

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«СТАРТАПИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»

(на матеріалах ПрАТ “ІНДАР”, м. Київ)

Студента 2 курсу, 9м групи,
факультет міжнародної торгівлі
і права спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини», спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

підпис

Комашні Ангеліни
Сергіївни

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент

підпис

Дугінець
Ганна Володимирівна

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
професор кафедри світової
економіки

підпис

Калюжна
Наталя Геннадіївна

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	
1.1. Теоретично-методологічні підходи до сутності стартапів як форми підприємницької діяльності	6
1.2. Аналіз сучасних тенденцій розвитку стартапів у міжнародному бізнесі	11
Висновки до розділу 1.....	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ	
2.1. Аналіз показників розвитку діяльності стартапів в Україні	20
2.2. Аналіз середовища міжнародного бізнесу ПрАТ «Індар»	25
Висновки до розділу 2.....	32
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	
3.1. Проблемні питання реалізації стартапів у діяльності ПрАТ «Індар».....	35
3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів щодо усунення проблем.....	40
Висновки до розділу 3.....	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Модернізація економіки України, результатом якої повинна стати її трансформація в інноваційно-активну, передбачає структурно-організаційну перебудову формування ефективної національної науково-інноваційної системи, органічною частиною якої є стартапи як суб'єкти венчурного бізнесу. Розвиток стартапів на сучасному етапі становлення економіки України є важливим аспектом підвищення привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Для окремого суб'єкта господарювання користь від впровадження стартапу проявляється в отриманні економічних та інших вигід; для країни – в забезпеченні розвитку, в першу чергу, економічної та соціальної сфери; для світової економіки – в обміні ідеями, досвідом, ресурсами та посиленні міжнародної співпраці. В сучасних умовах стартапи, будучи однією з нових форм ведення інноваційної діяльності, відіграють важливу роль у створенні інноваційної ідеї, знаходженні нових, нестандартних шляхів розвитку бізнесу.

У розвинених країнах світу приділяється значна увага формуванню умов для розвитку стартапів, оскільки останні створюють робочі місця та роблять вагомий внесок в економічне зростання країни. З огляду на набуття популярності стартапів та зростання їх ролі у формуванні нових ринкових ніш або цілих ринків, розвитку високотехнологічних галузей, обґрунтування перспектив ефективного розвитку стартапів в Україні спонукає до ґрунтовного дослідження особливостей їх створення та стадій розвитку.

Серед зарубіжних авторів, які досліджували питання діяльності стартапів, можна виділити П.Ф. Друкера, Р. Кантільона, Ф. фон Хайека, Г. Кавасаки, С. Бланка, Е. Риса, М. Міхайловіц та інших. В Україні ж питанням дослідження стартапів та особливістю специфіки їх діяльності почали приділяти уваги вітчизняні економісти, зокрема вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних основ формування та роботи стартапів зробили такі

автори і дослідники, як Н. Ценклер, О. Кофанов, Н. Ситник, А. Касич, О. Попко, О. Чернявська, О. Тімонін та інші. Проте поза їхньою увагою залишаються деякі прикладні питання розвитку діяльності стартапів в Україні як особливої форми підприємницької діяльності та організаційної структури ринку інновацій.

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо розвитку стартапів в Україні. Для досягнення зазначеної мети поставлено такі **завдання**:

- висвітлити теоретично-методологічні підходи до сутності стартапів як форми підприємницької діяльності;
- здійснити аналіз сучасних тенденцій розвитку стартапів у міжнародному бізнесі;
- проаналізувати показники розвитку діяльності стартапів в Україні;
- здійснити аналіз середовища міжнародного бізнесу ПрАТ «Індар»;
- визначити проблемні питання реалізації стартапів у діяльності ПрАТ «Індар»
- здійснити оцінку ефективності запропонованих заходів щодо усунення проблем.

Об'єктом дослідження виступають стартапи як форма підприємницької діяльності.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти функціонування й розвитку стартапів в Україні.

Для досягнення поставленої в роботі мети використано такі наукові **методи**, як статистичні, аналізу та синтезу, дедукції та ін.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі й нормативно-правові акти з питань функціонування венчурного бізнесу та інноваційної діяльності, офіційні матеріали Державної служби статистики України, статистичні матеріали Організації Економічного Співробітництва й Розвитку, Європейської асоціації венчурного бізнесу, публікації вітчизняних та зарубіжних авторів.

Апробація результатів дослідження. Комашня А.С. Стартапи як форма підприємницької діяльності та їх специфіка. Міжнародна діяльність бізнесу / International Business Activity: зб. наук. ст. студ. ден. та заоч. форм навч./ відп. ред. Г.В. Дугінець - Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 2012 с. (С. 118-123).

Обсяг та структура дослідження. Робота складається зі вступу, трьох основних розділів, 6 підрозділів, висновків, пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 54 сторінки, з них основного тексту – 49 сторінок. Список використаних джерел нараховує 40 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Теоретично-методологічні підходи до сутності стартапів як форми підприємницької діяльності

Знаковою тенденцією розвитку сучасного міжнародного бізнес-середовища стало стрімке поширення стартапів – особливої організаційної структури, що спрямована на розроблення і впровадження високотехнологічного та інноваційного продукту. Це зумовлюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари й послуги, а також високими технологічними стандартами у світі.

Термін «start-up» в перекладі з англійської дослівно означає «запускати» або щойно створену чи ту, яка знаходиться в процесі створення, компанію; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку. Зазвичай під стартапом розуміють молоді компанії або ж мобільні фірми з обмеженими ресурсами, які були нещодавно створені або ж знаходяться на етапі заснування й розвитку. Нині даний термін застосовується в усіх сферах діяльності, проте найбільш розповсюджений у мережі Інтернет та ІТ-індустрії. Класичним стартапам притаманна така риса, як унікальність ідеї, тобто її ексклюзивність та оригінальність [1, с. 215].

Необхідно зауважити, що серед вітчизняних авторів не існує єдиної позиції щодо визначення та тлумачення категорії «стартап». Так, О. Попко характеризує стартап як процес розроблення «проривної» технології і водночас як бізнес-проект, побудований виключно на інновації, котра покращує будь-які реальні обставини життя людей [2, с. 276]. Слід зазначити, що Г. Мельничук також трактує стартап як бізнес-проект, зазначаючи при цьому, що такий проект займається розробкою нових товарів або послуг, які знаходяться на стадії пошуку оптимальних бізнес-ідей, потребують

капіталізації (фінансування), і розвиток їх відбувається в умовах невизначеності [3, с. 30].

Дещо іншої позиції притримується Н. Ситник, який пропонує визначати стартап як тимчасову організацію з високим інтелектуальним потенціалом, призначену для побудови стійкої масштабованої бізнес-моделі шляхом реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту [4, с. 65].

В той же час, Є. Чазов розглядає стартап як недавно створену компанію (можливо, ще не зареєстровану офіційно, але яка планує стати такою), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських так і фінансових) і планує виходити на ринок [5, с. 122]. Подібної позиції притримується Ю. Юхимчук, визначаючи стартап як новостворену компанію, яка на першому етапі може бути взагалі не зареєстрованою, діяльність якої направлена на розробку та впровадження інновацій або інноваційних технологій, і яка може бути як глобальною (тобто використовуватись споживачами у всьому світі), так і локальною (тобто призначатись для конкретного регіону або країни) [6, с. 109].

