DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-55

УДК 631.162:338.434

ВІЙНА В УКРАЇНІ: КРИЗА ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ

THE WAR IN UKRAINE: THE CRISIS OF INNOVATIVE STARTUP

Давиденко Надія Миколаївна
доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7469-5536

Волков Андрій Юрійович
магістр,
Національний університет біоресурсів і природокористування України
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-0229-1601

Davydenko Nadiia, Volkov Andrii
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

У статті подано характеристику стадій розвитку венчурного інвестування та основні джерела їхнього фінансування, вказано можливі ризики недоотримання коштів кожного із представлених джерел. Доведено необхідність систематичного контролю фінансування на кожній із п'яти стадій та запропоновано перелік заходів для кожної із стадій розвитку стартапу. Визначено причини кризи індустрії технологічних стартапів в Україні. Сформульовано основні способи залучення інвестицій для просування стартапів через венчурні компанії. Зазначено, що інвестиційний клімат в Україні в результаті військової агресії росії значно погіршився і ситуація із розвитком стартапів в країні наразі є незрозумілою, проте основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів в Україні будуть залишатися венчурні компанії.

Ключові слова: венчурне інвестування, фінансування, інноваційний стартап, інвестиції, інновації, інвестиційний клімат.

As a result of the two-year pandemic and the Russian invasion, the technology startup industry is suffering from the crisis, which makes this study timely and relevant. The purpose of the article is to identify problems that hinder the creation and development of startups in Ukraine, justify public policy measures, the implementation of which will stimulate the development of national startups. The article describes the stages of development of venture capital investment and the main sources of their financing, indicates the possible risks of underfunding of each of the presented sources. The need for systematic control of funding at each of the five stages is proved and a list of measures for each of the stages of startup development is proposed. The causes of the crisis of the technology startup industry in Ukraine have been identified. The main ways to attract investment to promote startups through venture companies are formulated. Funding for startups has fallen sharply at the moment, but it does exist. At the beginning of 2022, 51% did not receive income, which could lead to the closure of projects and the leakage of new ideas outside Ukraine. In the conditions of modern challenges in Ukraine, the funds are directed to a greater extent to support the economy and the priority needs of the state in terms of each level of government. By regional level, in Ukraine the largest share of startups falls on Kyiv (53.2%), Kharkiv (10.8%) and Lviv (8.2%) regions. Due to the war, some projects have been forcibly closed, at best relocated, and are starting to operate according to new realities. It is established that due to economic and political instability, two other sources of financial resources for the implementation of startups remain unused in Ukraine: bank loans and government support. It is noted that the investment climate in Ukraine has significantly deteriorated as a result of Russia's military aggression and the situation with the development of startups in the country is currently unclear, but the main resources to support and promote innovative projects in Ukraine will remain venture companies.

Keywords: venture investment, financing, innovative startup, investments, innovations, investment climate.

© Давиденко Н.М., Волков А.Ю.

Постановка проблеми. Відповідно до Національної економічної стратегії 2030 [9], економічна візія України полягає у перетворенні її на найпривабливішу країну економічних можливостей для інновацій, інвестицій та ведення бізнесу. Проте, вторгнення російських збройних сил в Україну ознаменувало початок війни, яка порушила функціонування стартапів і технологічних компаній в Україні. На тлі війни українські компанії, що розвиваються, намагаються входити в нову реальність та працювати з наслідками, гарантуючи безпеку своїх співробітників, передаючи операції на аутсорсинг та продовжують функціонувати.

Україна, будучи молодою державою, бачила скромну технологічну активність у порівнянні зі своїми європейськими колегами, такими як Великобританія та Німеччина. Тим не менш, Україна стала свідком процвітаючої екосистеми стартапів завдяки великій кількості розробників програмного забезпечення, що призвело до успішних стартапів, таких як Gitlab, Grammarly, People.ai та Liki24. Однак через пандемію та війну індустрія технологічних стартапів потерпає від кризи, що робить дане дослідження своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку інноваційного підприємництва вивчають багато вітчизняних і закордонних учених. Серед них Г. Вогель, Дж. Кейган, Ф. Котлер, М. Портер, Дж. Данінг, Чан Кім, О.І. Амоша, Л. Гладка, В. Геєць, В. Гордієнко, А. Гриценко, А. Даниленко, К. Жадько, Є. Колєснік, Е. Лібанова, О. Макарова, О. Амоша, В. Герасимчук, П. Гринько, О. Ковтун, О. Калінін, М. Міллер, Й.М. Петрович, Н.І. Чухрай, Д. Шнайдер, Р. Шиллер, Л. Федулова, Л. Фролова, Н. Фосс.

