворення нових ідей і результатів досліджень у нові інноваційні компанії – стартапи. Ця підтримка надавалась у вигляді індивідуальних грантів, коштів на освіту та підготовку

підприємців у галузі інновацій. Загальний бюджет EXIST на підтримку проектів з 2010 до 2017 року становив 45 мільйонів євро [18].

Метою нової програми EXIST Business Start-Up Grant на 2014-2022 роки є створення технологічних та наукоємних стартапів, проектів університетів та / або дослідницьких інститутів на попередньому та початковому етапах, особливо для підготовки ефективного бізнесу планує інноваційні послуги. Розмір гранту визначається щороку, а проект може фінансуватись на 100%. Однак гранти не надаються більше 5 років; Також можуть брати участь студенти, які виконали принаймні половину своєї навчальної програми на момент подання заявки. Необхідні ресурси надаються безкоштовно: лабораторії, майстерні, зали, центри обробки даних та інші об'єкти інфраструктури; Також надаються гранти для покриття витрат на персонал понад трьох людей [18].

Реалізація державної програми в Австрії з бюджетом 89,7 млн євро - AplusB (Академія плюс Економіка) за 10 років сприяла створенню дев'яти стартап-центрів, які охопили всі регіони Австрії. Ці центри надають консультації, бізнес-освіту, доступ до мережі, фінансування, інфраструктуру та сприяють покращенню ставлення до підприємництва в освітніх закладах. З 2002 року було розміщено 334 стартап-проекти, з яких 268 (80%) фактично призвели до створення компаній. Результати системи моніторингу показали, що програма AplusB зробила значний внесок у передачу технологій та знань з академій бізнесу. Ці стартапи частіше отримують патенти та проводять більше досліджень. Крім того, вони також демонструють кращі результати зайнятості [18].

У той же час у Франції у 2004 р. Була запроваджена програма підтримки малого та середнього бізнесу Jeune Enterprise Innovante (JEI) для підтримки МСП, які не існували більше 8 років. Витрати на дослідження та розробки (дослідження та розробки) складають щонайменше 15% від їх оподатковуваних витрат і є справді новими. Компанії, які отримали статус JEI, звільняються від

усіх податків на прибуток протягом трьох років. Протягом наступних двох років податок буде зменшено на 50% [18].

Крім того, протягом семи років були зменшені податки на майно та нерухомість, податки на працю та внески на соціальне страхування для працівників, які беруть участь у корпоративних наукових проектах (загальна сума виплат становить 15-20% зарплати без податків (проти 42% у середньому) 2273 компанії отримали статус JEI у 2009 році (порівняно з 1353 у 2004 році). Загальна сума невиконаних бюджетних асигнувань (їх послуг) склала 121,7 мільйона євро [18].

Для реалізації нової стратегії промислової Франції, яка була прийнята протягом десяти років, Державний інвестиційний банк (Bpifrance) був заснований у 2012 році на базі Державного товариства розвитку інновацій та підтримки малого та середнього бізнесу (OSEO), а також приєднався до Стратегічного Інвестиційний фонд (FSI), стратегічний інвестиційний фонд регіонів (FSI Regions) та корпоративні депозитні та позикові фонди (CDC Enterprises). Державний інвестиційний банк - це комплексний орган обслуговування, який забезпечує цілісний підхід до потреб клієнтів: від формалізації ідеї та техніко-економічного обґрунтування проекту до фінансування інновацій до створення нових інноваційних компаній [18].

Найвідомішими прикладами стартапів є світові інноваційні корпорації: Apple, Google, Dropbox, Microsoft, Twitter, Ryanair, Xiaomi, PayPal та інші. Історія вищезгаданих компаній розпочалася з невеликої групи спільників, які прагнули втілити в життя власні амбіції та креативні ідеї. Наприклад, багато користувачів Інтернету знають Google як звичайну пошукову систему. Насправді американська компанія має безліч розробок у різних інноваційних сферах, продовжує займати провідні позиції в Інтернет-маркетингу і вважається найкращим інноваційним стартапом. До основних інноваційних розробок Google належать: операційна система для мобільних пристроїв - Android; Розумні окуляри Google Glass; багато корисних програм для популярних мобільних платформ, Смартфони серії Google Pixel тощо [19].

Twitter є одним з провідних постачальників інноваційних стартап-проектів. Компанії не тільки вдається зберегти свою систему мікроблогів на вершині своєї популярності, але їй також вдається випустити на ринок нові, не менш цікаві продукти. Саме Twitter щороку вводить нові тенденції в інтернет-маркетинг, які дозволяють компанії потрапляти до списку найкращих компаній. Розробки Twitter: Vine та Periscope. Vine - програма для мобільних платформ, яка дозволяє обмінюватися короткими відео тривалістю до 6 секунд. Periscope - це трансляція, суть якої також тісно пов'язана з відео, але це пряма трансляція [19].

Xiaomi - одна з наймолодших компаній у списку найкращих інноваторів сьогодні. Xiaomi розпочала власний бізнес із виробництва смартфонів і зараз є одним з провідних виробників розумних домашніх пристроїв та аксесуарів. Перша велика серія смартфонів Xiaomi була випущена в 2013 році. Всього за 12 місяців було продано понад 19 мільйонів копій. Бюджетні гаджети розпродані не тільки в Китаї, але й у всьому світі. Причиною цього є те, що характеристики смартфонів майже не поступаються популярним флагманам, хоча коштували майже вдвічі дешевше [19].

Apple є одним з провідних постачальників інноваційних стартапів. Вихід на ринок iPhone 3 буквально змінив уявлення людства про сучасні смартфони. Інновація поширилася настільки швидко і широко, що щороку, коли здається, що компанія вже не в змозі запропонувати радикальних новинок, Apple знову дивує світ. Dropbox - це компанія з хмарного зберігання, яка обслуговує своїх клієнтів по всьому світу. За останній рік співробітники компанії зробили багато роботи, випереджаючи конкурентів від Google, Apple та Microsoft. На сьогоднішній день Dropbox має понад 200 мільйонів клієнтів. У 2016 році алгоритми сховища були змінені, вдосконалена інтеграція версії програми в мобільні пристрої, і стало можливим синхронізувати облікові записи з різними службами електронної пошти. В даний час співробітники Dropbox активно впроваджують в систему нові рішення, які дозволять клієнтам створювати не тільки індивідуальні, але й корпоративні акаунти. [19].

Країни Центральної та Східної Європи приєдналися до глобальної стартової екосистеми лише на початку 2000-х років, і зараз їх екосистеми перебувають в активному освітньому процесі. У 2016 році регіон представляв менше 1% світового венчурного капіталу (600 мільйонів доларів), тоді як венчурний капітал у Західній Європі досяг того ж періоду 15 мільярдів доларів. Однак карта глобальної екосистеми стартапів є швидкою. Екосистема стартапів у Центральній та Східній Європі швидко зростає та покращує свої позиції у міжнародних рейтингах. Урядова політика підтримки національної стартап-галузі є важливим стимулом для зростання. [17].

Згідно світового досвіду, держава є важливим гравцем у розвитку стартап-екосистеми. Державна підтримка в основному спрямована на регулювання інноваційного сектору підприємництва, фінансування, навчання та подальшу освіту кваліфікованих робітників, а також інфраструктуру. Серед спостережуваних країн східноєвропейського регіону лише чотири (Чеська Республіка, Румунія, Словенія та Хорватія) або відсутні, або незначні в розвитку стартап-галузі. Країни Балтії, Болгарія, Польща, Угорщина, Білорусь та Словаччина систематично докладають зусиль для розвитку своїх стартових екосистем, тоді як Україна робить лише перші кроки в цьому напрямку. [17]. На прикладі Естонії, Угорщині, Польщі та Білорусі розглянемо державні програми з розвитку національних стартап екосистем.

Першою країною буде Естонія. Вона має досить гнучку державну політику у сфері розвитку стартапів. Гарним стартом для її створення стала електронна система державних послуг. Її почали реалізовувати ще з 2000 р., уряд заклав витрати на це до 1 % ВВП. Для реалізації державної політики створені організація «Enterprise Estonia» та «Фонд розвитку Естонії». Ці інститути надають інформаційну та фінансову підтримку новим підприємницьким структурам. Наразі в Естонії діє щонайменше 30 інструментів підтримки стартапів [17].

Державна політика країни спрямована на створення сприятливих умов для власних засновників та залучення ІТ-талентів з-за кордону. Іноземні

засновники стартапів можуть відкрити акціонерне товариство або приватне товариство з обмеженою відповідальністю. Тривалість реєстрації бізнесу в Естонії становить максимум тиждень і має суттєву перевагу - можливість відстрочки реєстрації статутного капіталу [17].

Існує візова програма для нерезидентів Європейського Союзу. Державна програма "Робота в Естонії" дозволяє IT-спеціалістам отримати дозвіл на тимчасове проживання за спрощеною процедурою. Іноземці можуть отримати електронне місце проживання в Естонії, тобто відкрити бізнес, сплачувати податки, працювати, відкривати банківський рахунок і фактично вести свій бізнес навіть з-за кордону [17].

У міжнародному рейтингу податкової конкурентоспроможності ОЕСР Естонія посідає перше місце. За існуючої в Естонії податкової системи основним податковим навантаженням є податок на доходи фізичних осіб у розмірі 20%. Однак податок на прибуток сплачується, коли прибуток розподіляється між акціонерами у вигляді дивідендів. Податок на прибуток не сплачується, коли прибуток реінвестується в розвиток бізнесу. Тому податкова система спонукає підприємців до розширення бізнесу. Державні фонди ризику працюють в Естонії з 2008 року, інвестуючи в інноваційні IT-компанії разом із приватним капіталом. [17].

Міністерство освіти Естонії спільно з Асоціацією інформаційних технологій та комунікацій (ITL) розробило програму підготовки IT у середніх школах. У 2015 році естонські університети та коледжі розпочали дослідження організації стартапів як дисципліни. До викладання цієї дисципліни залучаються підприємці, які мають практичний досвід впровадження стартапів [17].

У Польщі урядова політика стимулювання стартап-галузі реалізується шляхом створення спеціальних економічних зон зі сприятливими умовами для стартапів та інвесторів та розвитку інфраструктури для підтримки інформаційних технологій. План відповідального розвитку та Конституція бізнесу, розроблені Урядом Республіки, мають на меті сприяти розвитку

інноваційного бізнесу. Нещодавно створене Міністерство підприємництва та технологій повинно сприяти систематичному розвитку підприємницьких інновацій та технологічної інфраструктури. В рамках програми «польської допомоги», ініційованої Міністерством закордонних справ Польщі та Міністерством інвестицій та розвитку, був створений "Польсько-український міст стартапів", що сприяв би виходу українських стартапів на польський ринок та забезпечував їх доступ на державні та приватні інвестиції. [17].

Найважливішою державною структурою в реалізації нової економічної стратегії Польщі був Польський фонд розвитку (PFR), який був створений у 2016 році для реалізації державного "Плану відповідального розвитку". В даний час ПФР є найбільшим фондом фондів у Центральній та Східній Європі та консолідує державний та приватний капітал шляхом об'єднання 29 фондів. Частка державних коштів для стартапів варіюється залежно від програми і становить від 25% до 80%, що дозволяє приватним фондам оптимізувати свої ризики. У Польщі існує 5 спільних інвестиційних програм для стартапів компаній на різних фазах життєвого циклу з бюджетом до 15 мільйонів євро. В даний час PFR реалізує програму «Старт» у Польщі, в яку держава інвестує близько 685 мільйонів євро. Планується, що ці інвестиції разом із приватним капіталом допоможуть понад 1,5 тис. Польських стартапів стати успішними компаніями. [17].

Угорська екосистема стартапів сформувалася в 2006 році і є постійним центром державної уваги. В даний час Угорщина є однією з країн ЄС з найбільш розвиненою цифровою економікою - у ній зайнято майже 15% робочої сили, що становить 20% від загальної доданої вартості в економіці. Стратегія цифрового стартапу Угорщини, розроблена в 2016 році, встановлює такі пріоритети для розвитку стартап-екосистеми: підприємництво, навички, фінанси, сприятливе ділове середовище, культура співпраці [17].

Розвиток державного фінансування стартапів було визначено стратегічною метою уряду. Держава бере участь у фінансуванні стартапів за рахунок державних венчурних фондів (найбільший з яких - фонд Niventures),

державних грантів, а також спільного фінансування стартапів на ранніх стадіях з бізнес-ангелами. Уряд націлений на зміцнення зв'язків стартапів з великими технологічними компаніями з метою повного використання ресурсів корпорацій для розвитку інноваційного підприємництва. Планується пошук нових моделей такої взаємодії, зокрема, шляхом створення виділених компаній [17].

Іншими державними інструментами підтримки стартапів є електронне навчання та центри для розвитку підприємницьких навичок молодих новаторів, посилення підготовки викладачів, бізнес-тренерів та наставників, поширення найкращих практик за допомогою відповідних Інтернет-ресурсів, залучення іноземних стартапів до Угорщини та освіта позитивного іміджу стартапи та популяризація їх як престижного місця для роботи тощо. Медіа-підтримка стартап-екосистеми забезпечується онлайн-ресурсами журналом Business HVG, Forbes Hungary та Index.hu тощо. [17].

У Білорусі розвиток ІТ-сектору розглядається як фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки і отримав значну державну підтримку в останні роки. У 2005 році був створений Парк високих технологій (ПВТ) із статусом Спеціальної економічної зони, що має спеціальну податкову та правову систему для розвитку ІТ-бізнесу. Компанії, що базуються в ПВТ, отримали низку податкових пільг, зокрема скасування податку на прибуток (який замінюється внеском у розмірі 1% від валового доходу на користь ПВТ), зниження ставки податку на прибуток до 9% та внески до Фонду соціального захисту в середньому, а не на фактичну заробітну плату. В даний час 91% програмного забезпечення ПВТ експортується, а клієнтами ПВТ є 67 країн. На початку 2020 року в ПВТ було зареєстровано 758 компаній із понад 58 000 співробітників. Загальний експорт послуг від резидентів ПВТ у 2019 році становив майже 2,2 мільярда доларів [17].

Подальша лібералізація умов ведення бізнесу в ІТ-секторі та формування цифрової економіки в Білорусі підтримуються указом "Про розвиток цифрової економіки", прийнятим у 2017 році. Згідно з цим документом, спеціальна

правова система ПВТ поширюється на 2049 рік, розширює перелік видів діяльності компаній-резидентів, створює нормативну базу для ризикового фінансування білоруських стартапів. Білорусь - перша країна у світі, яка створила правову базу для смарт-контрактів [17].