На думку Ю. Юхимчука, характерними особливостями це компаній є:

- креативність, винахідливість та мобільність у питанні створення та розробки нових ідей, у зв'язку з чим вони створюють реальну конкуренцію крупним компаніям, які успішно використовують уже наявні продукти, а розробкою і створенням нових майже не займаються;
- брак ресурсів для розробки ідей та їх впровадження, у зв'язку з цим існує проблема залучення коштів та кваліфікованого персоналу;
- відсутність офіційної реєстрації як суб'єкта підприємницької діяльності, оскільки за статистикою тільки незначна частина таких компаній (за різними даними близько 1 %) досягає результату їх створення;
- зазвичай метою є швидка реалізація ідей і їх продаж великим компаніям, хоча досить часто такі компанії продовжують розвивати започатковану ідею

та самі стають великими корпораціями з величезними прибутками (наприклад, Google, Apple, PayPal та інші) [6, с. 109].

Дещо іншої позиції притримується Н. Ценклер, характеризуючи стартап як новостворений суб'єкт господарювання, який пройшов юридичну реєстрацію відповідно до чинного законодавства, здійснює інноваційну діяльність в умовах ризику у сфері технологій із метою отримання вигід від упровадження винаходу (певної ідеї) [7, с. 136].

Окремої уваги, на нашу думку, заслуговує підхід О. Кофанова, який визначає стартап як форму венчурного підприємництва, спрямовану на створення та масштабування бізнес-моделі в умовах VUCA-середовища й обмеженості власних ресурсів, реалізація якої забезпечується через використання ринкової інфраструктури [8, с. 165]. Характерною рисою такого підходу автора є акцент на наявності VUCA-середовища в діяльності стартапів, яке, на думку О. Кофанова, характеризується нестійкістю і мінливістю (volatility), невизначеністю (uncertainty), складністю (complexity) та певною незрозумілістю (ambiguity). Таке оточуюче середовище має «хаотичний» характер, його показники постійно змінюються, а тому стратегічне планування діяльності стартап-проекту потребує неординарних підходів й ерудованого мислення команди засновників. Завдяки цьому з'являється можливість швидко адаптуватись до мінливих умов і коригувати маркетингову й управлінську стратегії в реальному часі. Тобто задля досягнення суттєвих конкурентних переваг в умовах VUCA-середовища стартап-проектам потрібна синергія, яка виникає завдяки взаємодії інструментів маркетингу і менеджменту під час їх реалізації.

Цікавим, на нашу думку, є підхід російської дослідниці Т. Бондаренко, яка визначає стартап як принципово нову організацію, яка діє переважно у провідних сферах діяльності ІТ-сектору або Інтернет-середовища, і головною характеристикою якої є наявність потенціалу для стрімкого зростання, що досягається шляхом створення нових сегментів ринку або пропозицією абсолютно оригінальних, інноваційних товарів / послуг [9].

Вважаємо доцільним погодитися з позицією іншого російського дослідника Б. Зельдовича, який умовно поділяє всі стартап-проекти на 4 групи (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Класифікація стартап-проектів відповідно до поглядів Б. Зельдовича

Тип стартап-проекту	Характеристика
Справа всього життя	Це стартапи, які еволюціонують з улюбленого заняття чи хобі. Мотивом для початку бізнесу тут виступає бажання людини повністю присвятити себе справі, яка приносить радість, перетворивши цю справу зі свого захоплення в роботу
Спосіб збагатитися	Починаючи стартап з метою власного збагачення, людина буде виходити не зі своїх інтересів, а з найбільш перспективних напрямків ринку. Основною метою такого стартапу буде максимально швидке зростання компанії з метою отримання великих обсягів прибутку і, можливо, з перспективою продажу бізнесу, коли його вартість досягне значних розмірів
Сімейні підприємства	Це маленькі компанії, розраховані на те, щоб залучити до справи тільки членів сім'ї. Прикладами таких стартапів є приватні готелі, сімейні ресторани, антикварні магазини тощо. Їх унікальність і привабливість полягає в неповторності, яка досягається завдяки особистісному підходу до справи на відміну від уніфікованої знеособленості великих мережевих підприємств
Глобальні ініціативи	Це такі стартапи, як Twitter або eBay, які є абсолютними лідерами в своїх сферах і охоплюють користувачів на глобальному рівні

Джерело: Складено автором за даними [10, с. 117]

Як свідчать дані табл. 1.1, Б. Зельдович класифікує стартапи відповідно до мотивів їх створення, в той час як вітчизняний автор Н. Ценклер пропонує класифікувати їх за особливостями продукції і ринком збуту (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Класифікація стартапів за особливостями продукції і ринком збуту відповідно до підходу Н. Ценклера

Тип стартап-проекту	Характеристика
«Успішні копії»	У цю групу входять численні вітчизняні проекти, які в деякій мірі є клонами зарубіжних. У першу чергу це соціальні мережі. Як виявилось, такі копії дуже перспективні
«Агресивні прибульці»	Ця група об'єднує стартапи, орієнтовані на захоплення якогось сегмента ринку і вигнання з нього конкуруючих компаній. Впровадження продукту на ринок може бути реалізовано за рахунок його виняткової цінової переваги
«Темні конячки»	Так можна назвати стартапи, перспективи яких не ясні зважаючи на їх новаторства. З одного боку, творці цих стартапів йдуть на великий ризик, роблячи спробу просувати їх, а з іншого боку – у разі успіху їм гарантований колосальний прибуток

Джерело: Складено автором за даними [11, с. 136]

Як зазначає вітчизняний дослідник О. Тімонін, серед основних характерних рис, що притаманні стартапам, доцільно виділити наступні:

- у більшості випадків у створенні та реалізації стартапу беруть участь молоді люди;
- основою стартапу є інновації та інноваційні технології;
- в більшості випадків стартапи не мають власного початкового капіталу і в основному він формується інвесторами;
- є більш ризикованими за інші проекти [12, с. 115].

Дещо іншої позиції притримується О. Чернявська, виділяючи характерні риси і ключові ознаки стартапу (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Ключові ознаки стартапу

Ознака	Опис
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
Формуються передумови для економічного розвитку проекту	Проект активно освоює цільову аудиторію та відповідний ринковий сегмент
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)
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»

Джерело: Складено автором за даними [13, с. 121]

О. Чернявська також цілком слушно зазначає, що незалежно від мотивації, з якою об'єднується стартап-команда, та тривалості її існування, стартапи мають загальну рису – вони лише намагаються створити масштабовану бізнес-модель на основі інновацій, отже, переважна більшість методів проектного менеджменту, орієнтованих на регулювання процесів та розподіл відповідальності, не придатні для застосування щодо стартапів.

Слід погодитися з позицією А. Касич, який зауважує, що на практиці розвиток стартапу передбачає налагодження процесу створення нових конкурентноспроможних товарів і послуг, завдяки креативним підходам, їх реалізація на ринку. Якщо новий продукт на ринку сприймається аудиторією, то запроваджують комплекс маркетингових заходів з метою збільшення частки ринку [14, с. 25].