Стартапом вважається проект, що швидко розвивається у будь-якій з існуючих сфер економіки. Успішний запуск такого проекту як правило забезпечує значний соціальний ефект, що проявляється через створення нових робочих місць та достойну оплату праці персоналу. Стартап-компанії, з одного боку, є привабливими для інвесторів з огляду на можливості швидкого отримання високих прибутків від комерціалізації інноваційної ідеї, а з іншої – відлякують останніх, оскільки існують високі ризики втрати інвестованого капіталу. Саме тому важливо мати об'єктивну та всебічну оцінку життєздатності стартапу ще на рівні ідеї [8].

На думку українських вчених Попко О. В., Мальчик М. В., в країні простежувалася специфічна тенденція розвитку вітчизняних стартапів: хоч потенційно успішні IT-проекти і створюються в Україні, подальший їх розвиток та інвестиції здійснюються у США [10].

Формулювання цілей статті. Метою статті є виявлення проблем, що перешкоджають створенню та розвитку стартапів в Україні, обґрунтування заходів державної політики, запровадження яких стимулюватиме розвиток національних стартапів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. Фондове забезпечення стартапів на даний момент різко зменшилось, проте воно існує. На початку 2022 р. 51% не отримали доходу, що може призвести до закриття проєктів та витоку нових ідей за межі України. До 20% інноваційних підприємств отримало дуже мале фінансування. Це може свідчити про майбутнє скорочення робочих місць та зменшення конкурентоспроможності.

Для того щоб якісно оцінити вплив подій на подальший розвиток проєктів, розглянемо стадії розвитку стартапу та джерела їхнього фінансування. Всього існує 5 стандартних стадій, за якими проєкт формується, розвивається та приносить прибуток.

Seed stage. Початкова стадія. На цьому етапі зароджується ідея та формується колектив однодумців. Це один з найважливіших етапів, коли необхідно досконало продумати проєкт, його фінансування, вихід на ринок та подальший розвиток.

Інвестувати в проєкт на цій стадії необхідно також. Це як правило власні кошти, кошти знайомих та друзів. На цьому етапі найдоцільніше користуватись правилом фінансування: 3F (Family, Friends, Fools).

Startup stage. На цій стадії необхідно приділити увагу рекламі та пошукам інвесторів. У нас вже є продумана модель та план, які необхідно профінансувати.

Growth stage. Дана стадія передбачає вже «народження» продукту. В цей час необхідно остаточно відкоригувати дефекти та недоліки. Розширення та просування бренду на ринку. На цьому етапі також досить важливим є фінансування, оскільки нам необхідно платити заробітну плату, покривати виробничі витрати. Прибуток на цій стадії вже є, але його недостатньо для того, щоб задовільнити всі потреби компанії.

Expansion stage. Ми вже маємо налагоджене виробництво продукту, наш бренд достатньо стійкий на ринку товарів чи послуг. Розширення необхідне для збільшення прибутку і поступового виходу на власний капі-

тал, без інвестицій. Дуже важливо правильно сформувати маркетингову стратегію та вихід на інший рівень ринку. До прикладу: світовий ринок, роздрібна торгівля [13].

Exit stage. Ми розуміємо, що створили самостійний бізнес, який твердо стоїть на ринку. Підприємство отримує постійний прибуток, який схильний до збільшення. На цьому етапі ми можемо стати акціонерами, або продати свій бізнес, як готовий налагоджений механізм.

Всі ці стадії взаємопов'язані, вони не можуть існувати поодинці. Тому необхідно контролювати фінансування на всіх етапах. В розрізі теперішніх подій, фінансування може бути недоотримано на будь-якій зі стадій.