У розвинених країнах існує державна політика, заснована на механізмах стимулювання інноваційного підприємництва, побудови та зміцнення відносин з місцевим бізнесом в інтересах внутрішнього економічного розвитку. Щоб зменшити вплив екзогенних факторів на економіку, з початку 1950-х років уряд США поєднував заходи щодо розвитку стартапів з вирішенням проблеми технологічних інновацій американськими виробниками. Особливістю розробки політики стартап-розвитку в США є те, що на початкових етапах формування стартап-екосистеми держава запровадила механізми розподілу ресурсів (людських, наукових, технологічних, фінансових) для вирішення економічних проблем, пов'язаних з до місцевої Направити розвиток промисловості на основі ендогенних інновацій з високою доданою вартістю, незалежних від закордонних технологій та високотехнологічних проміжних продуктів [20].

США також має свою систему впливу на розвиток стартапів. Варто зазначити лише деякі окремі інструменти державного впливу у США на екосистему стартапів. Саліхова вважає, що наступні важелі є найбільш ефективними [20]:

По-перше, створення Управління малого бізнесу США та концентрація багатогранних функцій у цьому органі (консультування та фінансування стартапів та компаній венчурного капіталу, управління цільовими федеральними та регіональними програмами, резервування частки ринку та контроль за дотриманням) "виживання" та розвиток значної кількості американських стартапів [20].

По-друге, ухвалення Закону "Про інвестиції в малий бізнес". Цей закон дозволив венчурним інвесторам поповнити свій капітал за рахунок субсидій Адміністрації малого бізнесу США для покриття майбутніх збитків та відкрив

можливість податкових пільг. Це стало потужним каталізатором для розвитку американської галузі венчурного капіталу [20].

Наразі США за допомогою вище згаданого закону (згідно з Розділом V: Кредити компаніям розвитку державного та місцевого рівня) визначає, що Компанія може подати заявку на державну підтримку, якщо її фінансований проект націлений як мінімум на одну з цілей економічного розвитку та досягнення однієї або кількох цілей державної політики (посилення економічної конкуренції, особливо технологій), подальший розвиток, технічна конверсія компаній, перехід на робототехніку або конкуренція з імпортом) [20].

По-третє, запуск на федеральному рівні Програми трансферу технологій малого бізнесу та Програми інноваційних досліджень малого бізнесу і залучення до їх реалізації широкого кола федеральних міністерств і національних агентств стимулювали їх співпрацю з інноваційними стартапами щодо виконання дослідження і розробки на задоволення державних потреб. Ще й до того ж відкрило доступ стартапам до результатів цих самих розробок, які були здійснені за бюджетні кошти, ці дії підштовхнуло трансфер технологій у виробництво [20].

Також, Саліхова провела аналіз Закону “Про підтримку стартапів”, який було ухвалено у 2018 р. Він надав можливість учасникам програми виділити до 50 тис. дол., отриманих у межах Програми інноваційних досліджень малого бізнесу. Кошти спрямовані були на діяльність, яка є комерціалізованою, зокрема такі послуги: захист інтелектуальної власності, аналіз ринку, розробку бізнес-моделей виходу на ринок. Також у 2019 р. було внесено Закон “Про стартапи”, який був направлений на заохочення зростання та підтримки життя стартапів у США за допомогою різноманітних змін в американській податковій, нормативній та імміграційній політиці [20].

Японський уряд наслідував американський досвід сприяння формуванню уряду в інтересах економіки. Т. Ясуда зазначив у своєму дослідженні "Програма сприяння стартапам та підприємництву в Японії: уроки та уроки": У

1990-х рр. До Основного закону про малі та середні підприємства були внесені суттєві зміни. Метою нової політики японського уряду була підтримка високомотивованих підприємців та новаторів у відродженні японської економіки з метою заміщення попередньої політики надання допомоги існуючим МСП усунути соціальні та економічні викривлення [20].

Японія за прикладом США реалізує програму “Система технологічних інновацій МСП” ще з 1999 р. Ця програма є відповідником американської Програми інноваційних досліджень малого бізнесу. Витрати на НДДКР міністерствами та відомствами встановлюють цілі для фінансування технологічних інновацій МСП, визначають проблеми НДДКР, надають субсидії на їх впровадження та сприяють комерціалізації результатів НДДКР, які отримали субсидії [20].

Звіт про впровадження японської системи Програми досліджень інноваційного розвитку малого бізнесу 2019 вказує на новий зміст програми: позиціонування МСП, особливо стартапів, як інноваційних лідерів та сприяння комерціалізації нових технологій, розроблених університетами та науково-дослідними інститутами, приватними компаніями тощо для вирішення проблем, з якими стикаються Японія та решта світу. "Ми активізуємо створення інновацій, які ведуть до впровадження нових галузей та підвищення конкурентоспроможності галузі", - йдеться у звіті. [20].

На нашу думку, саме такі іноземні приклади можуть допомогти нашій країні розвивати стартапи та навіть цілі екосистеми. Як і зазначалося раніше, то нам варто розробити більш змістовне законодавство. Також треба збільшити фінансування НДДКР, освіти тощо.

Висновки до розділу I

В цьому розділі ми виявили сутність стартапів та їх характеристики. А також зазначили різницю між економічним зростанням та розвитком. Також нами було досліджене законодавство, яке регулює та стимулює діяльність стартапів, визначили його проблеми. Досліджений нами зарубіжний досвід має допомогти розвитку стартапів та інновацій в Україні, адже багато країн беруть кращі практики одне в одного.

Розділ 2. Характеристика сучасного стану ринку стартап-проектів в Україні.

2.1. Економічне зростання в Україні та світі.

Як ми дізналися раніше, то економічне зростання – це якісна характеристика, а економічний розвиток є кількісною. І загалом, можна зробити висновок, що економічне зростання є частиною економічного розвитку.

Економічне зростання в Україні за останні 25 років не демонструє чіткої тенденції. Періоди з високими темпами зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) чергувалися з періодами з невеликими, навіть негативними темпами [21].

Це було головним чином обумовлено значною залежністю розвитку вітчизняної економіки від зовнішніх впливів. Дослідження факторів зростання на сучасному етапі економічного розвитку має на меті забезпечити адекватну реакцію на виклики світової економіки та уникнути стояння на узбіччі світової економіки як сировинного придатку країн, що розвиваються. У зв'язку з цим варто звернути увагу на світовий досвід та досвід окремих країн, які демонстрували високі темпи зростання протягом тривалих періодів часу, і через свої вади та національні особливості використовують цей досвід для прискорення економічного зростання в Україні . [21].

Економічне зростання відображає збільшення обсягу товарів і послуг, вироблених протягом, як правило, одного року. На це впливає ряд факторів, найважливішими з яких є пропозиція, попит та розподіл [2].

До факторів попиту належить: сприятливе макроекономічне середовище та високий рівень сукупних видатків за умов повного застосування наявних ресурсів (процентні ставки, низький рівень завантаження виробничих потужностей, податкові тощо). До факторів пропозиції належать: кількість та якість природних ресурсів, технології, обсяг капіталу країни, кількість та якість

трудоу ресурсів тощо. Ці фактори визначають можливість фізичного збільшення виробництва за рахунок більшої кількості та якості ресурсів, а також використання ефективних технологій, що збільшують виробництво готової продукції та скорочують час виготовлення [2].

До чинників розподілу відносять: розподіл трудових, природних і фінансових ресурсів країни. Цей чинник застосовується таким чином, що допомагає вдосконаленню виробництва, приросту продукції та покращенню її якості [2].

Ці фактори пов'язані з взаємодією з деякими та впливом на економічне зростання, наприклад, коли робоча сила не використовується для уповільнення виробництва капітальних ресурсів, а при низькому рівні інновацій та інвестицій – на збільшення безробіття [2].

Хаєцька визначає, що економічне зростання вимірюється за допомогою таких показників [2]:

- збільшення за певний період часу реального ВВП (ЧНП, НД) в розрахунку на одного зайнятого;
- збільшення реального ВВП (ЧНП, НД) в абсолютних вибірниках за певний період часу;
- збільшення реального ВВП (ЧНП, НД) на душу населення.

Динаміку темпів приросту реального ВВП у деяких світу представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1.

Темпи зростання ВВП країн (у мільярдах 2015 доларів)

Країни	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Світ	-1,28	4,49	3,35	2,71	2,85	3,12	3,13	2,81	3,41	3,16	2,56
Канада	-2,93	3,09	3,15	1,76	2,33	2,87	0,66	1,00	3,17	2,01	1,66
США	-2,54	2,56	1,55	2,25	1,84	2,53	2,98	1,73	2,30	3,00	2,16
Європа	-4,20	2,18	1,81	-0,22	0,42	1,80	2,32	2,01	2,55	2,03	1,48
Франція	-2,87	1,95	2,19	0,31	0,58	0,96	1,11	1,10	2,29	1,79	1,51
Німеччина	-5,70	4,18	3,92	0,42	0,43	2,23	1,74	2,23	2,47	1,53	0,56
Польща	2,82	3,61	5,02	1,61	1,39	3,32	3,84	3,06	4,94	5,35	4,15

Продовження таблиці 2.1.

Угорщина	-6,70	0,66	1,82	-1,47	1,96	4,20	3,85	2,20	4,32	5,09	4,93
Росія	-7,80	4,50	4,30	4,02	1,76	0,74	-1,97	0,19	1,83	2,54	1,34
Україна	-14,76	3,83	5,47	0,24	-0,03	-6,55	-9,77	2,24	2,47	3,41	3,23
Білорусь	0,20	7,80	5,38	1,69	1,00	1,73	-3,83	-2,53	2,53	3,15	1,22
Грузія	-3,65	6,25	7,40	6,37	3,62	4,43	3,02	2,91	4,84	4,87	5,14
Китай	9,40	10,64	9,55	7,86	7,77	7,42	7,04	6,85	6,95	6,75	6,11
Японія	-5,42	4,19	-0,12	1,50	2,00	0,37	1,22	0,52	2,17	0,32	0,65
Індія	7,86	8,50	5,24	5,46	6,39	7,41	8,00	8,26	7,04	6,12	5,02

Зроблено автором на основі USDA [22].

Як видно з табл. 2.1 темпи зростання ВВП у вищезгаданих країнах світу мають характер зростання. Значний приріст ВВП спостерігається у країнах Азії.

Щодо України то не дивлячись на те що у 2014-2016 рр. можемо спостергати значне падіння обсягів випущеної продукції та зменшення ВВП, то уже у 2016-2018 рр. показники темпів зростання ВВП становили більше 2% [22].

Лідерами економічного зростання у світі у 2018-2019 рр. стали: Руанда, Сирія, Бангладеш, Індія, Бутан. Варто сказати, що не завжди високі показники зростання в країні можуть свідчити про стабільну економічну ситуацію. Наведемо такий наприклад, лідерство Сирії в списку країн пов'язано з, якщо так можна сказати, ефективним керівництвом і певним контролем в країні, проте попри це самі сирійці не стали багатшими, а високі показники в 2019 році говорять про глибокий занепадок країни в попередні роки [2]. В табл. 2.2. представлений прогноз зростання ВВП до 2030 року від USDA.

Таблиця 2.2.

Прогноз темпів зростання економік світу до 2030 року

Країни	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Світ	-5,36	4,43	3,72	3,29	3,19	3,10	3,03	2,94	2,85	2,82	2,84
Канада	-7,50	5,50	4,30	2,00	1,90	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80
США	-5,79	3,96	2,91	2,13	2,26	2,32	2,35	2,32	2,14	1,90	1,90
Європа	-8,74	4,26	3,33	2,67	2,29	2,03	1,81	1,63	1,44	1,45	1,45

Продовження таблиці 2.2.

Франція	-10,98	6,09	3,80	3,40	3,00	2,60	2,20	1,80	1,30	1,30	1,30
Німеччина	-6,01	3,88	3,61	2,00	1,40	1,30	1,20	1,20	1,20	1,20	1,20
Польща	-4,70	3,76	3,69	3,50	3,30	3,10	2,90	2,70	2,40	2,40	2,40
Угорщина	-7,77	4,33	4,05	3,70	3,40	3,10	2,80	2,50	2,20	2,20	2,20
Росія	-7,50	3,36	2,47	2,30	2,20	2,10	2,00	1,90	1,70	1,70	1,70
Україна	-10,10	3,53	3,15	3,20	3,20	3,20	3,20	3,20	3,30	3,30	3,30
Білорусь	-7,07	2,34	1,20	1,40	1,60	1,80	2,00	2,20	2,20	2,20	2,20
Грузія	-5,19	3,66	4,01	3,90	3,80	3,70	3,60	3,50	3,20	3,20	3,20
Китай	1,53	7,07	5,67	5,60	5,40	5,20	5,00	4,80	4,70	4,70	4,70
Японія	-4,70	2,50	1,50	1,30	1,20	1,10	1,00	0,90	1,00	1,00	1,00
Індія	-6,9	6,48	5,06	5,3	5,5	5,7	5,9	6,1	6,4	6,4	6,4

Складено автором на основі USDA [22].

Як ми можемо спостерігати в таблиці, реальний ВВП в 2020 році впав на -5,36%. Проте Світовий Банк, МВФ та інші організації в середньому прогнозують зростання більше ніж 2%. Серед вибраних нами країн економіка України впала найбільше в 2020 році. Проте, далеко не найбільше в Європі та світі [22].

Таке зниження реального ВВП в світі пов'язане з пандемією Covid-19. Найбільше постраждали країни, які були залежні від туризму. Наприклад, Макао має темп зростання приблизно -25,65%. Також, найбільша стагнація була в Лівії (-60%), Лівані (-35%), Венесуелі (-36,83%) тощо. Проте, варто зауважити, що ці країни зазнавали падіння і до пандемії [22].

Світові організації в більшості для світу прогнозують зростання економіки для більшості країн. В тому числі для України також – 3,53% та 3,15% вже в 2021-2022 роках. Але, варто зазначити, що таке зростання залежить від того як буде розвиватися ситуація з Covid-19 та вакцинацією в країні, співпрацею з МВФ та іншими організаціями, впровадженням реформ в країні тощо [22].