Складність стартапів полягає в тому, що вони реалізуються тільки в інноваційному сегменті, саме це зумовлює значні ризики щодо сприйняття продукту ринком. Заздалегідь спрогнозувати його успіх неможливо жодною маркетинговою технологією. Завдяки цьому винахідники стартап-проекту та його інвестори з обережністю відносяться до його реалізації.

1.2. Аналіз сучасних тенденцій розвитку стартапів у міжнародному бізнесі

Сьогодні стартапи досить активно відвойовують свою нішу у системі світового господарства. Практично в кожній країні створюються колективи, які активно просувають свої інноваційні ідеї або продукти на ринок товарів і послуг. Загалом, можна зазначати, що протягом останніх декількох років ринок стартапів активно розвивається, підвищуються якість і унікальність створених продуктів, залучається до роботи все більше талановитих молодих людей. Крім того, стартапи стають усе більш привабливими для інвестицій у їхній розвиток.

Зазначимо, що за даними аналітично-дослідницької компанії StartupGenome, у 2019 році вартість валової продукції, створеної глобальною системою стартап-компаній, сягала близько 3 трильйонів доларів США, що є еквівалентним ВВП економіки країн G7. Сферою діяльності семи найбільш потужних стартап-компаній у світі станом на кінець 2019 року були високотехнологічні розробки, а всього за цей рік у стартапах з різних куточків світу було проінвестовано близько 300 млрд. доларів США венчурного капіталу[15].

Необхідно наголосити, що у звіті State of the Global Startup Economy, опублікованому аналітично-дослідницькою компанією StartupGenome, окремої уваги приділено діяльності так званих «компаній-єдинорогів» та «компаній з клубу мільярдерів». «Стартап-єдинорогами» називають компанії, які швидко ростуть та досягають капіталізації в 1 млрд. дол. США і більше, в той час як інші компанії можуть протягом 10-20 років залучати 100-200 млн. дол. США (термін «стартап-єдинороги» ввела в обіг засновниця фонду Cowboy Ventures Ейлін Ліу 2013 році)[15-16]. Компаніями з «клубу мільярдерів» є стартапи, які задіяні у технологічному секторі і ринкова вартість яких перевищує 1 млрд. дол. США [15].

Дані StartupGenome свідчать, що якщо у 2013 році (коли було введено поняття «стартап-єдинороги» і «компанії з клубу мільярдерів») у світі налічувалося всього 4 стартапи з ринковою капіталізацією понад 1 млрд. дол. США, то за підсумками 2019 року таких налічується 84 (рис. 1.1).

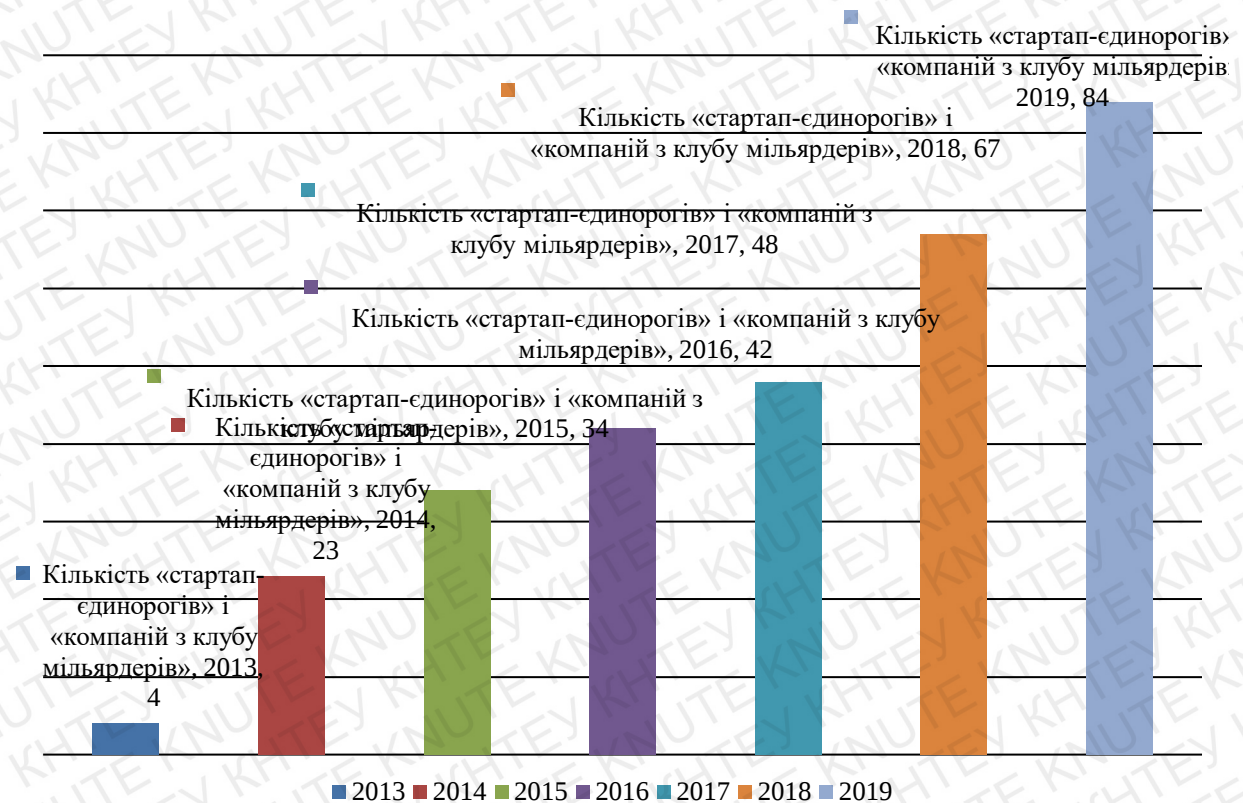


Рис. 1.1. Динаміка появи «стартап-єдинорогів» і «компаній з клубу мільярдерів» за 2013-2019 рр.

Джерело: Складено автором за даними [15]

Слід також зазначити, що у вільному доступі відсутня комплексна статистична інформація щодо глобальної динаміки створення стартапів, їх розподілу в розрізі географічних регіонів світу, а також в розрізі напрямів їх діяльності. Проте доступною є інформація Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) щодо показників фінансування стартапів – венчурних інвестицій. Так, характерною рисою фінансування стартапів в розрізі країн-реципієнтів є висока концентрація венчурного капіталу в тих країнах, які прийнято вважати світовими лідерами – США, Велика Британія, Німеччина, Франція та ін. (табл. 1.4).

Таблиця 1.4.