Нижче ми можемо переглянути стадії розвитку проєктів та джерела їх фінансування.

На кожному з етапів існує ризик недоотримання коштів з будь-який джерел. Через війну, багато закордонних інвесторів фактично заморозили свої майбутні вкладення в стартапи, оскільки зараз це не зовсім доцільно. Сьогодні в Україні кошти спрямовані в більшій мірі на підтримку економіки та першочергових потреб держави у розрізі кожної ланки управління.

Бізнес-інкубатор – це організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [11]. Бізнес-інкубатори є основою підтримки бізнесу на ранній стадії, яка проваджує посилений розвиток проекту в найкоротші терміни.

Бізнес-ангел – це приватна особа, що володіє капіталом, який вкладає в невеликі (порівняно з венчурними фондами) незвичайні та

Таблиця 1

Характеристика стадій розвитку стартапу та джерел його фінансування

№	Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що потрібно
1	Посівна стадія (seed stage)	Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання.	Власні заощадження; 3F (сім'я, друзі, диваків); програми акселерації та бізнес-інкубатори.	Детальний план розвитку стартапу; Участь у конкурсах, навчаннях, перевірити життєздатність стартапу.
2	Стадія запуску (startup stage)	Створений прототип/ робоча модель; злагоджена команда із розподіленими функціями; сформований план розвитку.	Власні кошти; Кошти бізнес-ангелів; Краудфандінг.	Налагодити систему просування на ринок, залучення користувачів/ клієнтів. Пошук додаткового фінансування.
3.	Стадія зростання (growth stage)	Діюча компанія, яка має сформований продукт, послугу чи технологію і приносить продукту. Є постійні користувачі та помітне місце на ринку.	Великий інвестор чи інвестиційна компанія.	Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку. Залучення більшої кількості користувачів.
4	Стадія розширення (expansion stage)	Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією.	Розподіл часток між інвесторами. При потребі можливе залучення додаткових коштів.	Визначитися із майбутнім компанії. Продовжувати розширяти коло користувачів чи виходити на нові ринки.
5	Стадія «виходу» (exit stage)	Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток.	Випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі.	Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини інвестиційному фонду чи великому інвестору.

Джерело: [2]

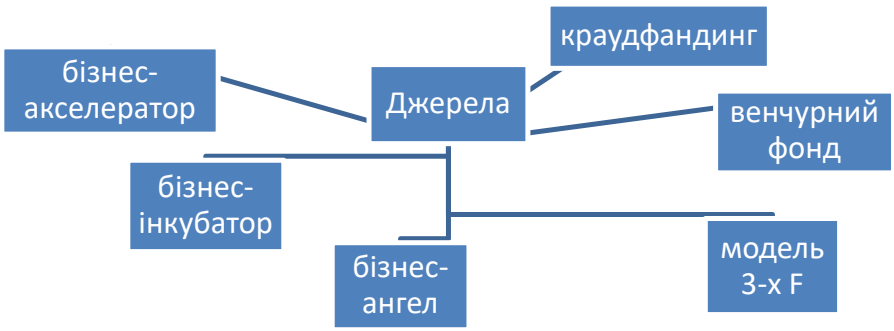

Рис. 1. Способи залучення інвестицій для просування проєкту

Джерело: сформовано авторами

перспективні проекти на етапі створення в обмін на частку в її капіталі [1, с. 1]. Саме з підтримкою бізнес-ангелів стартували такі проекти, як Twitter, Google, PayPal, Facebook, Skype.

Ще одним джерелом коштів для стартапів є венчурні фонди. Венчурний фонд – це інвестиційний фонд, діяльність якого спрямована на інвестування інвестиційних проектів на ранніх стадіях свого розвитку [6] і характеризується підвищеним ступенем ризику. До ознак венчурного фінансування можна віднести: відносно невелика частка в капіталі компанії, яка завжди менша контрольного пакету; вклади на ранніх стадіях проекту; участь фонду в управлінні стартапом; продаж частини компанії після виходу продукції на ринок; диверсифікація ризиків. Стандартний термін венчурної інвестиції становить 3-5 років, а в деяких випадках термін може сягати 7-8 років. Загалом, розмір середнього чека венчурних інвестицій в 2020 році виріс на 112% у порівнянні з 2021 роком. Зараз він становить 0,92 млн дол. США [8].