На рис. 2.1. зображено ВВП усіх країн світу на одній мапі в розрахунку на душу населення, карта створена на основі звіту МВФ за 2021 рік.

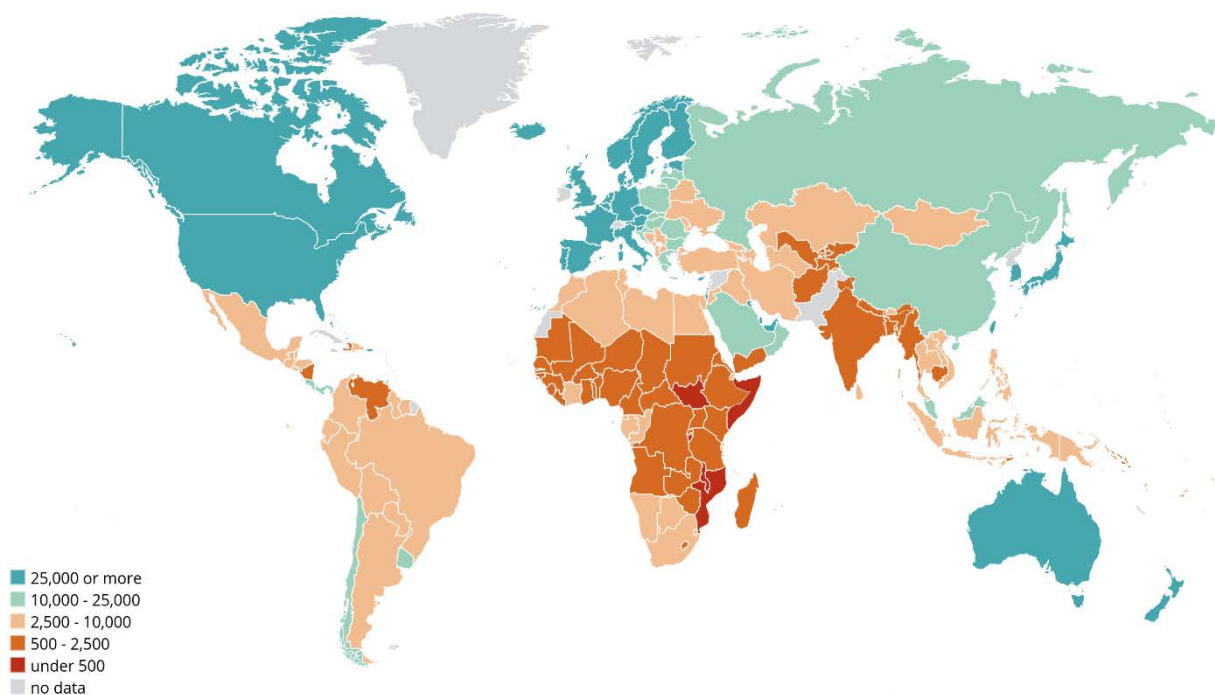


Рисунок 2.1. ВВП на душу населення в дол. США, 2021 рік

Складено на основі: World Economic Outlook (WEO) [23].

ВВП на душу населення є ключовим показником для розуміння якості життя населення та рівня економіки країни. На рис. 2.1. найтемнішим зеленим кольором зображено найбагатші країни з рівнем ВВП на душу населення понад 25000 дол, а червоним – найбідніші з рівнем менше 500 дол. Сірий колір показує те, що дані відсутні [23].

Згідно тих же даних МВФ станом на 2021 рік результат ВВП на душу населення в Україні складає 3980 доларів США. Тобто, Україна входить до середньої категорії, або ми можемо її назвати «Країна з доходами нижче середнього». Серед наших сусідів також опинилась Білорусь та Молдова, які мають 6 490 та 4 640 доларів США відповідно. У наслідок чого можемо зробити

висновок, що Україна найбідніша країна Європи. Але, варто зауважити, що розрахунок залежить від кількості населення в країні. Україна не проводила перепис населення з 2001 року. Проте, Державна служба статистики проводить приблизну оцінку населення, станом на 2021 рік чисельність населення приблизно складає 41.5 млн осіб [23].

Економічне зростання України склало 3,3% у 2018 році, у 2019 році зростання реального валового внутрішнього продукту України дещо сповільнилося порівняно з попереднім роком. Показники на 2018 рік були досягнуті завдяки: ефективному функціонуванню аграрного сектору (ранній урожай, високі врожаї); Зростання роздрібних продажів; Вдосконалити виробництво в сільському господарстві, металургії та інших галузях; збільшення внутрішнього споживання; Збільшення грошових переказів від працівників з-за кордону; деяке збільшення зарплат та пенсій. Водночас спостерігаються негативні тенденції: зниження внутрішніх та іноземних інвестицій, затримки у здійсненні структурних реформ та реалізації програми МВФ, потреба у зовнішньому фінансуванні [2].

У 2019 році була запроваджена жорстка монетарна політика, спрямована на зниження інфляції, та обережна фіскальна політика, яка включала погашення значного державного боргу. [2].

Незважаючи на відносно стабільне економічне зростання в Україні, існує ряд проблем, що заважають внутрішньому розвитку та економічному зростанню: нестабільний кліматичний клімат для інновацій, недостатні витрати на дослідження та розробки в різних сферах, не завжди професійна кадрова політика та інші. Україні потрібні значні фінансові ресурси для погашення державного боргу та здійснення реформ, що покращують макроекономічну ситуацію в країні [2].

Науковець Хаєцька виділила наступні пріоритетні напрями для прискорення економічного зростання в Україні [2]:

- відшукання нових джерел зростання;
- впровадження важливих реформ для підвищення продуктивності;

- врахування наслідків технологічного прогресу;
- ефективна діяльність держави щодо обороноздатності країни;
- завершення реформи стосовно створення ринку землі;
- запровадження антикорупційних реформ;
- збереження макроекономічної стабільності;
- збереження частки стратегічно важливих підприємств;
- індустріалізація економіки;
- оновлення структури національного господарства;
- стимулювання та нарощування інвестицій;
- управління та нагляд у фінансовому секторі;
- посилення логістичних процесів та міжнародних зв'язків та інші.

Ми можемо з нею погодитись, дійсно, вище згадані заходи можуть допомогти покращити економічний стан в країні. Проте, хочемо додати, що слід також набагато більше приділяти уваги інноваціям. Адже саме вони в сучасному світі відіграють роль в економічному зростанні.

Реформи моделюватимуть розвиток вітчизняної економіки і зможуть прискорювати економічне зростання щороку. Існує потреба у реалізації програм регіонального розвитку з пріоритетними секторами та бізнесом, заохоченні інвестицій, забезпеченні економічної та соціальної інфраструктури пошуку шляхів зниження вартості енергії, транспортних та комунікаційних послуг, збільшенні інвестицій у малий бізнес, інформаційні та фінансові центри для запуску бізнесу. Надання інформації про законодавство про регулювання компаній, державні та приватні програми підтримки зовнішньої торгівлі, варіанти грантів тощо. [2].

Економічне зростання країни досягається залученням більш кваліфікованих фінансових менеджерів, здатних розрахувати ефективність інвестиційного проекту, термін його окупності. Інвестиційна політика є пріоритетом державної економічної політики на шляху перетворення короткострокового зростання в позитивну тенденцію відновлення економіки [2].

Деякі міжнародні організації надають рекомендації Україні стосовно економічного зростання. Наприклад, Організація Об'єднаних Націй підказує Україні для того щоб досягнути сталого економічного зростання, то слід зосередитися на таких сферах [2]:

- стимулювання зайнятості шляхом інтенсифікації інвестицій і рівного доступу до підприємництва та працевлаштування для чоловіків та жінок;
- поліпшення законодавчого поля для сталого розвитку підприємств, особливо розвитку малого та середнього бізнесу;
- удосконалення та розробка шляхів фінансування для підтримки розвитку сільського господарства і бізнесу в сільській місцевості;
- забезпечення сталого та інклюзивного економічного розвитку, що враховує екологічні вимоги.

Перспектива економічного зростання в Україні також залежить від темпів реформ та домовленостей з МВФ. Невиконання умов програми співпраці призводить до макроекономічних дисбалансів, зменшення внутрішнього та зовнішнього попиту та втрати довіри інвесторів. Підвищення рівня життя населення є кінцевою метою трансформації економічної модернізації, важливою основою для динамічного та інклюзивного зростання.

Також, Хаєцька пропонує свої варіанти для покращення ведення бізнесу та забезпечення економічного зростання в Україні [2]:

- зробити ринок максимально чесним та прозорим;
- надавати державну підтримку виробникам;
- сприяти розвитку вітчизняної промисловості
- створивши умови для досягнення Україною енергетичної незалежності;
- створити сприятливе середовище для розвитку та ведення бізнесу в Україні;
- створити сприятливі умови для підприємств аграрного сектору;
- стимулюючи використання інновацій та технологій;
- поліпшувати інфраструктуру.

2.2. Аналіз інноваційного потенціалу України.

Роль кожної країни у світовій економіці та політиці 21 століття визначається використанням високих технологій - стратегічних показників економічного, політичного, оборонного та національного статусу країни у світі. Під час переходу світової економіки на шостий технологічний цикл Україна повинна відібрати технології та галузі, в яких країна має конкурентні переваги та технологічні резерви. Наша країна має хороший інноваційний потенціал. Але для того, щоб сказати це, ми повинні спочатку дізнатися, що таке інноваційний потенціал.

Варто зазначити, що сучасна економічна наука чітко не визначає поняття "інноваційний потенціал", а отже, немає обґрунтованих підходів до його кількісної оцінки. У 70-80х роках поняття "інноваційний потенціал" вперше було введене вченим К. Фріменом для зростання системи за рахунок інновацій. Він вважав, що «інновації - це система заходів щодо проектування, розробки, експлуатації та виснаження економічних, соціальних та інституційних можливостей основних інновацій» [24].

У працях Пітера Друкера відображений більше практичний аспект концепції "інноваційного потенціалу". В цих працях він досліджує джерела розвитку модерної промисловості. Насамперед вчений визначив, що «інновації розпочались з аналізу наявного потенціалу з метою його ефективного використання» [24].

В. Фрідлянов та Б.К. Лісін дають таке визначення інноваційного потенціалу: «сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціально-культурних та інших можливостей для забезпечення сприйняття та впровадження інновацій» [24].

Отже, якщо підбити підсумки вивчення методологічної сутності інноваційного потенціалу, то можна зробити наступний висновок, що інноваційний потенціал - це не тільки якісь ресурси, які доступні для інновацій,

а ще й певні інноваційні механізми, які визначають розвиток інноваційного потенціалу за допомогою інвестицій та інновацій [24].

Інноваційний потенціал як властивість системи на будь-якому підприємстві можна спостерігати у трьох можливих станах: нерозвиненому, розвиненому та нормально розвиненому. Сама сутність інновацій (створенням нових розробок та їхньою комерціалізацією) визначає склад інноваційного потенціалу.

В економічній літературі немає єдиних методологічних підходів до оцінки інноваційного потенціалу, що виділяють елементи структури та визначають її фактори. Деякі науковці це деталізують як сукупність інноваційних ресурсів (матеріальних, фінансових, науково-технічних, інтелектуальних тощо), які дають можливість для інноваційної діяльності та створення новаторських технологій, послуг та продуктів. Це все можна визначити як ресурсний підхід до визначення інноваційного потенціалу. Інші вчені вивчають інноваційний потенціал з боку результату інновації, а саме: реального продукту, який було одержано в інноваційному процесі.

Для того щоб виміряти інноваційний потенціал країни використовують різні методи, з яких найбільш відомими та найбільш актуальними є субіндекс «Інновації» від Глобального індексу конкурентоспроможності, розрахований Світовим економічним форумом, та Глобальний індекс інновацій, розрахований Швейцарською бізнес-школою INSEAD, Корнельским університетом, а також Світовою організацією інтелектуальної власності [25].

Впродовж 2015-2019 рр. місце України за Індексом глобальної конкурентоспроможності постійно змінюється від 83-го до 85-го місця. Незважаючи на те що у 2019 р. Україна поступилася двома позиціями у загальному рейтингу глобальної конкурентоспроможності порівняно з даними попереднього дослідження й посіла 85-е місце серед 138 країн, за субіндексом «Інновації» наша країна покращила та закріпила свої бали. Проте, варто сказати, що в порівнянні з 2018 роком наша держава також втратила 2 позиції в

субіндексі «Інновації» [25]. Положення України за вищезгаданим рейтингом представлені в табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

**Позиції України в рейтингу глобальної конкурентоспроможності
за складниками підіндексу «Інновації»**

Індикатори	Місце в 2015	Місце в 2016-2017	Індикатори	Місце в 2018	Місце в 2019
Індекс глобальної конкурентоспроможності	85	81	Індекс глобальної конкурентоспроможності	83	85
Підіндекс «Інновації»	52	61	Підіндекс «Інновації»	58	60
– інноваційна спроможність	49	51	Різноманітність робочої сили	62	59
– якість науково-дослідних інститутів	50	60	Стан кластерного розвитку	106	96
– видатки компаній на дослідження і розробки	68	76	Міжнародні програми щодо спільних винаходів	56	55
– співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	57	73	Співпраця з багатьма стейкхолдерами	56	58
– державні закупівлі високотехнологічної продукції	82	96	Наукові публікації	50	50
– наявність вчених та інженерів	29	25	Заявки на патентні заявки	62	62
– кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн. населення)	49	52	Витрати на НДДКР% ВВП	56	67
-	-	-	Індекс якості дослідницьких установ	44	44
-	-	-	Вишуканість покупця	74	65
-	-	-	Заявки на товарні знаки	60	59

Складено на основі [26-30].

Як ми можемо побачити, то в рейтинг конкурентоспроможності змінився за останні роки. З'явилися нові індикатори, а старі зникли. На нашу думку нові індикатори більш точно розкривають інноваційний потенціал країн.

За 2020 та 2021 рік немає повноцінних рейтингів. Є лиш невеликі звіти, але в них Україна відсутня. Також, хотілося зазначити, що Україна має досить сильні коливання в позиціях цього підрейтингу. Особливо, можемо спостерігати наскільки змінились витрати на НДДКР, на жаль, їх відсоток від ВВП не тільки зріс, а й зменшився до 2019 року [26].

Одним із головних індикаторів, узагальнюючим показником для вимірювання рівня та результатів реалізації інноваційного потенціалу країни є Глобальний інноваційний індекс, у якому знаходять своє відображення основні складники інноваційного потенціалу країн.