Топ-12 країн за обсягами венчурного інвестування протягом 2015-2019 рр., млн. дол. США

Країна	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2019/ 2015, %
Канада	1794,671	2383,045	2782,109	2640,803	3335,710	186%
Франція	942,553	960,590	1423,638	1751,675	2320,308	246%
Німеччина	969,839	1212,783	1459,844	1772,349	2142,698	221%
Японія	1109,514	1367,736	1678,760	2288,469	н/д	-
Південна Корея	1087,382	1212,047	1277,131	1975,920	2708,111	249%
Великобританія	1207,200	1006,665	2405,171	2747,642	2926,383	242%
США	80534,173	79367,041	83255,444	137856,93 6	135648,69 1	168%
Іспанія	477,786	487,898	618,954	632,088	617,428	129%
Швейцарія	319,063	262,755	373,543	529,731	592,303	186%
Нідерланди	190,089	250,039	394,580	489,649	578,164	304%
Швеція	193,089	261,572	279,731	517,072	403,530	209%
Бельгія	109,171	167,385	230,764	343,265	418,259	383%

Джерело: Складено автором за даними[17]

Як свідчать дані табл.1.4, безумовним лідером за обсягами здійснених інвестицій у стартапи протягом 2015-2019 рр. були США. Так, станом на кінець 2019 року ця країна інвестувала у стартап-проекти 135,5 млрд. дол. США, в той час як у 2015 році цією державою було забезпечено венчурних інвестицій у розмірі 80,5 млрд. дол. США (за досліджуваний період ця країна наростила обсяги інвестованих у венчурні проекти коштів на 68%). Другою найбільш потужною країною за обсягами венчурного інвестування протягом аналізованого періоду, відповідно до даних ОЕСР, була Канада – станом на кінець 2019 року ця держава забезпечила фінансування стартап-проектів на суму 3,3 млрд. дол. США, збільшивши значення цього за період 2015-2019 рр. на 86% (у 2015 році Канада здійснила венчурні інвестиції у обсязі 1,7 млрд. дол. США).

На нашу думку, показовим є той факт, що відставання Канади, яка є другою найбільш потужною державою за показником інвестицій у стартап-проекти, від лідера у цій галузі – США – за підсумками 2019 року було більшим ніж у 10 разів, що свідчить про рівень розвитку цієї сфери бізнесу та

зацікавленості інвесторів у ній. Таким чином, можемо зробити висновок, що в розрізі регіонів світу найбільший обсяг інвестицій у стартап-проекти припадає на країни Північної Америки.

Що ж стосується країн Євросоюзу, то слід зазначити, що серед них станом на кінець 2019 року найбільший обсяг інвестицій у стартапи припадає на Великобританію (2,9 млрд. дол. США), Францію (2,3 млрд. дол. США) і Німеччину (2,1 млрд. дол. США). Слід зазначити, що суб'єкти інвестиційної діяльності в зазначених країнах проявляють все більшу зацікавленість у фінансуванні стартап-проектів: так, протягом 2015-2019 рр. обсяги капіталовкладень у стартапи Великобританії та Франції зросли майже у 2,5 рази, у Німеччині – у 2,2 рази. В цілому ж, за даними ОЕСР, сумарний обсяг інвестицій у стартап-проекти на території країн Європейського континенту за підсумками 2019 року дещо перевищував позначку 10 млрд. дол. США.

Необхідно наголосити, що статистичні бази даних ОЕСР, які є у вільному доступі, не містять інформації щодо обсягів венчурних інвестицій в Китаї та Індії, крім того відсутні дані щодо Японії за 2019 рік. Варто також наголосити, що у вільному доступі (окрім даних ОЕСР) відсутня взагалі будь-яка деталізована річна статистика щодо обсягів і покраїнної структури розподілу венчурних інвестицій. Проте окремі джерела все ж надають інформацію щодо структури таких інвестицій в розрізі регіонів світу за 2015-2019 рр. (рис. 2.1).

Відповідно до даних, відображених на рис. 2.1, на регіони Південної та Північної Америки протягом 2015-2019 рр. припадала або половина, або більше половини сукупних світових інвестицій у стартап-проекти, що у певній мірі також підтверджується і статистичними даними ОЕСР.

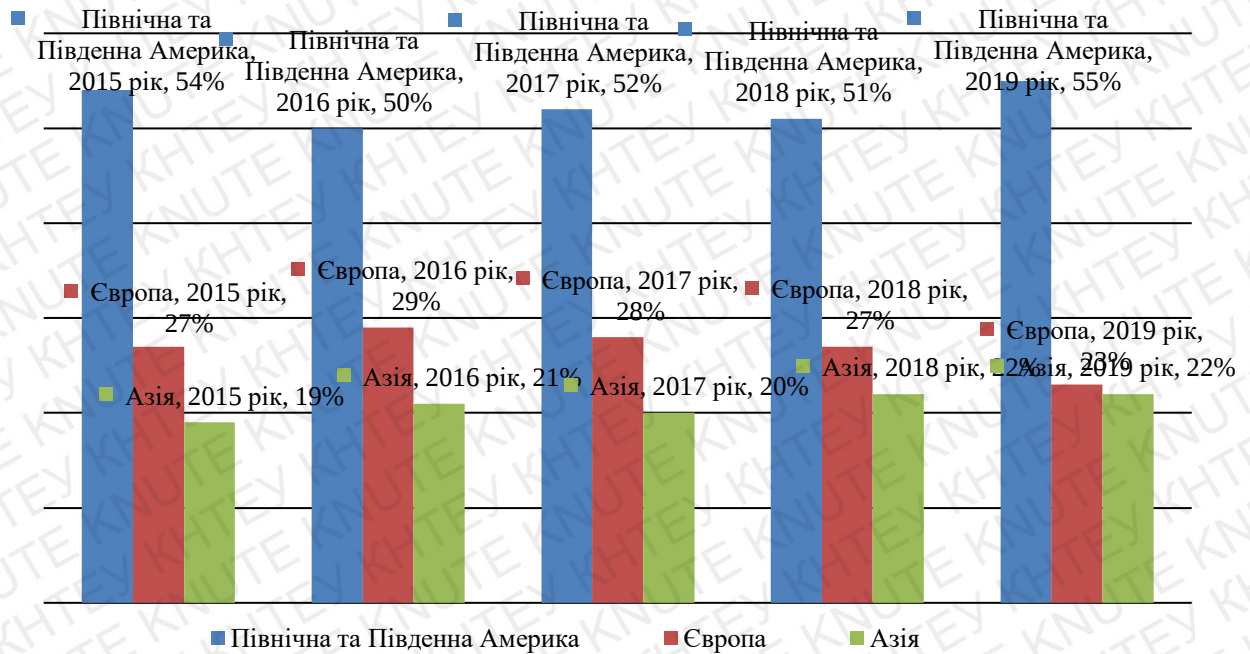


Рис. 1.2. Структура розподілу венчурних інвестицій в розрізі регіонів світу за 2015-2019 рр., %

Джерело: Складено автором за даними [23]

Слід зазначити, що статистика ОЕСР містить також дані щодо структури венчурного інвестування в залежності від етапу його здійснення (Seed; Start-up and other early stage; Later stage venture). Українська асоціація інвестиційного бізнесу (далі – УАІБ) ці етапи характеризує наступним чином (табл. 1.5).

Таблиця 1.5.