Результати оцінок підтверджують думку про те, що фінансування венчурного капіталу має драматичний позитивний вплив на зростання фірми навіть після контролю за самостійним відбором вибірки. Більше того, портфоліо компанії користуються перевагами мережі соціальних контактів венчурних інвесторів з потенційними клієнтами, постачальниками, партнерами по альянсу та постачальниками спеціалізованих послуг, таких як юридичні, бухгалтерські, послуги з пошуку керівників та зв'язків з громадськістю [15].

Зокрема, венчурне фінансування сигналізує третім сторонам про хорошу якість фірми; тому компаніям, які підтримуються венчурними капіталами, легше отримати доступ до зовнішніх ресурсів і компетенцій, які були б недоступні без схвалення венчурного капіталу.

Нарешті, важливо визнати, що агентські відносини між венчурним інвестором та підприємцями портфельних компаній можуть спричинити конфлікти, що призведе до погіршення ефективності цих останніх компаній. Насправді підприємці та зовнішні інвестори можуть мати різні стратегічні бачення; розбіжності можуть поглинути зусилля та увагу підприємців на шкоду пошуку можливостей для бізнесу. Навіть якщо конфлікту не виникне, потреба венчурних інвесторів контролювати управлінські рішення може збільшити бюрократію та формалізацію процесів прийняття рішень, перешкоджаючи гнучкості та здатності фірм вчасно використовувати можливості бізнесу.

Бізнес-акселератори вважаються проміжним етапом розвитку стартапів між бізнес-інкубаторами та вкладеними коштами. Така людина зазвичай не тільки фінансує стартап і чекає, поки він почне приносити прибуток, але і самостійно надає стартапу технічну і консультаційну допомогу (особливо, якщо обраний бізнес-ангелом стартап працює в тому ж напрямі, в якому він досягнув успіху) [14].

Краудфандінг (народне фінансування) – це отримання інвестицій від співтовариства людей, готових скластися грошима для надання допомоги, в цьому випадку, для розвитку інноваційного стартап – проекту. Одним із найбільш успішних та найпоширеніших майданчиків краудфандингу в Україні є BigIdea.

Якщо проаналізувати нинішню нестійку економіку та висвітлити багато факторів впливу на фінансування стартапів, можна зробити висновок, що абсолютно кожен з інвесторів може зникнути з ланцюжка надання коштів.

За регіональним розрізом, в Україні найбільша частка стартапів припадає на Київ (53,2%), Харківську (10,8%) та Львівську (8,2%) області. У зв'язку з війною, деякі про-

Рис. 2. Джерела фінансування стартапу

Джерело: [7]

єкти вимушено закриті, в кращому випадку територіально переміщені та починають функціонувати за новими реаліями.

Серед стартапів найбільша частка фінансування припадає на залучення власного капіталу. Це можна переглянути на рис. 2.

Через економічну та політичну нестабільність, в Україні залишаються незадіяними ще два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства. На противагу, в західних країнах фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій. Державна підтримка інноваційних проектів стартаперів може здійснюватись через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера та інші).

Всесвітня організація інтелектуальної власності оприлюднила щорічний звіт «Global Innovation Index 2021», в якому подається аналіз інноваційної діяльності 132 країн світу. Глобальний інноваційний Індекс (ГІІ) – це фактично рейтинг економік країна у розрізі інноваційної діяльності.

У наступній таблиці наведені рейтинги України за останні три роки з урахуванням доступності даних та зміни в структурі моделі. Статистичний довірчий інтервал для рейтингу України в ГІІ 2021 знаходиться між 43 і 53 місцями.

Таблиця 2

Показники Глобального інноваційного Індексу 2019–2021 рр.

Роки	ГІІ	Вхідні інновації	Вихідні інновації
2021	49	76	37
2020	45	71	37
2019	47	82	36

Джерело: складено авторами за [16]

Можемо зробити висновок, що Україна має досить непоганий рейтинг серед країн Європи, що дає змогу конкурувати у майбутньому. За даними рейтингу, ми посідаємо 3 місце в розвитку інвестиційної діяльності серед країн, що мають середній рівень розвитку економіки.