Глобальний інноваційний індекс було прийнято як досить цінний засіб для полегшення взаємодії державної та приватної сфери, за допомогою якого політики, бізнесмени та інші зацікавлені сторони на постійній основі можуть оцінювати фактори, що впливають на інноваційну діяльність, стан і прогрес у впровадженні інновацій. На рис. 2.2. можна спостерігати яку позицію Україна займала з 2015 року в вищезгаданому рейтингу.

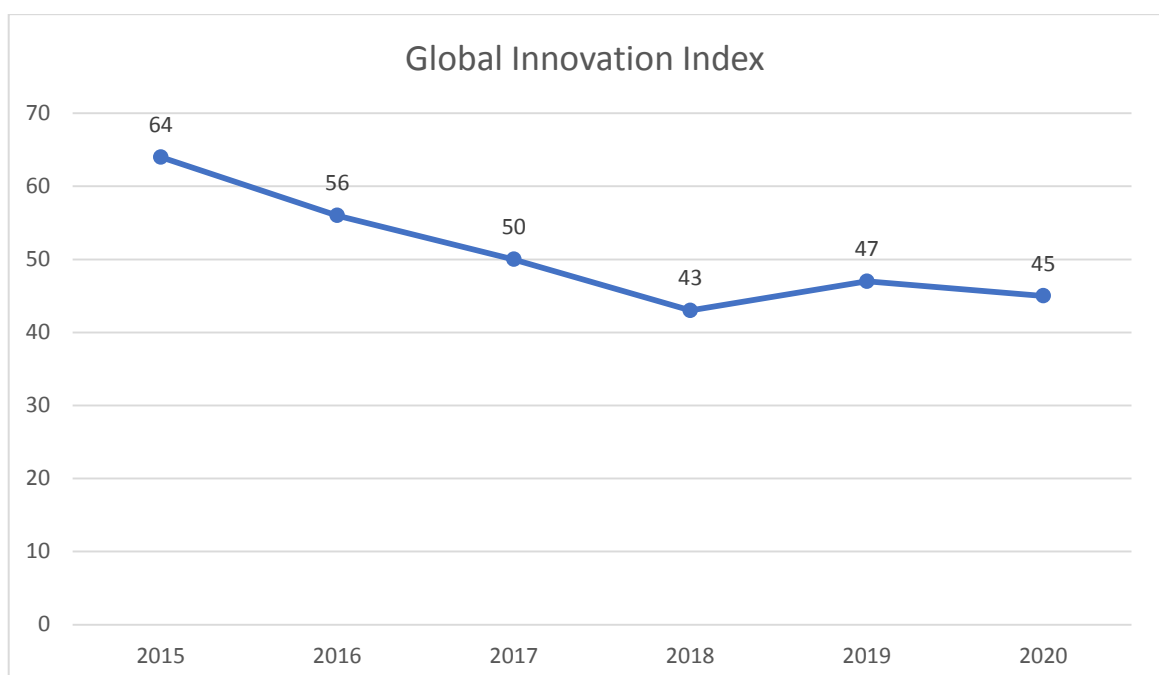


Рисунок 2.2. Тенденція показників України в індексі інновацій

Складено на основі [31].

Глобальний інноваційний індекс в Україні з 2015 року підвищився з 64 позиції до 45 позиції у 2020 році. Дане позиціонування України у світовому рейтингу говорить про те, що розбудова національної економіки дозволяє здійснювати інноваційну діяльність [31].

Глобальний інноваційний індекс класифікує світові економіки за їхніми інноваційними можливостями. Складається приблизно з 80 показників, згрупованих у підіндекси: один з яких (Інноваційний вхідний індекс – Innovation Input Sub-Index) оцінює ресурси інновацій, тобто умови і чинники, необхідні для створення інновацій, а другий (Інноваційний вихідний індекс – Innovation Output Sub-Index) узагальнює результати інноваційної діяльності. Глобальний інноваційний індекс визначається як середнє арифметичне вхідного та вихідного підіндексів, а їх співвідношення характеризує індекс ефективності інновацій [31].

Складники субіндексу ресурсів інновацій, своєю чергою, включають оцінку: інституцій, людського капіталу і досліджень, інфраструктури, розвитку ринку і бізнесу, що характеризують інноваційний потенціал країни. Оцінка результатів інноваційної діяльності базується на індексах результатів застосування знань і технологій та результатів творчої діяльності (27 показників), що описують ефективність використання даного потенціалу. Під час визначення показників індексу використовуються як статистичні, так і опитувальні дані [31].

Дослідження позицій України за складниками Глобального інноваційного індексу за останні п'ять років (табл. 2.4.) свідчить про певне поліпшення ситуації.

Таблиця 2.4.

Оцінка позиції України за складниками Глобального інноваційного індексу

Складники	Місце					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Глобальний інноваційний індекс	64	56	50	43	47	45
Глобальний вхідний підіндекс	84	76	77	75	82	71
Інституції	98	101	101	107	96	93

Продовження таблиці 2.4.

Людський капітал і дослідження	36	40	41	43	51	39
Інфраструктура	112	99	90	89	97	94
Рівень розвитку ринку	89	75	81	89	90	99
Рівень розвитку бізнесу	78	73	51	46	47	54
Глобальний вихідний підіндекс	47	40	40	35	36	37
Результати застосування знань і технологій	34	33	32	27	28	25
Результати творчої діяльності	75	58	49	45	42	44

Джерело: Складено на основі [31].

Україна в рейтингу 2020 р. знаходиться на 45-й позиції з рівнем інновацій 36.32 бали зі 100 можливих. Країна покращила становище на дві позиції порівняно з рейтингом 2019 р., на 19 позицій – із рейтингом 2015 р. Очолюють рейтинг провідних країн-новаторів – 2020 Швейцарія (66,08 бали), Швеція (62,47), США (60,56) і Велика Британія (59,78), Нідерланди (58,76) [31].

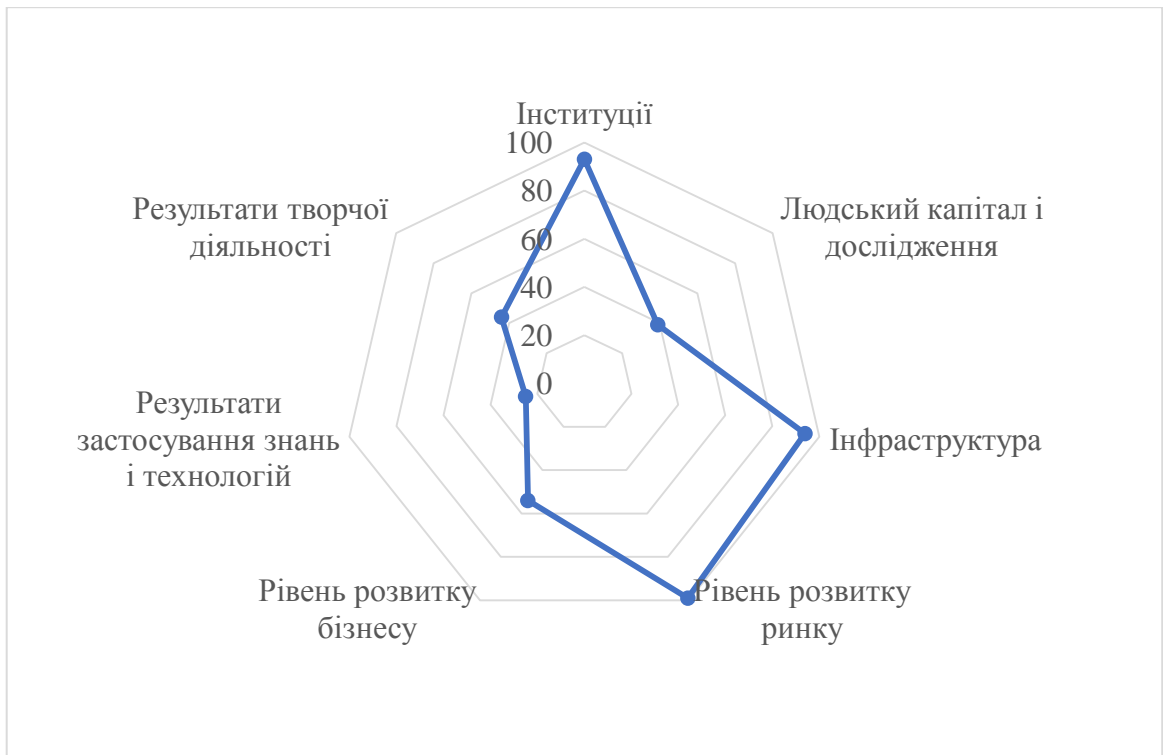


Рисунок 2.2. Слабкі та сильні місця України

Створено автором на основі [31].

Отже, ми маємо такі сильні сторони України в цьому [31]:

- Людський капітал і дослідження (39): показує переваги в показниках Державне фінансування / учень (12), Учень– співвідношення викладачів (3) та зарахування на вищу освіту (14).
- Рівень розвитку ринку (99): показник Застосована тарифна ставка (18) досить сильна.
- Рівень розвитку бізнесу (54): відображає силу в індикаторі Жінки, зайняті з вищими ступенями освіти (3).
- Результати застосування знань та технологій (25): розкриває переваги показників Корисні моделі за походженням (1) та ІКТ експорт послуг (9).
- Результати творчої діяльності (44): демонструє переваги в показниках Торгові марки (5), Промислові зразки (8) та створення мобільних додатків (15).

Також, тепер можемо виділити наступні слабкі сторони країни в сфері інновацій [31]:

- Інституції (93): виявляє слабкі сторони у підгрупах Політичне середовище (105) та Ділове середовище (104), а також у показниках Політична та операційна стабільність (123), Верховенство права (109) та Легкість врегулювання неплатоспроможності (117).
- Інфраструктура (94): відображає слабкі сторони у показниках Валовий капітал (102) та ВВП / одиниця енергоспоживання (117).
- Рівень розвитку ринку (99): демонструє слабкі сторони в підрозділі Інвестиції (121) та в показниках валових позик мікрофінансування (78), ринкової капіталізації (71) та угод з венчурним капіталом (64).
- Рівень розвитку бізнесу (54): показник СП - угоди стратегічного альянсу (113) демонструє слабкість.
- Результати творчої діяльності (44): показник Національні художні фільми (99) виявляє слабкість.

У зв'язку із цим державі необхідно звернути першочергову увагу на зазначені слабкі ланки формування та реалізації інноваційного потенціалу України та визначити шляхи подолання відставання. Необхідно створити сприятливі умови підтримки інновацій, упровадження у виробництво наукомістких технологій; розробити та реалізувати комплекс правових і організаційно-економічних заходів, спрямованих на стимулювання інноваційної активності [31].

Для покращення місця України у світових інноваційних рейтингах та зростання її інвестиційної привабливості потрібно визначити пріоритетні напрями подолання слабких місць і прискорення інноваційного розвитку нашої країни. До того ж особливого значення слід надати передусім удосконаленню інфраструктурного та інституційного забезпечення інноваційної діяльності, а також створенню певного механізму впровадження інновацій в економіку [31].

На нашу думку один з показників ступеня інноваційності економіки є Знаннева економіка. Для вимірювання розвитку знанневої економіки

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) створив Індекс економіки знань ЄБРР, що охоплює 46 економік - 38, де ЄБРР інвестує, та вісім компараторів (членів Організації економічного співробітництва та розвитку, ОЕСР) . Новий індекс ЄБРР KE містить 38 показників, розділених на чотири стовпи: (1) інноваційні інститути, (2) навички для інновацій, (3) інноваційна система та (4) інфраструктура ІКТ. Серед регіонів ЄБРР Естонія має найвищі показники, а Туркменістан найнижчі. Сербія досягла найбільшого прогресу між 2011 та 2018 роками. Слабкі інноваційні установи є найважливішими рушіями розривів в галузі енергетики між регіонами ЄБРР та їхніми компараторами ОЕСР [32]. Нижче (табл. 2.5.) ви можете побачити структуру знаннєвого індексу.

Таблиця 2.5.

Структура Знаннєвого індексу від ЄБРР

Індекс	Інноваційні Інститути	Навички для інновацій	Інноваційна система	Інфраструктура ІКТ
Субіндекс	1. Відкритість економіки 2. Бізнес середовище 3. Управління	1. Головні навички 2. Спеціалізовані навички	1. Вхідні дані 2. Вихідні дані 3. Зв'язки	1. Доступність ІКТ 2. Рівень розвитку ІКТ

Складено автором на основі [32].

За підсумками 2019 року Україна займала 27 позицію серед 46 країн. Що є найгіршим показником у Східній Європі, проте далеко не останні загалом у регіоні. Загалом Україна отримала такі бали за цими індексами [32]:

- інноваційні інститути – 4,33;
- навички для інновацій – 5,44;
- інноваційна система – 2,84;
- інфраструктура ІКТ – 4,56.

Як ми можемо побачити, то згідно цього рейтингу Україна має відносно хороший показник у сфері навичок для інновацій. Тобто, в країні розвинена базова та вища освіта, яка продукує відносно достатню кількість людей технічної спеціальності. Проте, в нас дуже слабка інноваційна система. В інноваційну систему входить: витрати на НДДКР, кількість зареєстрованих патентів та наукові колаборації.

Отже, Україна має високий потенціал розвитку інновацій та стартапів загалом. Проте, наразі наша країна займає досить посередні позиції у світі. В цьому розділі ми визначили слабкі сторони нашої держави, тому якщо їх покращити, то ми станемо більш інноваційними та привабливими для інвестицій.

2.3. Порівняння розвитку стартапів в Україні та світі.

Дуже важливо користуватися зарубіжним досвідом у створенні сприятливого інноваційного та інвестиційного клімату. Адже деякі розвинені країни набагато раніше за нас почали вкладати в інновації, тому що збагнули, що це дасть певні позитивні результати для країни.

Суттєвою тенденцією в сучасній економіці стало швидке розповсюдження стартапів - особлива організаційна структура, спрямована на розробку та впровадження високотехнологічного та інноваційного продукту. Це пояснюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари та послуги, а також високим технологічним стандартом у світі [33].

Загалом можна констатувати, що стартовий ринок активно розвивався протягом останніх 5 років, якість та унікальність створеної продукції зросла і до роботи залучається все більше талановитої молоді. Крім того, стартапи стають дедалі привабливішими для інвестування в їх розвиток [33].