Етапи венчурного інвестування

Етап	Характеристика
Передстартове фінансування (Seed - "компанія для посіву")	Стосується найперших етапів підприємницької діяльності. Часто воно здійснюється до безпосереднього утворення підприємства. Прикладом може слугувати фінансування робіт зі створення прототипу нового виробу і його патентного захисту, аналізу ринку збуту або надання послуг, правового забезпечення вигідних франчайзингових договорів і договорів купівлі-продажу, а також з формування плану підприємницької діяльності, підбору менеджерів і утворення компанії аж до моменту, коли можна перейти до стартового фінансування

Закінчення таблиці 1.5

Стартове фінансування (Start-up)	Інвестування з метою забезпечення початку виробничої діяльності компанії. Передбачається, що вже сконструйована продукція, підібраний колектив менеджерів, отримані результати дослідження ринку. Ризик в цьому випадку високий, і вкладення навряд чи окупляться раніше, ніж через 5-10 років
Фінансування початкової стадії (Early-Stage)	Розраховане на надання допомоги невеликим підприємствам зі значним потенціалом зростання. Як правило, вони не можуть забезпечити фінансування розвитку за рахунок кредиту у зв'язку з нездатністю гарантувати його повернення. Враховуючи відносно високий ступінь передбаченості результатів інвестування, ризик капіталовкладень в цьому випадку дещо менше, ніж при стартовому фінансуванні, але все ще значний. Часто таким чином фінансуються фірми, що існують менше 3х років і ще не одержують прибуток
Фінансування більш пізньої стадії (Expansion)	Передбачає виділення коштів підприємствам з діючим виробництвом, що мають великий потенціал для розширення, наприклад, за рахунок введення в дію нової виробничої лінії або створення торгової мережі на нових територіях. Ризик таких інвестицій значно менше, чим у попередніх випадках, а термін їх окупності значно коротший (приблизно 2-5 років). При цьому венчурний капітал є альтернативою класичному кредитуванню

Джерело: Складено автором за даними[18]

Зауважимо, що методологія ОЕСР передбачає об'єднання статистичних даних відносно другого та третього етапів венчурного інвестування в одну групу. Так, структура розподілу інвестицій у стартап-проекти світових держав-лідерів за цим показником наведена у табл. 1.6.

Як свідчать дані табл. 1.6, особливістю фінансування стартапів у зазначених країнах є той факт, що значні суми коштів ними вкладаються у розвиток високотехнологічних компаній на ранніх стадіях розвитку (Start-up and other early stage), у той час як в передстартове фінансування (Seed) спрямовуються значно менші обсяги ресурсів. Підтвердженням цьому є той факт, що всі зазначені у табл. 1.6 країни протягом 2015-2019 рр. наростили обсяги фінансування компаній на ранніх стадіях розвитку: США – на 77%, Канада – на 112%, Великобританія – на 163%, Франція – на 665%, Німеччина – на 154%.

Таким чином, на сьогоднішній день європейський венчурний бізнес навіть більшою мірою, ніж американський, орієнтований на реальну

підтримку й розвиток середніх та малих підприємств, особливо на стадії розширення. На відміну від США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. В останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для розвинених країн.

Таблиця 1.6.

Структура розподілу венчурного інвестування протягом 2015-2019 рр., млн. дол. США

Країна	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2019/ 2015, %
США						
Seed	3454,348	3946,851	4693,971	6851,926	6519,327	189%
Start-up and other early stage	26080,588	28021,746	30665,285	43809,439	46153,055	177%
Later stage venture	50999,237	47398,444	47896,188	87195,570	82976,309	163%
Канада						
Seed	124,337	159,926	181,827	239,231	259,260	209%
Start-up and other early stage	946,210	1202,461	1504,697	1209,275	2006,249	212%
Later stage venture	724,124	1020,658	1095,586	1192,297	1070,201	148%
Великобританія						
Seed	97,997	60,238	176,472	154,879	219,829	224%
Start-up and other early stage	610,350	585,696	1147,799	1604,787	1603,178	263%
Later stage venture	498,854	360,731	1080,901	987,976	1103,376	221%
Франція						
Seed	114,264	208,679	261,686	236,850	193,015	169%
Start-up and other early stage	154,010	273,874	738,676	912,315	1178,577	765%
Later stage venture	674,279	478,037	423,276	602,510	948,716	141%
Німеччина						
Seed	50,405	76,354	114,058	96,413	195,493	388%
Start-up and other early stage	497,753	597,264	805,606	1168,151	1264,904	254%
Later stage venture	421,682	539,166	540,180	507,785	682,301	162%

Джерело: Складено автором за даними[17]

Перспективними напрямками для венчурних інвестицій у США та країнах ЄС на сьогодні є біотехнології та фармацевтична індустрія, лізингові послуги, споживчі товари і туристичний бізнес, ІТ-індустрія, системи енергозбереження, медіасфера, медичні послуги та сервіси тощо. Отже, у

промислово-розвинених країнах світу інвестування у стартапи є достатньо поширеним та має загальну тенденцію щодо збільшення його обсягів.

Висновки до розділу 1

Стартап є відносно новим та актуальним явищем у сучасному підприємницькому середовищі. Від традиційних інвестиційних та інноваційних проектів його відрізняє короткий період існування та відсутність історії розвитку, інноваційність створюваного продукту чи послуги, масштабованість бізнесу, обмеженість фінансових і матеріальних ресурсів і високий інноваційний та інтелектуальний потенціал команди засновників. Ураховуючи вищенаведені особливості стартапу, запропоновано його визначати як тимчасову організацію з високим інтелектуальним потенціалом, призначену для побудови стійкої масштабованої бізнес-моделі шляхом реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту.

Принциповим моментом в оцінці стартапу є той факт, що будь-який стартап передбачається розглядати як комерційний проект, що у своїй основі має принцип підтримки та приросту капіталу інвесторів і власників стартапу. Послідовно долаючи етапи свого розвитку, стартап досягає стадії, коли набуває всіх ознак традиційного бізнесу й може бути інтегрований до складу підприємства, що діє, або продовжувати своє існування як самостійна господарська одиниця, яка здійснює підприємницьку діяльність у різних видах економічної діяльності з метою отримання прибутку.

У економічно-розвинутих країнах Північної й Південної Америки, Європи та Азії в умовах вільного ринку фінансування стартап-проектів стає все більш поширеною формою партнерства між інвесторами й інноваційними підприємствами. Характерною рисою світової венчурної індустрії залишається висока концентрація венчурного капіталу в тих країнах, які прийнято вважати світовими гегемонами – США, Велика Британія, Німеччина, Франція та ін.

Безумовним лідером за обсягами здійснених інвестицій у стартап-проекти в даний час є США (станом на кінець 2019 року ця країна інвестувала у венчурні проекти 135,5 млрд. дол. США). Слід також зазначити, що в розрізі регіонів світу найбільший обсяг інвестицій у венчурні проекти припадає на країни Північної Америки. Особливістю венчурного інвестування країн ЄС та країн Північної Америки є той факт, що значні суми коштів ними вкладаються у розвиток високотехнологічних компаній на ранніх стадіях розвитку (Start-up and other early stage), у той час як в передстартове фінансування (Seed) спрямовуються значно менші обсяги ресурсів.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

2.1. Аналіз показників розвитку діяльності стартапів в Україні

На даному етапі розвитку вітчизняного підприємництва спостерігається тенденція до зростання кількості українських стартапів, які досить швидко розвиваються і функціонують переважно у високотехнологічних видах бізнес-діяльності. Проте низький рівень зацікавленості держави в підтримці розвитку сучасних інноваційних проектів змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними [19, с. 649].