Галузь стикається з безліччю проблем, починаючи з короткострокових наслідків для бізнесу, таких як забезпечення безперервності

бізнес-операцій, безпека співробітників і переміщення серверів. Наразі оперативні наслідки пом'якшуються шляхом аутсорсингу операцій та переміщення українських серверів за кордон. Однак такі стартапи, як Beetroot, які мали 90% персоналу в Україні, повинні були планувати переміщення технологічної інфраструктури та переміщення працівників. Але багато з цих співробітників вирішили залишитися і боротися за Батьківщину. У той же час інші стартапи перемістили своїх співробітників та їхні родини до безпечніших країн Європи.

Іншим важливим питанням була доступність Інтернету для працівників в Україні. Таким чином, стартапи зуміли пом'якшити операційний вплив та здійснювати свою діяльність шляхом переміщення своїх співробітників та апаратних ресурсів.

Щодо довгострокового ефекту, то фінансування стартапів йде повільними темпами. Іноземні інвестори припинили інвестиції через війну та ризик, пов'язаний із фінансуванням цих стартапів. Проте, незважаючи на потрясіння та невизначеність, такі інвестори, як SMRK VC Fund, український венчурний фонд, орієнтований на IT, прагнуть продовжити свої інвестиції в українські стартапи, щоб продовжувати індустрію.

Тому серед шляхів покращення інвестиційної діяльності для проєктів можна окремо виділити венчурні фонди. Оскільки вони передбачають фінансування ризикового бізнесу.

Фінансування венчурного капіталу як правило, розглядається як науковцями, так і практиками як більш кращий спосіб фінансування для фірм, ніж банківські позики. Фактично, у фінансовій літературі стверджується, що цей спосіб фінансування є фундаментальним внеском в успіх високотехнологічних підприємницьких підприємств. Тим не менш, чи стимулює доступ до венчурного фінансування зростання портфельних компаній, є предметом емпіричного тесту.

Результати попередніх досліджень з цього питання не є одностайними. Причиною може бути те, що ці дослідження мають ряд методологічних недоліків. По-перше, більшість з них аналізують вибірки фірм, які з часом стали публічними. Ці вибірки не є репрезентативними для популяції високотехнологічних фірм, оскільки приватні фірми не враховуються. Більше того, вони фіксують пом'якшувальну дію венчурного фінансування на взаємозв'язок між первинною публічною пропозицією та зростанням фірми, а не прямий вплив венчурного фінансування на зростання.

По-друге, більшість досліджень вдаються до перехресних оцінок, і, отже, їхні результати, ймовірно, будуть упередженими, оскільки їм не вдається належним чином контролювати неспостережену гетерогенність між фірмами та зворотну причинно-наслідкову зв'язок. Досить дивно, але дослідження, засновані на поздовжніх наборах даних, рідкісні. Нарешті, нещодавно було вказано на актуальність рішення фірми шукати зовнішнього акціонерного фінансування. Іншими словами, не всі молоді підприємницькі фірми однаково бажають отримати венчурне фінансування і, очевидно, це впливає на склад групи компаній, в які венчурні фірми можуть інвестувати. Тому при оцінці впливу венчурного фінансування на зростання портфельні фірми необхідно виправити для цього першого етапу самостійного вибору процесу фінансування, етапу, на якому підприємства вирішують, позиціонувати себе «на ринку венчурних капіталів» чи ні.

Висновки. На основі проведеного дослідження, визначено, що інвестиційний клімат в Україні, зокрема в галузі інновацій, з року в рік покращувався. Проте теперішня ситуація не дає чітко зрозуміти, що буде в майбутньому зі стартапами. Увесь обсяг фінансування спрямований на підтримку армії та критичної інфраструктури, що на нашу думку наразі є доцільним та необхідним. В майбутньому ми можемо прогнозувати витік ідей, або ж загалом еміграція людей, а, отже, розумових здібностей. Основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів в Україні є венчурні компанії, які вкладають чималі кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проектів. Дані компанії зараз знаходяться у стадії невизначеності, оскільки венчурне фінансування може не принести прибуток. Нестабільність економіки свідчить про подальші зменшення фінансування таких проектів. Фінансування буде направлене на підтримку вже сформованого бізнесу, критичної інфраструктури, виробництва, підтримки національної валюти.