За даними сервісу Startup Ranking, за кількістю стартапів Україна посідає 40-ве місце (322 стартапи), випереджаючи країну стартапів Естонію, а також Литву, Латвію, Словенію, Словаччину. Перше місце в рейтингу посідають

США (99016 стартапів), друге – Індія (10125), третє – Велика Британія (5664). Першу десятку замикає Бразилія (1153 стартапи). У табл. 2.6. подано місце України та сусідніх країн в рейтингу Startup Ranking в 2021 році [34].

Таблиця 2.5.

Місце України та її сусідів в 2021 році

Країна	Місце у рейтингу	Кількість стартапів
Україна	40	322
Польща	28	461
Росія	19	644
Словаччина	75	70
Румунія	48	248
Угорщина	41	303
Білорусь	74	71
Молдова	123	6

Створено автором на основі [34].

Ми можемо спостерігати, що Україна входить в трійку по кількості стартапів в Східній Європі. Попереду нас лиш Росія та Польща. Проте, ми обходимо за кількістю стартапів навіть Естонію, яка вважається інноваційною країною та країною стартапів в Європі. Проте, для України з її потенціалом – 322 одиниць це слабкий результат. Для національного інноваційного розвитку стартапів потрібно значно більше [34].

На нашу думку варто зауважити, що рейтинг Startup Ranking показує кількість стартапів в реальному часі. Показники кожного дня змінюються і порівняти результати попередніх років дуже складно. Дуже корисним може стати інформація про те коли та які стартапи були створені. Але, ніякої фінансової та іншої змістовної інформації Ви не отримаєте.

Найбільша кількість стартапів створюється у США, інші країни, які потрапили до списку, досить суттєво поступаються в цьому. Якщо проаналізувати найновіші стартапи станом на травень 2021 року, то можна побачити, що дійсно лідирують американські стартапи. З 10 нових стартапів 6 належать саме Сполученим Штатам. Також в першій десятці є такі країни: Індія – 1 стартап, Франція – 1, Данія – 1 та Канада – теж лиш 1 стартап. Проте, якщо подивитися увесь список хоча б за місяць, то можна побачити, що найбільше

створюється в США та Індії. Варто зауважити, що Індія зараз лиш набирає оберти. За місяць в Україні зародилося лиш 3 стартапи. Найкращу позицію займає нова компанія H-X Technologies – приблизно 7000 місце, а в Європі – 61 місце [34].

Також, для оцінки місця України у світі стартапів ми можемо скористатися індексом Startup Ecosystem Rankings 2020. StartupBlink - це глобальна карта стартап екосистем та дослідницький центр. Вони працюють разом з десятками урядів, муніципалітетів та корпорацій економічного розвитку над розробкою, картографуванням та порівняльним аналізом їх стартап екосистем [35].

Звіт про глобальні рейтинги StartupBlink 2020 побудований на алгоритмі, розробленому за останні п'ять років, що призвело до найповнішого у світі рейтингу стартових екосистем 100 країн та 1000 міст. В Україні з ними співпрацюють: Unit.City та TechUkraine [35].

Станом на 2020 рік Україна увійшла в топ 30 країн, а Київ став Європейським хабом. Україна піднялась на 2 позиції, в порівнянні з 2019 роком. Столиця України - Київ піднялась на 2 місця до 32 позиції у всьому світі. Це результат, про який можуть мріяти багато європейських столиць, що відображає, наскільки сильною є місцева стартап екосистема України. Київ є європейським містом, що посідає 8 місце в Європі, що є надзвичайним подвигом, враховуючи конкуренцію. Українська екосистема налічує 7 міст, загалом за рейтингом місто Дніпро з'явилося у 2020 році. Однак, не все є позитивним. 5 українських міст, крім Києва та Дніпра, зменшились у рейтингу. Навіть одне українське місто за межами Києва не потрапило в топ-300; значні розбіжності між Києвом та іншими українськими містами не є стійким у довгостроковій перспективі [35]. В табл. 2.7. можете побачити позиції українських міст.

Таблиця 2.7.

Позиції міст України

Національна позиція	Місто	Світовий рейтинг	Зміни з 2019 року	Загальна кількість балів
1	Київ	32	+2	9,712
2	Львів	354	-55	0,452
3	Одеса	356	-121	0,450

Продовження таблиці 2.7.

4	Харків	441	-6	0,318
5	Тернопіль	724	-46	0,122

Джерело: створено на основі [35].

Дослідники зазначають, що українська екосистема стартапів справді надихає. Країна переживає економічні труднощі протягом декількох років, але все ще вдається створити технологію, яка є масштабованою та глобальною. Деякі приклади компаній, що виникли в Україні, - Grammarly, Gitlab та Ahrefs, усі з масовою базою членів [35].

Головною причиною успіху України є висока якість їх розробників, яких шукають багато іноземних компаній, або віддалено, або в місцевих центрах розвитку. Хоча вартість проживання в Україні є дуже низькою за західними стандартами, а розробникам добре платять іноземним клієнтам, багато з них відмовляються від цієї легкої готівки, вирішивши створити власний стартап [35].

Якщо така ментальність продовжиться, Україна йде на шлях ще більшого успіху та провідної ролі 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 до Європи більше не потрібна, а Польща розумно відкриває свої двері для українських мігрантів. Втеча мізків – найбільший ризик з яким стикаються місцеві екосистеми і головна задача держави створити причини, щоб освічені люди залишалися в країні [35].

В табл. 2.8. можемо спостерігати світовий рейтинг стартапів від StartupBlink. Організація розробила декілька видів оцінок стартапів в країнах та склала відповідний рейтинг.

Таблиця 2.8.

Глобальний рейтинг стартапів 2020

Місце	Країна	Різниця з 2019 роком	Кількісна оцінка	Якісна оцінка	Бізнес оцінка	Загальна оцінка
1	США	-	19,78	99,88	3,50	123,167
2	Великобританія	-	7,17	13,91	3,33	24,406
3	Ізраїль	+1	3,92	12,33	3,16	19,408
4	Канада	-1	6,33	7,95	3,44	17,720
5	Німеччина	+4	3,02	7,35	3,40	13,770
6	Нідерланди	-	2,75	6,99	3,31	13,053
7	Австралія	-2	4,62	3,87	3,49	11,980
8	Швейцарія	-	2,81	4,83	3,68	11,323
9	Іспанія	+1	2,94	4,84	3,04	10,822
10	Швеція	-3	1,90	5,07	3,80	10,770
28	Австрія	-	1,28	0,59	3,21	5,080
29	Україна	+2	0,84	2,18	2,04	5,057
30	Тайвань	-	0,91	1,51	2,63	5,044

Створено на основі [35].

Ми можемо спостерігати, що в цьому рейтингу США, Канада, Німеччина та Великобританія знову в топ-10 країн. Позиція України дійсно не може не радувати, ми опинилися поміж таких розвинених країн як Австрія та Тайвань. Дійсно неочікувано обігнали Тайвань, хоча вона є технологічно розвинутою країною. Варто зазначити, що лише 2є наших сусідів знаходяться вище нас: Росія- 17 місце та Польща – 27. Натомість, Угорщина має 37 позицію, Румунія – 45, Словаччина – 51, Білорусь – 63 [35].

Якщо порівнювати рейтинг, де враховується тільки кількість стартапів (Startup Ranking 2020) та рейтинг більш змістовний (StartupBlink) ми в більшості випадків побачимо різницю між позиціями країн. Наприклад, в

другому рейтингу Ізраїль та Швеція займають набагато вищі позиції, навіть входять в топ-10. Проте, в цьому рейтингу Індія та Індонезія не потрапляють в топ-20. А Індонезія не входить в перші 30 країн, на відміну від України [35].

Загалом, в методології розрахунку використовувались 3 показники Quantity, Quality та Business environment. В показник Quantity входять: стартапи, коворкінги, акселератори та стартап-події. Компанія мала доступ до близько 14000 ковіркінгів по всьому світові. Для визначення показника Quality вони використовували різні інтеграції (переважно з CrunchBase та SEMrush) для оцінки якості стартапів у кожній екосистемі на основі факторів, що включають щомісячні відвідування, вплив на галузь та клієнтську базу [35].

Критерій Business environment унікальний та складний, оскільки це єдиний компонент рейтингу, який є сумішшю як успіху місцевої стартап-екосистеми, так і загальних показників, пов'язаних з інфраструктурою, бізнес-середовищем, та здатності вільно працювати як засновник стартапу в країні чи місті [35].

Для розрахунку ділового середовища країн і міст дослідники побудували середньозважене середнє, яке враховує широкий спектр елементів у кожній країні. Деякі приклади цих елементів включають міжнародні індекси, такі як Doing Business Світового банку, який визначає, наскільки легко вести бізнес у певному місці. Іншими елементами, що вимірюються, є швидкість Інтернету, свобода Інтернету, інвестиції в НДДКР та інші показники. Оцінка ділового середовища знижує кількість мість нижче певної критичної маси як за кількістю, так і за якістю стартапів, що може пояснити різницю в балах між містами тієї самої країни [35].

Також, як вже зазначалося, Київ – це єдине українське місто, яке потрапило хоча б в топ-100 міст придатних для функціонування стартапів. Київ займає 32 позицію, місто піднялося на 2 пункти з 2019 року. Нашими сусідами в рейтингу є – Шеньчжень та Сідней. А перші місця зайняли: Сан Франциско, Нью Йорк, Лондон, Бостон, Лос Анджелес. В Східній Європі вище Києва

знаходиться лиш Москва (9 позиція). Всіх інших наших сусідів ми з легкістю долаємо [35].

Як ми можемо спостерігати, то в Україні не все так погано. Так, на жаль ми не входимо в топ 10 чи навіть в першу двадцятку найкращих країн для розвитку стартапів. Проте, навіть з величезними проблемами ми спокійно перемагаємо деякі країни ЄС. В основному займаємо такі позиції через гарну середню освіту, через те що, більшість нашого населення має вищу або спеціальну освіту тощо.

Висновки до розділу II

Як ми довідалися Україна має величезний інновацій потенціал. Проте, низка проблем не дозволяє нам займати провідні позиції. Також, наша країна відстає за показниками економічного зростання. За рівнем ВВП на душу населення ми знаходимось серед бідних країн. На нашу думку, саме цей показник зображує реальний рівень життя людей. Ми маємо врахувати досвід інших країн для економічного розвитку та розвитку інновацій. Адже досвід успішних країн дозволить нам скоротити економічну відстань між Україною та країнами Європи.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

3.1. Вплив становлення інноваційних стартапів на економічний розвиток в Україні.

Стартапи можуть стати слухним драйвером для економіки України. В багатьох країнах намагаються розвивати стартапи для поліпшення соціального, економічного, фінансового розвитку. Країни проводять реформи в податковій сфері, фінансовій, банківських та інших сферах для того щоб полегшити ведення бізнесу та простимулювати появу нових стартапів.

Щоб дізнатись про вплив стартапів на економіку України, спочатку потрібно дізнатись про вплив стартапів та малого бізнесу на економіку. Як малий бізнес, стартапи грають домінуючу роль у економічному зростанні. Причина полягає в тому, що вони створюють робочі місця, що означає менший рівень безробіття, а менший рівень безробіття означає економіку, яка зростає та вдосконалюється. Стартапи також генерують конкуренцію та надихають людей бути більш інноваційними та винахідливими, оскільки нові підприємці мають нові ідеї, оригінальні та креативні.

У всьому світі, в районі 1980-х років, багато високотехнологічних компаній стикалися з необхідністю змінити певні підходи до інновацій, які були на той час традиційними. Колись існувала парадигма так званих "закритих інновацій", згідно з якою компанії самі мали аналізувати ринок, проводили дослідження та розробки, виробляли інноваційні продукти та брали участь у його маркетингу. Бізнес-моделі компаній були орієнтовані на технології. Вважалося, що головними факторами успіху компанії були інвестиції у дослідження та розробки, захист прав інтелектуальної власності та боротьба за найкращих професіоналів. Однак потреби ринку постійно змінювались, і нічого

з цього було недостатньо для ефективного впровадження інноваційної діяльності компаніями [40].

Основні причини включають підвищення рівня освіти та мобільності висококваліфікованих робітників, скорочення проміжку часу між розробкою та продажем інноваційних продуктів, розподілом фінансування ризиків тощо. [40].

До цих пір головною метою компаній з високотехнологічним вмістом була розробка нових технологій і лише потім пошук ринків збуту. Все це продовжувалось у 1980-х та наприкінці 20 століття. Ринки вже самі почали визначати потребу в технологіях. Також компаніям стало досить дорого тестувати ринок методом спроб і помилок. Невеликі фірми стали найбільш перспективними. Вони створили інноваційні продукти та технології для потреб ринку. У той же час компанії перевели результати зовнішніх досліджень на фазі комерціалізації та перетворення цих компаній у швидкозростаючі компанії з високою капіталізацією. Всьому цьому сприяв розвиток та розповсюдження приватного венчурного капіталу. Так були вказані перші стартапи [40].

Врешті-решт стартапи розвивають нові галузі, і якщо вони прогресують достатньо, вони можуть стати «двигунами, що заробляють гроші» не лише для власників, а й для працівників, які працюють на них, та акціонерів. Як бачимо, сотні співробітників Google коштують більше 5 мільйонів доларів. Alibaba (багатонаціональна холдингова компанія з різними компаніями по всьому світу) незалежно перетворила торгову арену для малих та середніх підприємств (МСП) у Китаї, країні, відомій на той час незліченними бар'єрами для входу. [40].

Зі збільшенням кількості стартапів зростає і конкуренція між ними. Однак здорова конкуренція важлива для стартапів та клієнтів, які керують середовищем запуску. Наразі багато стартапів застосували новітні технології, такі як Інтернет речей, штучний інтелект, робототехніка тощо. Більшість компаній, які сьогодні є технічними гігантами, передають свої завдання стартапам, що допоможе збільшити грошовий потік для стартапів [40].

Загалом, ми можемо виділити наступні переваги від розбудови стартапів в країні [41]:

1. Створення робочих місць. Як вже зазначалося однією з головних переваг стартапів є те, що вони створюють нові робочі місця. Глобальні дані показують, що стартапи створюють більше робочих місць у будь-якій країні, ніж великі компанії чи підприємства того ж сектору. Таким чином, це знижує проблеми безробіття в країнах, що розвиваються.