Окремі автори цілком слушно зазначають, що розвиток стартапів в Україні має певні закономірності в своєму розвитку та тенденції, які характеризують практично всі стартап-проекти останніх років (табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Закономірності та тенденції розвитку та діяльності стартапів в Україні

Закономірності та тенденції	Характеристика
Використання Інтернету в роботі	Інтернет дає величезні можливості для того, щоб успішно організовувати і контролювати виконання свого проекту. Усе більше в роботі використовуються хмарні сервіси для зберігання великої кількості даних і для можливості роботи співробітників віддалено. Це дає свободу в пересуванні, можливість залучати в проекти людей з усіх куточків світу. І велика кількість стартапів стає багатонаціональними проектами. Активно зростає роль Інтернету для просування свого продукту, розміщення великої кількості реклами в мережі
Активне використання різних соціальних мереж із метою просування своєї ідеї	Соціальні мережі стають багатофункціональним інструментом у руках керівників проектів. Це пошук та підбір персоналу, реклама свого продукту, проведення різних досліджень серед аудиторії соціальних мереж, пошук потенційних інвесторів у продукт або послугу, зв'язок між віддаленими учасниками проекту і багато іншого
Більшість проектів орієнтовані на створення мобільних додатків для смартфонів	Ніша смартфонів зараз активно розвивається і вимагає великої кількості якісних та інноваційних програм для користувача

Джерело: Складено автором за даними [20, с. 124]

Що ж стосується показників венчурних інвестицій в українські проекти, то слід зазначити, що, за даними Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (далі – UVCA), українські стартапи у 2019 році отримали інвестицій на суму 510 млн. дол. США, що у півтора рази перевищує показник 2018 року (337 млн.дол. США), при цьому кількість інвестиційних угод дещо зменшилася – зі 115 у 2018 році до 111 у 2019 році[29].

Цікавим, на нашу думку, є той факт, що компанії, які розробляють програмне забезпечення, стали лідерами за кількістю угод та їх обсягом, посунувши онлайн-сервіси на друге місце (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Динаміка інвестування коштів в українські стартапи за секторами за 2017-2019 рр.

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Сфера програмного забезпечення			
Кількість угод	8	6	18
Вартість угод, млн. дол. США	119,7	117,3	272,4
Онлайн-сервіси			
Кількість угод	6	13	17
Вартість угод, млн. дол. США	13,0	55,4	163,1
“Hardware”			
Кількість угод	3	5	12
Вартість угод, млн. дол. США	30,6	81,4	1,0
Маркетплейси			
Кількість угод	2	4	7
Вартість угод, млн. дол. США	0,6	1,1	23,0
Мобільні застосунки			
Кількість угод	1	1	2
Вартість угод, млн. дол. США	5,0	1,0	5,0
Електронна комерція			
Кількість угод	0	3	4
Вартість угод, млн. дол. США	0	1,3	1,8
Інші сфери			
Кількість угод	1	0	6
Вартість угод, млн. дол. США	10,5	0	0,4

Джерело: Складено автором за даними [21-24]

Як свідчать дані табл. 2.2, найбільшу суму фінансування і найбільшу кількість угод протягом 2017-2019 рр. отримали стартапи, що розробляють програмне забезпечення: станом на кінець 2019 року було укладено 18 угод загальною вартістю 272 млн.дол. США. На другому місці – онлайн-сервіси (у

2019 році було укладено 17 угод загальною вартістю 163,1 млн.дол. США). Цікавим, на нашу думку, є той факт, що протягом 2017-2019 рр. доволі суттєво зросли інвестиції у маркетплейси: якщо у 2017 році в цю сферу було залучено 0,6 млн. дол. США (2 угоди), то вже у 2019 році – 23 млн. дол. США (7 угод).

Якщо ж аналізувати географічну структуру спрямування венчурних інвестицій в українські проекти, то слід зазначити, що основна їх частина надходить з США, в той час як українські інвестори неохоче вкладають у розвиток вітчизняних стартапів (рис. 2.1).

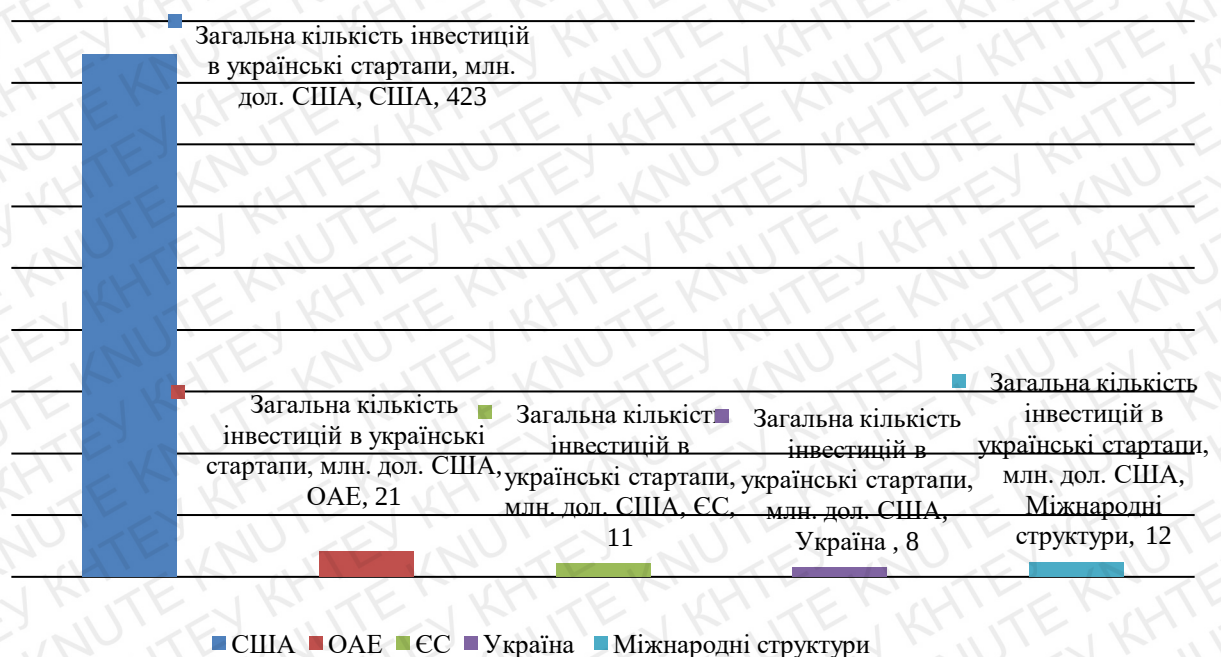


Рис. 2.1. Географічна структура розподілу венчурних інвестицій в українські стартапи за 2019 рік, млн. дол. США

Джерело: Складено автором за даними [23]

Дані рис. 2.1 наочно демонструють зацікавленість українського бізнесу в інвестуванні вітчизняних стартапів: якщо у 2019 році інвестори з США вклали в українські стартап-проекти 423 млн. дол. США, то з України – лише 8 млн. дол. США.