Майбутній рівень інфляції дасть змогу дешевше купити чи профінансувати стартап іноземному інвестору, проте це не принесе прибутку, оскільки у людей не буде коштів на придбання тої чи іншої послуги або товару. Загалом, ситуація буде залежати від тривалості війни та подальшої підтримки від країн – партнерів національної економіки країни.

Перспективи майбутніх досліджень у даному напрямку передбачаються у розробці дієвих механізмів залучення банківських кредитів та державних ресурсів як джерел фінансування стартапів, враховуючи досвід західних країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Александрова Л. Бізнес-ангели інвестиційних проектів. *Фінансовий ринок України*. 2012. № 2. С. 24.

2. Баб'ячок Р.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні – проблеми, перешкоди і можливості. URL: https://www.civicsynergy.org.ua/wpcontent/uploads/2018/04/OsnovnitendentsiyirozvytkustartapivvUkrayini11.pdf (дата звернення: 13.05.2022).

3. Давиденко Н.М. Нетрадиційні джерела фінансування аграрного сектору. *Науковий вісник НУБІП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*». Київ : НУБіП України, 2016. Вип. 244. Ч. 1. С. 222–228.

4. Давиденко Н.М., Жовніренко О.В. Фінансові кризи в контексті циклічності економічного розвитку. *Причорноморські економічні студії.* 2020. Вип. 60. Частина 2. С. 90–96.

5. Davydenko N., Skrypnyk H., Titenko Z. Investment attractiveness of agricultural enterprises. 20th International Scientific Conference ECONOMIC SCIENCE FOR RURAL DEVELOPMENT 2019. 9-10 May 2019, Jelgava, Latvia. URL: http://www.esaf.llu.lv/sites/esaf/files/files/lapas/Latvia_ESRD_52_2019.pdf

6. Джерело фінансування стартапів. URL: https://bizua.org/266/dzherelafinansuvannyastartapiv (дата звернення: 23.05.2022).

7. На чому тримається стартап-екосистема України. *Економічна правда*. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/01/20/681620/ (дата звернення: 25.05.2022).

8. Інвестиції в Українські стартапи. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2019/04/23/647295/ (дата звернення: 17.5.2022).

9. Національна економічна стратегія 2030. URL: https://nes2030.org.ua/ (дата звернення: 17.5.2022).

10. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика.* 2014. № 811. С. 275–279. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_43 (дата звернення: 18.05.2022).

11. Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2009 № 510. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/1898 (дата звернення: 11.05.2022).

12. Фещур Р.В., Янівський Б.Б., Янівська Г.Я. Формування концепції проекту впровадження преакселератора шляхом побудови бізнес-моделі. *Вісник НТУ «ХПІ».* 2016. № 1. С. 101–105. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/21427/1/vestnik_KhPI_2016_1_Feshchur_Formuvannia_kontseptsii.pdf (дата звернення: 19.5.2022).

13. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 52. С. 122–128.

14. Andre Wolf. BDO INTERNATIONAL BUSINESSCOMPASS 2017. Publisher: Prof Henning Vopel and Dr Andre Wolf Hamburgisches Welt Wirtschafts Institut (HWWI) Baum wall 7 | 20459 Hamburg. 480 p. URL: https://www.bdo.ge/getattachment/Insights/Publications/BDOIBCInternationalBusinessCompass2017/BDO_IBC17_EN_web.pdf.aspx?lang=enGB (дата звернення: 23.05.2022).

15. Carpenter, R.E., Petersen, B.C., (2002) Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing. *Economic Journal,* 112, F54-F72.

16. WIPO – World Intellectual Property Organization. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ua.pdf (дата звернення: 18.05.2022).

REFERENCES:

1. Aleksandrova L. (2012) Biznes-anhely investytsiinykh proektiv [Business angels of investment projects]. *Financial market of Ukraine*, vol. 2, p. 24.