2. Поліпшення рівня життя. Стартапи можуть розробляти інновації та технології для поліпшення рівня життя людей. Є багато стартапів, які працюють для сільських районів, щоб розвивати громади, села тощо.

3. Розвиток НДДКР. Стартапи можуть суттєво просувати дослідження та розробки країн, що розвиваються, оскільки вони часто мають справу з високими технологіями та послугами, заснованими на знаннях. Команда досліджень та розробок у стартапі підтримує пошук інновацій та зберігає ріст компанії. Стартапи можуть добре підтримувати прикладну або науково-дослідницьку роботу в університеті чи іншому навчальному закладі. Отже, стартапи можуть надихнути студентів або дослідників на реалізацію своїх ідей, працюючи в цій компанії.

4. Розвиток молодих талантів та втримання їх в країні. Уряд, місцева громада, фірми можуть допомогти в розвитку стартапів. Вони можуть об'єднати університети та бізнес, щоб створити такий фонд талантів, який ініціює стартапи. Подібним чином, стратегія проінноваційного розвитку з боку місцевих політичних лідерів може усунути деякі регуляторні перешкоди, які перешкоджають зростанню стартапів.

Діяльність багатьох інноваційних стартапів та малого бізнесу у всьому світі стикається з екзистенціальною загрозою з моменту спалаху COVID-19. Однак саме існування електронної комерції, відеоконференцій та цифрових стартапів зробило можливим несподіваний перехід від того, що колись було стандартним робочим місцем чи покупками, до нового звичного способу життя під час пандемії. Хоча подорожі, транспорт та інші сфери пов'язані з

мобільністю людей стикалися з труднощами через заходи карантину, зменшення фінансових резервів, відсутність фінансування, зменшення попиту чи навіть логістичні чи бюрократичні проблеми [42].

Згідно з даними опитування про вплив COVID-19 на світові стартап-екосистеми, опублікованим startupgenome.com у квітні, понад 40 відсотків стартапів мали фінансові резерви лише на три місяці. Більше того, 74 відсоткам стартапів довелося звільнити штатних працівників. Водночас доходи зменшились на 74 відсотки, тоді як лише 12 відсотків стартапів збільшили свої доходи з початку кризи [42].

Як і всі попередні кризи, коронавірус не стане винятком, коли мова заходить про можливості, які він створить для стартапів та малого бізнесу. Все буде залежати від галузі, в якій вони працюватимуть, та їх здатності адаптуватися до нової реальності коронавірусу. Оскільки сотні тисяч робочих місць віддаляються, все більше людей задумуються про повернення до рідного міста або проживання в менш дорогих районах. Позаштатні або штатні віддалені співробітники вже були тенденцією для технологічних стартапів. Зараз це стає новою нормою серед технологічних компаній. Це дасть людям і компаніям можливість шукати глобальну робочу силу / робоче місце [42].

З іншого боку стартапи, здаються найбільш пристосованими підприємствами до поточної ситуації та ситуації після коронавірусу. Криза показала потребу в швидкій адаптації та творчому бізнесі.

За даними Світового економічного форуму, глобальна стартап-економіка була оцінена в 2,8 мільярда доларів у 2019 році, і вона приблизно в три-чотири рази швидша, ніж в інших економіках. Такі цифри підкреслюють важливість ролі стартапів у відновленні економіки. Враховуючи їх невеликий розмір, стартапи та ММБ та швидке зростання, стартапи ведуть довгострокову хорошу роботу [42].

Також, варто зауважити, що стартапи краще впроваджують гендерну рівність. Тобто, жінки мають такий самий доступ до знань у цифровій сфері, такі самі зарплати тощо. Інноваційні стартапи можуть стати успішними у будь-

якому секторі - від охорони здоров'я до сільського господарства та продовольчої безпеки як у країнах, що розвиваються, так і в багатих економіках [42].

Чудовими прикладами країн, які інвестували в розвиток своєї стартап-екосистеми на ранніх стадіях, є Естонія та Ізраїль. У них працюють такі компанії, як Skype, TransferWise, Wix, Waze тощо. Естонія та Ізраїль застосували стимулюючий підхід, який допоміг цим двом країнам перейти від слаборозвинених до розвинутих економік завдяки стартап-проектам. Незважаючи на те, що Естонія не має багатих ресурсів і має незначне населення, Естонія пройшла довгий шлях після того, як стала підкованою у сфері стартапів. Так само для Ізраїлю, який вийшов із слаборозвиненого, зруйнованого війною середовища, стартап-бум сприяв зростанню його економіки та зробив його розвиненою державою, визнаною у всьому світі як стартап-центр [43].

Зрілі стартапи мають потенціал створити багато робочих місць у майбутньому в міру зростання. Лише стартапи у 2015 році створили близько 2 мільйонів робочих місць у всьому світі. Будь-яка країна, яка інвестує у створення процвітаючої стартап-екосистеми, підтримує майбутнє працевлаштування мільйонів людей на місцевому рівні та навіть у всьому світі. Окрім стартапів, що створюють робочі місця, є й інші допоміжні компанії, створені успішною стартовою екосистемою, такі як коворкінги, акселератори, інвестиційні фірми та постачальники загальних послуг усіх видів, які обслуговують ці стартапи та їх працівників. Все це створює сплеск робочих місць і приносить велику користь місцевій економіці [43].

Крім того, стартапи створюють пул талантів. Більшість працівників стартапів - свіжіші або молодші за середнього рівня. Працюючи в стартапах, вони навчаються та стають універсальними у багатьох навичках. По суті, стартапи стають навчальними майстернями, і місцева економіка отримує вигоду від цього створення талановитого робочого фонду [43].

Наявність процвітаючої стартової екосистеми приносить користь місцевій економіці, залучаючи глобальні компанії та ТНК. Це допомагає з двох причин [43]:

1. Такі корпорації вважають, що успішна стартап-екосистема є вигідною економікою для інвестування. Це допомагає створити більше робочих місць, більше нових послуг та продуктів, а також створює здорову конкуренцію.

2. Корпорації додатково вважають, що такі процвітаючі екосистеми можуть стати їхньою наступною штаб-квартирою, оскільки вони усвідомлюють наявність місцевих талантів. Чудовим прикладом цього є Google, який створив свою штаб-квартиру в Тель-Авіві, оскільки Ізраїль - це динамічна екосистема стартапів.

В економіках, де в минулому розвивалися технологічні стартапи, відбулися технологічні революції та прогресивні зручності, що приносять користь як місту, так і країні. Міста, які стали першопрохідцями в стартап-економіці, що базується на технологіях, спостерігали колосальний розвиток у таких сферах, як транспорт, чиста енергетика та інші інноваційні галузі. Технології позитивно впливають на якість життя, і сусідні стартапи можуть переконатися, що першими, хто отримає їхні інноваційні ініціативи, буде місцеве населення [43].

З глобалізацією світу мобільність значно зросла, даючи талановитій робочій силі можливість мігрувати до кращих економік в інших регіонах. Це призводить до відтоку мізків, що може мати руйнівний вплив на місцеву економіку. Створивши здорову стартап-екосистему, місцеві економіки отримали вигоду, оскільки змогли зберегти найкращі таланти у своїх країнах. Крім того, наявність чудової стартової екосистеми також було корисно для отримання висококваліфікованих світових талантів у ці країни, стимулювання місцевої економіки [43].

Спочатку, розробляючи та розвиваючи зростаючу стартову екосистему, уряду, можливо, доведеться забезпечити деякі податкові пільги для розвитку стартапів та виділити стартовий бюджет для сприяння зростанню екосистеми.

Однак з часом та з ростом кількості успішних стартапів, які перетворюються на єдинорогів, місцеві органи влади отримують фінансову винагороду податковими надходженнями від таких компаній. Наприклад, Ізраїль користується щомісячними виходами з високої вартості стартапів, збагачуючи свої резерви та створюючи можливість інвестувати ці кошти у зростання економіки в цілому [43].

Стартапи дають гарну репутацію країні. Такі країни, як Чилі, Ізраїль та Естонія, швидко стали помітними на світовому рівні завдяки своїй успішній стартовій екосистемі. Їх часто цитують як лідерів в успішних стартових екосистемах, допомагаючи відкрити торгові відносини між країнами та вирівнявши країну нарівні з іншими провідними екосистемами, підвищуючи престиж та самовідчуття країни [43].

Індійська топ-менеджерка, популярної інвестиційної компанії, Вані Кола погоджується із твердженням, що стартапи здатні впливати на соціально-економічну сферу нашого життя. Вона наводить приклади Кремнієвої долини (де сама й працювала 20 років) та інших місць де активно зароджувались стартапи. Вона наводить успішний приклад таких відомих стартапів як: Infosys, Apple, Google, Microsoft та Alibaba [44].

Коли ці стартапи зростали, вони безпосередньо впливали і на зростання їхніх міст (Бангалор, Ханжоу, Маунтін-В'ю тощо). Можливості працевлаштування молоді зросли, і з'явилися нові моделі зайнятості. Попит та можливості працевлаштування інженерів різко зросли. Місцева молодь мала нові можливості для занять, і досвідчений талант почав переїжджати до цих міст, прагнучі складної кар'єри зі швидким зростанням [44]. Для розуміння того наскільки ці компанії повпливали на міста пропонуємо розглянути табл. 3.1.

Таблиця 3.1.

Кількість співробітників у відомих стартапах

Компанія	Кількість людей/рік	К-сть людей /2014 рік
Apple (Купертіно)	11290 (в 1994) 11700 (в 2004)	98000

Infosys (Бангалор)	35000 (в 2004)	1 60400
Alibaba (Ханчжоу)	50 (в 2000), 150 (в 2008)	26845
Google (Маунтін-В'ю)	800 (в 2004)	55000
Microsoft (Редмонд)	56000 (в 2004)	128000

Складено автором на основі [44].

Оскільки в цих містах зростає попит на креативну молодь, вони побачили різкий приплив випускників коледжів. Оскільки все більше і більше випускників коледжів почали влаштовуватися в цих містах, якість життя та культура також зазнали суттєвих змін.

Ці стартапи не лише створили нові галузі та з часом створили більш революційні технології, але й створили в місті потік мільйонерів. Коли ці стартапи стали публічними, вони стали двигунами створення не лише для себе, а для своїх співробітників та акціонерів. В табл. 3.2. можемо побачити ринкову капіталізацію компаній.

Таблиця 3.2.

Ринкова капіталізація на IPO та сьогодні

Компанія	Капіталізація у певний рік, доларів	2021, доларів
Apple	1.6 млрд – 1980 р.	2.08 трлн.
Infosys	318 млн – 1993 р.	77.6 млрд.
Google (Alphabet Inc.)	23 млрд – 2004 р.	1.5 трлн.
Microsoft	500 млн – 1986 р.	1.8 трлн.
Alibaba	25 млрд - 2014	580 млрд

Складено автором на основі [44, 45].

Компанія Apple створила близько 300 мільйонерів, коли вона стала публічною. У 2007 році 1000 співробітників Google коштували понад 5 мільйонів доларів. Хоча точна кількість невідома, можна обгрунтовано припустити, що Microsoft створила приблизно 10 000 мільйонерів Microsoft до 2000 року. Нараян Мурті, співзасновник Infosys, відкрив нову еру створення багатства серед своїх працівників середнього класу в Індії. Infosys була однією

з перших компаній в Індії, яка запропонувала своїм працівникам ESOP (акціонерна власність працівників) і зробила з них мільйонерів. У 2000 році в штаті Infosys було майже 2000 мільйонів рупій-мільйонерів та понад 200 доларових мільйонерів. Згідно з поданням цінних паперів, нинішні та колишні співробітники Alibaba (не засновники) мають 26,7% акцій компанії [44].

Фонд Infosys був заснований у 1996 році компанією Infosys. Фонд працює у партнерстві з неурядовими організаціями, щоб допомогти слабо захищеним сільським громадам Індії у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, догляду за знедоленими та розвитку сільських територій. Пізніше у 2009 році Infosys та деякі члени його ради заснували Некомерційний траст Infosys Science Foundation. Фонд заснував премію Infosys, щорічну премію, на честь видатних досягнень дослідників та науковців у шести категоріях: інженерія та обчислювальна техніка, гуманітарні науки, науки про життя, математичні науки, фізичні та соціальні науки, кожна з яких має грошову винагороду [44].

Варто зазначити, що українські стартапи теж покращують життя нашому населенню. Нижче представимо найвідоміші українські стартапи:

1. Grammarly — онлайн-сервіс на основі штучного інтелекту для допомоги в написанні текстів англійською мовою. Він увійшов до списків нових єдинорогів у 2019 році [46, 47].

- Оцінка компанії: 1-2,5 млрд дол
- Загальна сума фінансування: 434 млн дол
- Офіси: Київ, Сан-Франциско, Нью-Йорк, Ванкувер
- Співробітники: близько 400

2. People.ai — CRM-платформа із штучним інтелектом [46, 47].

- Оцінка компанії: 0,5 млрд дол
- Загальна сума фінансування: 107 млн дол
- Офіси: Київ, Сан-Франциско, Нью-Йорк, Атланта
- Співробітники: близько 1503.

3. Ajax Systems – український виробник професійних систем захисту. Планують вийти на IPO в 2023 році [46, 47].

- Оцінка компанії: 500 млн дол
- Загальна сума фінансування: 11 млн дол
- Працівників: приблизно 807.
- Офіси: Київ, Харків, Вінниця, Дубаї.

4. PetCube - Українська компанія, яка виробляє гаджети для власників домашніх тварин, найкращий hardware-стартап Європи 2014 року за версією Перший продукт компанії — PetCube — це пристрій, що дозволяє через мобільний додаток дистанційно стежити, розмовляти і грати у лазерні ігри із домашнім улюбленцем [46, 47].

- Оцінка компанії: 36-50 млн дол.
- Загальна сума фінансування: 25 млн дол
- Офіси: Сан-Франциско, Києві та Шеньчжені
- Співробітники: близько 100

5. GitLab — платформа DevOps, яка створена для взаємодії фахівців з розробки ПО з фахівцями з інформаційно-технологічного обслуговування і взаємної інтеграції їх робочих процесів для забезпечення якості продукту. Ця платформа працює у вигляді єдиної програми. Компанія з'явилася у списку нових единорогів у 2018 році [46, 47].