Якщо ж розглядати структуру інвестицій за конкретними проектами, то необхідно наголосити, що найбільшу кількість коштів було залучено в проект GitLab (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Топ-10 українських стартапів за обсягом залучених інвестицій станом на 2019 рік, млн. дол. США

Назва проекту	Обсяг залучених інвестицій	Характеристика проекту
GitLab	268 млн. дол. США	Платформа DevOps для взаємодії фахівців з розробки програмного забезпечення з фахівцями з інформаційно-технологічного обслуговування і взаємної інтеграції їх робочих процесів для забезпечення якості продукту. Платформа постачається у вигляді єдиної програми
Grammarly	90 млн. дол. США	Онлайн-сервіс на основі штучного інтелекту для допомоги в написанні текстів англійською мовою
People.ai	60 млн. дол. США	CRM-платформа із штучним інтелектом
JiJi.ng	21 млн. дол. США	Африканський сайт онлайн-оголошень, який є портфельним активом української компанії Genesis. Сайт розвивають з 2014 року. Він працює в Нігерії, Кенії, Гані, Уганді, Танзанії
Allset	5 млн. дол. США	Додаток, через який можна забронювати столик в ресторані й оплатити рахунок, а також отримати рекомендації щодо страв у конкретному закладі
Unstoppable Domains	4 млн. дол. США	Блокчейн-стартап американця Бреда Кема з офісом у Києві. Стартап створює власні доменні зони (наразі доступна тільки .zil) і продає домени в них користувачам за цінами від 10 дол.США. Клієнти отримують власні .zil-домени, які зберігаються в гаманці так само, як криптовалюта. Сервіс побудований на Zilliqa-блокчейні, а контент зберігається в IPFS або подібних децентралізованих мережах
MyCredit	3 млн. дол. США	Сервіс швидкого кредитування, що дозволяє отримувати гроші на картку в онлайн-режимі. Проект був запущений у 2016 році і за три роки увійшов до трійки лідерів ринку онлайн-кредитування України
AllRight	1,5 млн. дол. США	Онлайн-школа для вивчення англійської мови для дітей. Компанія продає індивідуальні онлайн-уроки з репетиторами і заробляє на комісії. Найбільше продажів – в Україні та країнах СНД. Нещодавно AllRight.io почав роботу на ринках Польщі та Іспанії
PromoRepublic	2,3 млн. дол. США	Українсько-фінський сервіс, який допомагає маркетологам і малому та середньому бізнесу створювати контент для соцмереж. Монетизація – модель підписки з щомісячною платою
RetargetApp	1,5 млн. дол. США	Розробляє рішення, яке автоматизує рекламні кампанії. Клієнт повинен тільки уточнити мету кампанії та її бюджет. RetargetApp аналізує рекламну статистику клієнта, знаходить найкращі варіанти, створює рекламні кампанії і ділить бюджет між найбільш вдалим кампаніями. Сервіс надає понад 12 форматів на чотирьох платформах, включаючи Facebook і Google

Джерело: Складено автором за даними [23]

Слід зазначити, що українські активи сьогодні цікаві іноземним інвесторам з точки зору їх дешевизни. Деякі іноземні інвестори через кризу готові піти з українського ринку, тому ці активи можуть бути виставлені на

продаж за ціною нижче їх ринкової вартості. Нині в Україні проходить багато угод з сильно заниженими мультиплікаторами вартості, а венчурні інвестиції – це виняток, який підтверджує правило.

Разом з тим, на відміну від класичних венчурних фондів, український венчурний капітал не спрямований на інноваційні проекти. Для нього привабливим є реалізація інвестиційних проектів середнього рівня ризику таких галузей, як будівництво, нерухомість, торгівля тощо. Український ринок венчурного капіталу викликає інтерес іноземних інвесторів через наявність висококваліфікованих робітників і разом із цим дешевої робочої сили, мінімальні ризики втрати, ресурснезалежність та відносна розвиненість ІТ-сфери.

Стан венчурного фінансування в Україні характеризується такими рисами:

- переважно неінноваційна спрямованість інвестицій та кредитування (переважають харчова промисловість, виробництво будівельних матеріалів, торгівля);
- дохідність вкладень у цінні папери перевищує середню прибутковість банківських депозитів;
- попит на послуги венчурних фондів носить хаотичний характер із великим значенням особистісного чинника керівників підприємств;
- венчурне інвестування здійснюється переважно на базі вже наявних компаній і підприємств, фактично відсутній корпоративний венчурний капітал;
- переважають венчурні фонди (а не компанії), що зумовлює необхідність формування системи керівних компаній.

На відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: наявні венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю.

Що ж стосується досліджуваного підприємства – ПрАТ «Індар» – то воно по суті не є стартапом, проте співпрацює зі стартап-проектом Liki24. Liki24.com – це платформа, яка з'єднує клієнтів з аптеками, клініками, лікарями і страховими компаніями. Ідея проекту полягає в тому, щоб допомогти українцям не переплачувати за медикаменти (за допомогою платформи користувачі можуть заощадити на ліках 20-40%).

Платформа Liki24 була заснована в 2017 році. На базі власного програмного забезпечення, інтегрованого з ERP-системами аптек, платформа аналізує в режимі реального часу наявність ліків в аптеках і ціни на них та розробляє оптимальні маршрути доставки для кур'єрів [25]. За словами Антона Аврінського, співзасновка стартапу Liki24, сумарний оборот замовлень, які проходять через платформу Liki24, вже сягає 2 млн. дол. США на рік. За його словами, платформа Liki24 лише у сегменті B2C має більше 30000 клієнтів-фізичних осіб, співпрацює з 7 страховими компаніями, а також з більш як 3500 аптеками [26-27].

2.2. Аналіз середовища міжнародного бізнесу ПрАТ «Індар»

ПрАТ «Індар» – єдина в Україні та одна із небагатьох у світі фармацевтичних компаній, яке має статус спеціалізованого високотехнологічного фармацевтичного підприємства з повним циклом виробництва високоякісних генно-інженерних препаратів інсуліну. Крім того, ПрАТ «Індар» є єдиним в Україні виробником інсулінів тваринного походження (свинячих). Починаючи з 2003 року, підприємство підтверджує європейську якість продукції та відповідність виробництва сертифікатом GMP [28-29].

На сьогодні ПрАТ «Індар» забезпечує понад 40% потреб пацієнтів у препаратах інсуліну в Україні, виробляє весь спектр препаратів рекомбінантного інсуліну людини за власною унікальною запатентованою технологією. Близько 110 тис. пацієнтів в Україні забезпечуються

препаратами інсуліну національного виробника ПрАТ «Індар» та понад 220 тис. пацієнтів – у Бразилії, в рамках проекту співробітництва з державним фондом «Фіокруз» [28].

У рамках цього проекту ПрАТ «Індар» постачає до Федеративної Республіки Бразилія інсуліни у формі готових лікарських засобів, а також передає власну технологію виробництва рекомбінантних інсулінів бразильським фахівцям. Зараз перемовини щодо виробництва інсулінів вийшли на фінішну пряму, і реалізація договору – стратегічно важлива задача для обох країн. У результаті виконання цього проекту українською стороною Бразилія зможе досягти «інсулінової незалежності» і буде самостійно виробляти інсуліни (від отримання субстанції до готових лікарських форм)[30].