2. Babiachok R.I. Osnovni tendentsii rozvytku startapiv v Ukraini – problemy, pereshkody i mozhlyvosti [The main trends in the development of startups in Ukraine – problems, obstacles and opportunities]. Available at: https://www.civicsynergy.org.ua/wpcontent/uploads/2018/04/OsnovnitendentsiyirozvytkustartapivvUkrayini11.pdf (accessed May 13, 2022).

3. Davydenko N. (2016) Netradytsiini dzherela finansuvannia ahrarnoho sektoru [Non-traditional sources of financing the agricultural sector]. *Scientific Bulletin of NULES of Ukraine. Series "Economics, Agrarian Management, Business*". Kyiv: NULES of Ukraine, vol. 244, pp. 222–228.

4. Davydenko N., Zhovnirenko O. (2020) Finansovi kryzy v konteksti tsyklichnosti ekonomichnoho rozvytku [Financial crises in the context of cyclical economic development]. *Black Sea Economic Studies*, vol. 60, part 2, pp. 90–96.

5. Davydenko N., Skrypnyk H., Titenko Z. (2019) Investment attractiveness of agricultural enterprises. 20th International Scientific Conference ECONOMIC SCIENCE FOR RURAL DEVELOPMENT 9-10 May 2019, Jelgava, Latvia. Available at: http://www.esaf.llu.lv/sites/esaf/files/files/lapas/Latvia_ESRD_52_2019.pdf

6. Dzherelo finansuvannia startapiv [Source of funding for startups]. Available at: https://bizua.org/266/dzherela-finansuvannyastartapiv (accessed May 23, 2022).

7. Ekonomichna pravda. Na chomu trymaietsia startap-ekosystema Ukrainy [Economic truth. What is the startup ecosystem of Ukraine based on]. *Economic truth*. Available at: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/01/20/681620/ (accessed May 25, 2022).

8. Investytsii v Ukrainski startapy [Investments in Ukrainian startups]. Available at: https://www.epravda.com.ua/news/2019/04/23/647295/ (accessed May 17, 2022).

9. Natsionalna ekonomichna stratehiia 2030 [National Economic Strategy 2030]. Available at: https://nes2030.org.ua/ (accessed May 17, 2022).

10. Popko O.V., Malchyk, M.V. (2014) Suchasna paradyhma startapiv u biznesi [The current paradigm in business start-ups]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Lohistyka*, vol. 811, pp. 275–279. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_43

11. Pro zatverdzhennia Poriadku reiestratsii orhanizatsii, diialnist yakykh spriamovana na zadovolennia potreb subiektiv maloho ta serednoho pidpryiemnytstva [On approval of the Procedure for registration of organizations whose activities are aimed at meeting the needs of small and medium enterprises]: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine from 21.05.2009 № 510. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/1898 (accessed May 11, 2022).

12. Feshchur R.V. Yanivskyi B.B., Yanivska H.Ya. (2016) Formation of the concept preakseleratora project implementation by building business models. *Visnyk NTU «KhPI»,* vol. 1, pp. 101–105. Available at: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/21427/1/vestnik_KhPI_2016_1_Feshchur_Formuvannia_kontseptsii.pdf (accessed May 19, 2022).

13. Chazov E. (2013) Startap yak nova forma vedennia biznesu [Startup as a new form of doing business]. *Scientific works of the National University of Food Technologies,* vol. 52, pp. 122–128.

Andre Wolf. BDO INTERNATIONAL BUSINESSCOMPASS 2017. Publisher: Prof Henning Vopel and Dr Andre Wolf Hamburgisches Welt Wirtschafts Institut (HWWI) Baum wall 7 | 20459 Hamburg, 480 p. Available at: https://www.bdo.ge/getattachment/Insights/Publications/BDOIBCInternationalBusinessCompass2017/BDO_IBC17_EN_web.pdf.aspx?lang=enGB (accessed May 23, 2022).

14. Carpenter R.E., Petersen B.C. (2002) Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing. *Economic Journal*, 112, F54-F72.

15. WIPO – World Intellectual Property Organization. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021/ua.pdf (accessed May 18, 2022).