- Оцінка компанії: 6 млрд дол
- Загальна сума фінансування: 434 млн дол
- Офіси: відсутні, співробітники працюють віддалено
- Співробітники: 1 тис

Як ми можемо спостерігати більшість цих компаній мають офіси в Україні, влаштовують на роботу українських спеціалістів, сплачують податки в Україні тощо. Нижче на рис. 3.1. можна спостерігати загальну суму інвестицій.

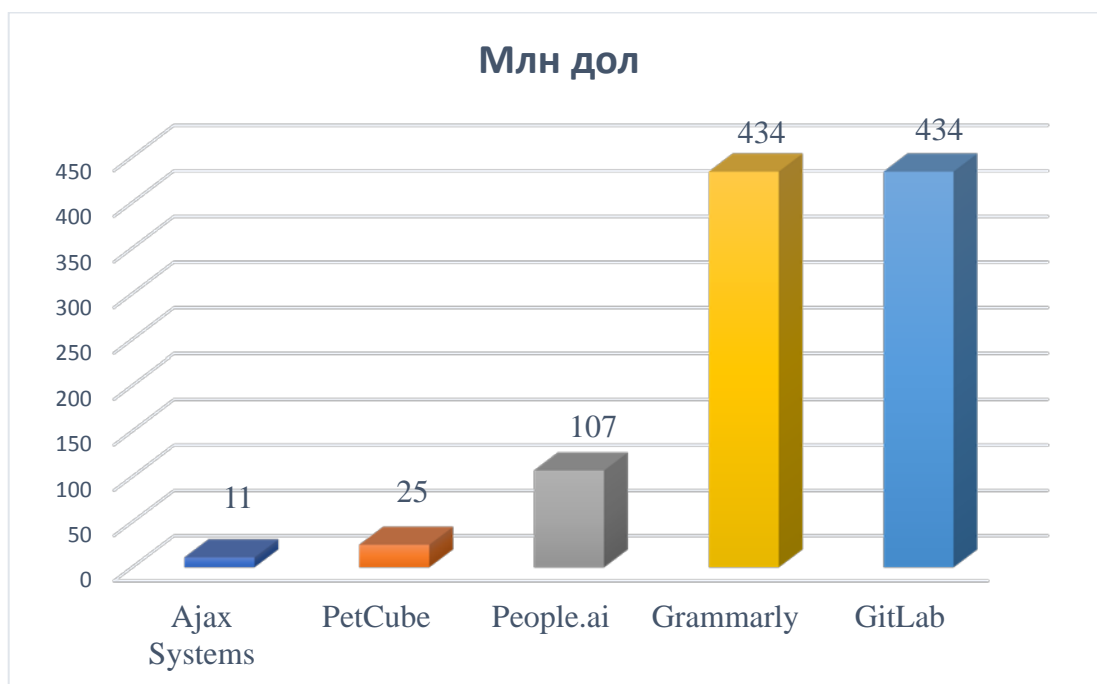


Рисунок 3.1. Українські стартапи за обсягом вкладених інвестицій до 2021 року

Складено автором [46,47].

Найбільше інвестицій серед усіх українських стартапів залучили Grammarly та GitLab. Ці інвестиції насамперед йдуть на розвиток компаній. Також, згідно даних перших 30 українських стартапів, то загалом вони отримали не менше 1.15 млрд дол інвестицій [47].

Нижче представлені податки, які сплатили найвідоміші стартапи в Україні за 2020 рік (табл. 3.3.)

Таблиця 3.3.

Прибутки найвідоміших стартапів України за 2020 рік

Компанія	Прибуток, млн дол	Податок, млн дол
GitLab	150	27
Grammarly	73,2	13,176

People.ai	21,9	3,942
Ajax Systems	7	1,26
PetCube	1,2	0,216

Створено автором на основі [48,49].

Для підрахунку застосовували стандартну ставку на прибуток 18%. Загалом в бюджет було сплачено близько 45,59 мільйонів доларів.

Отже, стартапи вигідні для економіки не тільки в Україні, а й в світі. Вони приносять надходження до бюджету, приваблюють інвесторів, покращують матеріальне, соціальне життя населення країни або міста.

3.2. Стратегія розвитку стартапів в Україні.

Аналізуючи проблематику та поточний стан інноваційної системи, стартап-системи ми можемо зазначити, що Україна має сприяти розвитку стартапів та інновацій загалом. Загалом, варто зазначити, що створити успішне інноваційне середовище досить складно, на це потрібно роки, терпіння та кошти.

Варто зазначити, що зміни в сфері інновацій почались. Вже пару років як набрала популярності програма креативного підприємництва серед молоді, зокрема, серед студентів. Це сприяло створенню стартап шкіл та інкубаторів у закладах освіти України, які дозволяють у рамках освітнього процесу стати частиною стартап руху та розвивати власні інноваційні ідеї. Станом на 2021 рік такі осередки існують у Києві, Львові, Харкові та Одесі [50].

Організації, які проводять активну діяльність у розвитку стартап екосистем при університетах, є [50]:

- "Tech Startup School" Національного університету "Львівська політехніка";
- Центр підприємництва при Львівській бізнес школі УКУ;
- "Sikorsky Challenge" Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" [50].

Університетські стартап екосистеми стають елементом реалізації державної інноваційної політики, оскільки це новий спосіб підтримки досліджень та розробок, а також можливість виходу на ринок. Метою створення організацій, що сприяють розвитку стартапів у навчальних закладах, є активізація інновацій, рансфер технологій у компаніях, розробка стартап-проектів та адаптація та підготовка студентів та дослідників для підприємництва та бізнесу [50].

Це безумовно позитивні зрушення, проте їх не можна назвати системними. Це скоріше як крапля в морі, аніж повноцінна стратегія. Україні варто більш детально проаналізувати свої проблеми в сфері інновацій, прийняти до уваги рекомендації міжнародних організацій, дослідити досвід інших країн тощо. Тільки так можна почати формувати цілісну стратегію розвитку інновацій та насамперед стартапів.

Пару років тому, два підприємця-інноватора Баб'ячок Р.І. та Кульчицький І.І. проводили дослідження про тенденції розвитку стартапів в Україні, перспективи та їх проблеми. Вони надали рекомендації, які могли б допомогти простимулювати створення та розвиток нових стартапів в Україні. Для розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками [51]:

1. ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;
2. забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;
3. організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій;
4. розробка ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду;
5. розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів
6. розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування в інновації;

7. розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;

8. створення системи гарантій та страхування інвестицій.

Підтримка стартапів є комплексним процесом, реалізація якого включає [51]:

– збільшення державного субсидіювання та інвестування з боку держави, та забезпечення розвитку галузі на території країни, а також сплата податків, які дадуть можливість через певний час існування проекту повернути інвестовані гроші;

– сприяння соціальної спрямованості інноваційних проєктів;

– розвиток культури підприємництва;

– покращення захисту інтелектуальної власності;

– розробку державними органами законів та нормативно-правових, які сприятимуть розвитку інноваційних підприємств;

– посилення інформаційних можливостей участі українських підприємців-новаторів у міжнародних програмах.

Також, нами були вивчені рекомендації Світового Банку. Вони визначили, що саме заважає Україні створити хорошу інноваційну систему. Організація у своєму звіті зазначила, що Україна стикається зі значними проблемами, наприклад однією з головних є необхідність державної реформи.

Можна погодитись зі Світовим Банком, що корупція, погано розроблені нормативно-правові акти, відсутність ефективного верховенства права, недостатня реалізація реформ та часто мінливі уряди та політика - все це створює значну перешкоду для бізнесу, перешкоджає ефективному співробітництву уряду та галузі та служить бар'єром для інновацій, іноземних інвестицій та торгівлі [52].

Другий головний виклик - промислова структура. У міру того, як торгівля перемістилася з країн колишнього СРСР до Західної Європи, обробна промисловість зменшилася на користь сільського господарства та сировини, що

призвело до зменшення попиту на НДДКР та інновації. В результаті цих особливостей попит на інновації на підприємстві є низьким [52].

Третім головним викликом є необхідність реформ у ключових інститутах, які мають вирішальне значення для інновацій: вищій освіті та науково-дослідних інститутах. Університети мають першочергове значення завдяки їх ролі в освіті, передачі знань та підприємстві. У багатьох країнах університети служать опорними інститутами інноваційних екосистем, генеруючи ідеї шляхом досліджень та передаючи знання через навчання та випуск студентів. Хоча хороша загальна освіта в Україні з математики та природних наук є плюсом, українські університети не займаються науковими дослідженнями, недостатньо пов'язані з сучасними галузевими потребами та не є актуальними у своїй навчальній програмі чи стилях навчання [52].

Державні науково-дослідні інститути є більш складною проблемою. Урядові лабораторії в багатьох країнах, навіть коли вони добре фінансуються, часто стикаються з проблемами сприяння інноваціям через слабкі зв'язки з промисловістю та погані механізми комерціалізації технологій. Державні науково-дослідні інститути України споживають значну частину національних коштів, виділених на НДДКР, мають застарілий персонал та обладнання та не відповідають поточним промисловим потребам України [52].

Варто відмітити, що в Україні існує державний Український фонд стартапів, який займається розвитком тих самих стартапів. Він був започаткований за ініціативи Уряду та зареєстрований у 2018 році. Фонд розпочав свою активну діяльність лише з 11 липня 2019 року. Його місія полягає у сприянні створенню та розвитку технологічних стартапів на ранніх стадіях (pre-seed та seed), з метою підвищення їх глобальної конкурентоспроможності. Бюджет Фонду формується за рахунок коштів держави, які були закладені для його роботи. Окрім цього, джерелами фінансування можуть бути благодійні та добровільні внески від юридичних та фізичних осіб, іноземних, міжнародних організацій та донорів [53].

Ця ідея є гарною, адже це прямий зв'язок між державою та стартапами. Ця організація здатна дійсно допомагати стартапам на початковому етапі. На нашу думку, то варто також запустити український державний Kickstart. Тобто створити майданчик, де інвестори зможуть вкласти кошти в українські стартапи.

Проте, є певна проблема. Та допомога від Українського фонду стартапів підлягає оподаткуванню. Тобто, молоді засновники стартапів не усвідомлюють того, що матимуть сплатити 18% ПДФО та 1.5% військового збору. Такий нюанс не зробить допомогу фонду привабливою і наші стартапи шукатимуть іноземні інвестиції, які видаються більш привабливими і дешевими [53].

Згідно зі стратегією розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, що була схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р, стартапи є структурною частиною національної інноваційної екосистеми. Ця екосистема закладена у стратегію перетворення креативних ідей в інноваційні продукти та послуги, а також розвитку рівня інноваційності вітчизняної економіки, створення умов для розвитку інноваційної сфери, збільшення розробок, що впроваджуються у життя, зростання рівня економічної віддачі та залучення інвестицій у інноваційну діяльність [53].

Згідно з цією стратегією потрібно створити умови для того, щоб новації стали використовувати у комерційних цілях, а саме [53]:

1. Для того, щоб малий інноваційний бізнес успішно створювався, необхідно побудувати ефективну роботу, що буде передбачати більш спрощену системи оподаткування та звітності;
2. На законодавчому рівні унормувати заходи щодо державної підтримки малого інноваційного бізнесу за умови співфінансування за рахунок інших джерел;
3. Покращувати рівень знань щодо наукового підприємництва та створення інноваційної інфраструктури;
4. Спонукаати до активної діяльності венчурний бізнес;

5. Формування пріоритетної думки, що наукові дослідження, розробка та реалізація новітніх ідей потребують фінансової допомоги, а стартапи – експертної перевірки та інвестицій.

Джин-Ерік Ауберт для Світового Банку розробив цілу працю «Просування інновацій у країнах, що розвиваються» з описом стану інновацій в деяких країнах та загальних рекомендацій. Вчений зазначав, що спочатку підтримка повинна бути зосереджена на найбільш перспективних регіонах та галузях, щоб створити атмосферу впевненості в собі за допомогою історій успіху, а потім сприяти ширшому процесу реформ. Тобто спочатку треба розвивати найбільші міста, в яких вже є великий бізнес, підприємства, ну а потім треба розвивати інші регіони [54].

Аналітик зазначає, що в країнах з низьким рівнем доходу, там де інституційні можливості обмежені, політика повинна бути зосереджена на інвестиціях у технологічну інфраструктуру та розвитку «основних» інновацій, які можуть сприяти покращенню добробуту, освіти та сільського господарства. Це важливо для створення динамічного технологічного сектору та для сприяння розвитку економіки та технологій. Для прикладу наводиться Уганда, яка розпочала роботу з агентства зі сприяння інвестиціям, використовувала конкретні переваги на низькому технологічному рівні (наприклад, вони вирощували квіти та експортували їх на європейські ринки), здійснила відповідні реформи в освітній системі на всіх рівнях та отримала вигоду від послідовної підтримки з боку донорів. Таким чином, Уганда поступово змогла прокласти стійкий шлях до розвитку [54].

Там, де інституційні можливості є відносно сильними, існує можливість більш всеохоплюючої, динамічної та структурованої політики. Приклад наводить В'єтнам. Була проведена чітко сформульована політика щодо розвитку нових культур, використовуючи переваги кліматичних особливостей країн: бавовна, кава тощо, забезпечуючи необхідну технічну підтримку, організацію транспорту та логістику для експорту. На високотехнологічному фронті були вжиті чудові заходи щодо розвитку конкурентоспроможної

індустрії програмного забезпечення в окремих галузях, побудови державних підприємств та використання системи державних закупівель. Тим часом інші реформи були поступово впроваджені в багатьох інших ключових сферах, таких як освіта, фінанси або торгівля, створюючи більш широке середовище, сприятливіше для інновацій [54].

Для країн із середнім рівнем доходу, які не мають науково-технічного потенціалу, але мають певний інституційний потенціал, політика може бути зосереджена на сприянні розвитку абсолютно нових видів діяльності - послуг та орієнтації на ІТ світового класу. Хорошим прикладом є Дубай, який, залучивши як іноземних інвесторів, так і досить освічену робочу силу (зокрема з арабських країн та Індії). Ключовими для цього були візія та зусилля керівництва, та створення потужних агентств, здатних діяти на всіх необхідних фронтах [54].

Для країн із середнім рівнем доходу з відносно потужною науково-технічною робочою силою, але низьким інституційним потенціалом (Росія, Аргентина), здається, шлях через розвиток автономних інституцій сприяння інноваціям, якими керують як організації приватного сектору, і орієнтованих на створення стійких інноваційні фірми (на зразок Fundacion Chile). Головною проблемою, з якою стикаються такі країни, є опір реформам та труднощі з трансформацією існуючих організацій та поживлення всієї дослідницької системи, яка занепадає. Таким чином, існує потреба у розподілі підприємницьких можливостей навколо існуючих технологічних та наукових активів та залученні підтримки, яку надають органи, які є досить швидкими та не потрапляють у державний механізм [54].

Нарешті, у країнах із середнім рівнем доходу з потужними науково-технічними можливостями та відносно хорошими інституційними можливостями (Наприклад Чилі та Польща) існує потреба у вдосконаленні наукової бази. Державні інвестиції можуть бути рекомендовані як засіб для досягнення цієї мети, за умови, що ділове середовище є достатньо хорошим для приватного сектору, щоб вкласти значні кошти в сферу R&D. Шлях зробити

науку та технології, а також освітні інститути більш чутливими до інноваційних потреб бізнесу полягає у зміні механізмів фінансування [54].

Загалом, на нашу думку варто взяти до уваги ці рекомендації. Але, не варто йти суто за ними. Наприклад, якщо ми є країною з низькими доходами, то це не означає, що ми не можемо проводити інші реформи в сфері інновацій.

Для розвитку інновацій та створення стартапів в Україні ми пропонуємо таку стратегію:

1. Розробити якісну нормативно-правову базу. Насамперед, потрібен окремий закон «Про стартапи», в якому буде чітко закріплене визначення, принципи, критерії тощо. Внести зміни до Господарського кодексу або навіть ліквідувати його через його недієздатність.

2. Створити окрему податкову категорію для стартапів. Перші декілька років позбавити їх податку на прибуток.

3. Провести реформу освіти. Програми співпраці університетів, бізнесу та держави допоможуть прискорити впровадження інновацій. Також, можна з малечку вчити дітей підприємництву, креативності та генерації ідей.

4. Збільшити фінансування на НДДКР, орієнтувати розробки на потреби ринку тощо;

5. Покращити інвестиційний клімат;

6. Провести реформу судової системи;

7. Співпрацювати з міжнародними організаціями (Наприклад, МВФ) з приводу стабілізації та розвитку економіки.

8. Зробити інститути, які займаються інноваціями, більш незалежними від впливу інших державних органів. Це виключить хабарі, рейдерство тощо.

Саме вище згадані реформи допоможуть розвивати стартапи в країні та загалом покращити інноваційну систему України. Адже, як ми вже знаємо, що саме розвиток інноваційного бізнесу може допомогти Україні швидко зростати та вирватися з країн 3го світу до розвинених країн.

Висновки до розділу III

В третьому розділі ми виявили, що стартапи здатні покращити рівень життя в країні. Тобто це не тільки кошти, у вигляді податків, для бюджету, а ще й розвиток соціальної сфери. Стартапи здатні створювати робочі місця, покращувати якість освіти, вселяти нове життя в міста. Саме тому нами були запропоновані певні заходи, які здатні розвивати не тільки стартапи в Україні, а ще й інновації загалом.

ВИСНОВКИ

Загалом в роботі ми вивчили основні теоретичні засади роботи стартапів, дізналися, що таке економічний розвиток, економічне зростання. Нам більш імпонує визначення Йозефа Шумпетера «економічне зростання – це збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів та послуг з плином часу». Також, ми дійшли висновку, що економічне зростання є частиною розвитку.

Нами було виявлено, що не існує чіткого поняття «стартап», багато вчених його трактує по своєму. Але найбільш поширене визначення належить відомому підприємцю С. Блану: «Стартап – це тимчасова структура, що займається пошуком масштабованої, відновлюваної та високоприбуткової бізнес-моделі». На нашу думку таке визначення не є повним, оскільки не враховує інноваційну або високотехнологічну складову. Тому пропонуємо власне визначення: стартап – швидкозростаюче підприємство, яке займається інноваційною діяльністю для реалізації амбіцій засновників, отримання прибутку та захоплення ринків.

Нами було досліджено також законодавство та міжнародний досвід розвитку стартапів. Тому пропонуємо закрити «дірки» в законодавстві, розробити проект закону «Про стартапи», створити окрему податкову групу для стартапів, яка не буде обтяжувати компанії. На основі успішних країн пропонуємо створити певні програми інвестування та допомоги новоствореним компаніям. Ці програми обов'язково мають включати співпрацю стартапів з університетами та інститутами дослідження; збільшене фінансування на НДДКР, освіту та інші дотичні галузі тощо.

Ми визначили, що Україна має величезний потенціал для того щоб стати провідною інноваційною компанією. Ми вже зараз не пасемо задніх, а знаходимось в середині рейтингів. Хоча наша країна не вкладає надто багато в науку, а провідні спеціалісти виїжджають закордон. Для збільшення інноваційної та інвестиційної привабливості радимо державі співпрацювати з

МВФ, виділити приблизно 1% від ВВП на інновації, створювати інноваційні бізнес-інкубатори тощо.

Також, нами були досліджені українські стартапи. Варто зазначити, що українці роблять досить гарні продукти, генерують чудові ідеї, проте їм не вистачає допомоги, підтримки від держави. Саме тому деякі стартапи виїжджають, перереєстровуються в інші країни. І від України в цих стартапах залишається лиш походження їх засновників. Тому, як ми описували вище потрібна цілеспрямована державна підтримка. Адже, це вигідно для самої держави. Стартапи припиняють масову міграцію висококваліфікованих кадрів, створюють нові робочі місця й для людей із технічними професіями, допомагають соціальному розвитку та розвитку цілої галузі (наприклад аграрної) тощо.

Саме тому ми врахували рекомендації різних інститутів та дослідників і розробили свої рекомендації із покращення економічного стану країни та розвитку інновацій загалом. Ми пропонуємо розробити чітке та прозоре законодавство, яке буде регулювати діяльність стартапів та інших інноваційних фірм. Потрібно провести судову реформу, розробити план співпраці університетів, держави та бізнесу в сфері інновацій, збільшити фінансування НДДКР та освіти загалом та інші заходи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глуха Г. Я. Економічне зростання: еволюційно-змістовий аналіз / Г. Я. Глуха // Академічний огляд. - 2013. - № 1. - С. 32-38.
2. Хаєцька О. П. Особливості економічного зростання в Україні та світі. Ефективна економіка. 2019. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7312>
3. Shvets, G. Startup as a new of business line / G. Shvets // Вісник Приазовського державного технічного університету = Reporter of the Priazovskyi State Technical University : зб. наук. праць / ДВНЗ «ПДТУ». – Маріуполь, 2018. – Вип. 35. – С. 26–32.
4. Європейська мережа стартапів. ESN, 2021. URL: <http://europeanstartupnetwork.eu/vision/>
5. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; пер. с англ. –М.: Альпина Паблішер, 2013. –616 с.
6. 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. Серія : Економічні науки. - 2017. - № 5. - С. 119-128.
7. Учасники національної інноваційної системи: інституційно-функціональний аналіз в праві: монографія / за заг. ред. С. В. Глібка, Ю. В. Георгієвського. Харків: Право, 2018. 270 с.
8. Бояринова К. О. Особливості законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні / Бояринова К. О., Копішинська К. О. // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2017. – № 14. – С. 393–398. – Бібліогр.: 15 назв.
9. Положення щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків: затвердж. Наказом Міністерства економічного розвитку і

торгівлі України від 12.12.2018 року № 1879. Офіційний вісник України. 2018 р. Ст. 3213.

10. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового режиму. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67671.

11. Закони України «Про підприємництво»: за станом на 7 лютого 1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР.-1991.– №14. – ст.168.

12. Закон України «Про інноваційну діяльність»: за станом на 04.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України.– 2002. – № 36. – Ст. 266.

13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>

14. Тищенко В. Ф. 14. Нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності МСП в Україні / В. Ф. Тищенко, А. О. Шаповалова. // Publishing House “Baltija Publishing”. – 2021. – С. 57–60.

15. Ніщимний В. Правові аспекти законодавчого регулювання діяльності стартап-компаній в Україні. Київ, 2017. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/pravovi-aspekty-startup>.

16. Новий законопроект для стартапів: що пропонує «Слуга народу». Бізнес-Схід, 2020. URL: <https://bizshid.com/news/1709-novy-i-zakonoproiekt-dlia-startapiv-shcho-proponuie-sluha-narodu>.

17. Ситник Н.І. Інструменти державної підтримки екосистеми стартапів: досвід країн Центральної та Східної Європи. Проблеми економіки. 2020. №2. С. 55–62.

18. Курченко О. О. Державна підтримка стартапів у країнах ЄС: уроки для України / О. О. Курченко // Вісник Інституту економіки та прогнозування. - 2016. - 2016. - С. 65-71.

19. Оксенюк К. І. Зарубіжний досвід функціонування стартапів та шляхи його використання в Україні / К. І. Оксенюк // Економічний форум. - 2018. - № 4. - С. 48-51.

20. Саліхова О. Б. Державна політика розбудови інноваційних стартапів в інтересах ендогенного розвитку економіки: кращі зарубіжні практики та рекомендації для України / О. Б. Саліхова, О. О. Курченко. // Український соціум. – 2020. – №4. – С. 57–80.

21. Баженова О. В. Тенденції та перспективи економічного зростання в Україні / О. В. Баженова // Вісник Академії праці, соціальних відносин і туризму. - 2016. - № 1-2. - С. 38-44. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VAPSV_2016_1-2_7.

22. United States Department of Agriculture Economic Research Service. USDA, 2021. URL: <https://www.ers.usda.gov/dataproducts/international-macroeconomic-data-set.aspx>.

23. GDP per capita, current prices. International Monetary Fund, 2021. – URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>.

24. Valitov S.M., Khakimov A.K. Innovative Potential as a Framework of Innovative Strategy for Enterprise Development. Procedia Economics Finance. 2015. №24. С. 716–721.

25. Левківський О. В. Міжнародні індикатори оцінки інноваційного потенціалу України та його реалізації / О. В. Левківський // Інтелект XXI. - 2017. - № 4. - С. 78-82. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/int_XXI_2017_4_16.

26. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum, 2020 URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.

27. The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum, 2019. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>.

28. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, 2018 URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
29. The Global Competitiveness Report 2016–2017. World Economic Forum, 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
30. The Global Competitiveness Report 2015–2016. World Economic Forum, 2016. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
31. The Global Innovation Index. WIPO, 2020. URL: <http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193&plang=EN>
32. European Bank for Reconstruction and Development (2019), Introducing the EBRD Knowledge Economy Index, European Bank for Reconstruction and Development, London. UK, 2019. URL: <https://www.ebrd.com/news/publications/brochures/ebrd-knowledge-economy-index.html>.
33. Хромова Д. Д. Сучасні світові тенденції розвитку стартапів на світовій арені / Д. Д. Хромова, К. В. Антоненко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2018. - Вип. 19(3). - С. 123-127. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19\(3\)__28](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19(3)__28).
34. Discover, rank and prospect startups worldwide. 2021. URL: <https://www.startupranking.com>
35. Startup Ecosystem Rankings Report 2020 // Startupblink. URL: <https://report.startupblink.com/>
36. Штулер І. Ю. Еволюція теорій економічного розвитку у сучасному вимірі знань. Глобальні та національні проблеми економіки.2016. Вип. 9. С.216–219.

37. Червяков І.М. Економічний розвиток, економічне зростання і фактори, які стримують економічне зростання України. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 6. С. 99–102

38. Galadzhii A. Stages of Startup Development or Seven Pillars of Success. Litslink.Starup Laboratory, 2020. URL: <https://litslink.com/blog/stages-of-startup-development>.

39. До уваги заявників, патентних повірених, партнерів системи та інтелектуальної спільноти! Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, 2017. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=63d57d25-7468-4e9a-8434-c01a5c40f932&title=DerzhavnaSluzhbaIntelektualnoiVlasnosti>.

40. Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / О. Б. Мрихіна, А. Р. Стояновський, Т. І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 9. - С. 215-225. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29.

41. Arslan R. The Role of Startups in Economic Prosperity of Developing Countries. Sentient Solutions – URL: <https://sentientso.com/the-role-of-startups-in-economic-prosperity-of-developing-countries/>.

42. The Role of Startups in Economic Recovery. Entrepreneurship Campus, 2020. URL: <https://www.entrepreneurship-campus.org/the-role-of-startups-in-economic-recovery/>.

43. How Successful Startup Ecosystems Impact Urban Economies? StartupBlink, 2018. URL: <https://www.startupblink.com/blog/how-successful-startup-ecosystems-impact-local-economies/>.

44. Kola V. Impact of startups and the importance of their socio-economic contributions. YORSTORY, 2014. URL: <https://yourstory.com/2014/11/impact-of-startups/amp>.

45. Yahoo!Finance. Yahoo, 2021. URL: <https://finance.yahoo.com/quote/AAPL?p=AAPL&.tsrc=fin-srch>.

46. Некрасов В. Пів мільярда за рік: десять чільних українських стартапів, які зірвали куш. Економічна правда, 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/04/24/659769/>.
47. 30 найкращих стартапів. Forbes, 2021. URL: <https://forbes.ua/ratings/30-luchshikh-startapov-02042021-1251>.
48. Grammarly Competitors, Revenue, Alternatives and Pricing. Growjo, 2021. URL: <https://growjo.com/company/Grammarly#revenue-financials>.
49. Ajax Systems Ajax Systems Information. RocketReach, 2021. URL: https://rocketreach.co/ajax-systems-profile_b559a680f6a194d3.
50. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я., Левицька Я. В. Екосистеми розвитку стартапів як принцип здійснення державної інноваційної політики. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 8. С. 82–87.
51. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості - Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. аналітична записка
52. World Bank. 2017. Ukraine Innovation and Entrepreneurship Ecosystem Diagnostic. World Bank, Washington, DC. World Bank. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/28831>
53. Журкович Т. Реалізація дослідницьких інновацій - стартап-рух в Україні. Наука та Метрика, 2020. URL: <https://nim.media/articles/realizatsiyi-doslidnitskikh-innovatsiy-startap-ruk-v-ukrayini>.
54. Aubert J. Promoting Innovation in Developing Countries: A Conceptual Framework. World Bank Institute, 2005. URL: https://www.researchgate.net/publication/23549783_Promoting_Innovation_in_Developing_Countries_A_Conceptual_Framework.