Протягом останніх двох років ПрАТ «Індар» активно збільшує присутність своїх препаратів на зовнішніх ринках. Наша компанія однією з перших отримала Національний сертифікат GMP, має бразильський GMP (ANVISA) та ініціювала процес отримання європейського сертифікату GMP. Інсуліни ПрАТ «Індар» зареєстровані у Казахстані, Росії, Молдові, Сирії, Ємені, Йорданії та Іраку, ведуться перемовини щодо продажу інсулінів у країнах об'єднання МЕРКОСУР (на території країн MERCOSUR розповсюджується дія бразильського сертифікату GMP ANVISA) [30].

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Індар» розглянемо основні показники його балансу (табл. 2.4-2.7).

Як свідчать дані таблиці 2.4, за досліджуваний період в структурі активів підприємства переважала частка основних засобів і дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), а також виробничих запасів і іншої поточної дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.4.

Структура активів ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показники	2015, тис. грн.	2016		2017		2018		2019	
		тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.	тис. грн.	у % до 2017 р.	тис. грн.	у % до 2018 р.
Необоротні активи	359728	358767	100	470668	131	591787	126	748008	126
Нематеріальні активи	1	-	-	-	-	118	-	5022	4256
Незавершені капітальні інвестиції	1951	4637	238	9187	471	11429	124	78765	689
Основні засоби	344420	341248	99	447619	131	565268	126	646704	114
Довгострокові біологічні активи	12449	12671	102	13671	110	14761	108	17306	117
Довгострокові фінансові інвестиції	-	211	-	211	100	211	100	211	100
Оборотні активи	949291	829471	87	1933939	204	2628185	136	1695053	64
Запаси	415754	585950	141	303853	52	332330	109	1088149	327
Поточні біологічні активи	5954	6463	109	6780	11	10478	155	14298	136
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	257244	17255	7	1086980	6300	1679344	154	162605	10
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	27534	15753	57	267175	970	129508	48	26110	20
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	17	7551	44418	318	4	3169	997	6047	191
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	4115	7	0%	474	12	275482	58119	252036	91
Інша поточна дебіторська заборгованість	100418	102386	102%	186198	182	84152	4	84386	100
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	793	-	807	102	32	4
Гроші та їх еквіваленти	100194	70059	70	66382	95	110692	167	56474	51
Інші оборотні активи	41866	23660	57	14429	34	1528	11	4179	273
Витрати майбутніх періодів	-	376	-	557	148	695	125	737	106
Баланс	1309260	1188473	91	2404862	184	3220207	134	2443296	76

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Таким чином, можемо зробити висновок, що в структурі активів ПрАТ «Індар» найбільш суттєвий вплив на зміну валюти його балансу здійснює динаміка вартості основних фондів і дебіторської заборгованості підприємства. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає саме група оборотних активів, вартість яких в окремі роки перевищувала вартість необоротних активів більше ніж втричі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5.

Динаміка активів ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015, %
Активи						
Необоротні активи	359728	358767	470668	591787	748008	208
Оборотні активи	949291	829471	1933939	2628185	1695053	179
Баланс	1309260	1188473	2404862	3220207	2443296	187

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Відповідно до даних табл. 2.5, протягом 2015-2019 рр. обсяги необоротних активів зросли більше ніж вдвічі (переважно за рахунок щорічного зростання вартості основних засобів аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на 75% (що відбулось внаслідок збільшення протягом 2017-2019 рр. виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості).

Що ж стосується показників структури пасивів балансу, то необхідно зазначити, що найбільш активно за аналізований період зростали обсяги нерозподіленого прибутку ПрАТ «Індар», інших поточних зобов'язань, а також обсяги кредиторської заборгованості, які переважно і формували саму структуру пасивів підприємства (що підтверджується даними таблиці 2.6).

Таблиця 2.6.

Структура пасивів ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показники	2015, тис. грн.	2016		2017		2018		2019	
		тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.	тис. грн.	у % до 2017 р.	тис. грн.	у % до 2018 р.
Власний капітал	245887	143115	58	1199777	838	1788596	149	1794907	100
Пайовий капітал	13048	13048	100	13048	100	13048	100	13048	100
Капітал у дооцінках	1293	1293	100	1288	100	1288	100	1288	100
Нерозподілений прибуток	231546	128774	56	1185441	921	1774260	150	1780571	100
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	340349	100473	30	236039	235	72514	31	61574	85
Довгострокові кредити банків	218189	27881	13	174650	626	44817	26	51042	114
Інші довгострокові зобов'язання	40363	37121	92	61387	165	27688	45	10532	38
Довгострокові забезпечення	5874	35471	604	-	-	-	-	-	-
Цільове фінансування	75923	-	-	2	-	9	450	-	-
Поточні зобов'язання і забезпечення	723024	944885	131	969046	103	1359097	140	586815	43

Закінчення таблиці 2.6

Короткострокові кредити банків	38227	71000	186	150268	212	303637	202	561	0
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	49736	252306	507	80031	32	211480	264	45822	22
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	109902	92441	84	208571	226	35394	17	40131	113
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	982	2264	231	3488	154	108402	3108	7070	7
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1422	1894	133	9569	505	2019	21	7462	370
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	3531	4239	120	7662	181	8243	108	10192	124
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	223877	85294	38	73143	86	10843	15	4376	40
Поточні забезпечення	-	35471	-	22052	62	10746	49	19037	177
Інші поточні зобов'язання	295347	435447	147	414262	95	668333	161	452164	68
Баланс	1309260	1188473	91	2404862	202	3220207	134	2443296	76

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Дані табл. 2.6 засвідчують, що протягом 2015-2019 рр. структура пасивів ПрАТ «Індар» зазнала певних змін: так, обсяги довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства протягом 2016-2019 рр. поступово скорочувались, в той час як власного капіталу і поточних зобов'язань (за винятком показника 2019 року) – активно зростали, що підтверджується даними табл. 2.7.

При цьому слід зазначити, що маркером позитивних тенденцій діяльності кожного підприємства є зростання валюти балансу станом на кінець звітного періоду порівняно з відповідним значенням на початок періоду. Так, відповідно до даних табл. 2.4-2.7, валюта балансу аналізованого підприємства суттєво зросла (на 89%) протягом 2015-2019 рр., що можна вважати ознакою ефективності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Індар».

Таблиця 2.7.

Динаміка пасивів ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015, %
Пасиви						
Власний капітал	245887	143115	1199777	1788596	1794907	730
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	340349	100473	236039	72514	61574	18
Поточні зобов'язання і забезпечення	723024	944885	969046	1359097	586815	81
Баланс	1309260	1188473	2404862	3220207	2443296	187

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Крім того, критерієм ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства також прийнято вважати стабільне перевищення темпів зростання оборотних активів над темпами зростання необоротних активів і короткострокових зобов'язань. З одержаних даних видно, що оборотні активи ПрАТ «Індар» в цілому (за винятком окремих років, зокрема, 2019 р.) зростали щорічно швидшими темпами, ніж необоротні активи і поточні зобов'язання.

Важливим проявом ефективної діяльності підприємства є також переважання дебіторської заборгованості над кредиторською в розмірах і темпах зростання. Дані з табл. 2.4 і 2.6 засвідчують, що обсяги дебіторської заборгованості суттєво переважають над обсягами кредиторської заборгованості протягом усього періоду 2015-2019 рр., попри той факт, що темпи зростання дебіторської заборгованості не кожного року перевищували темпи приросту кредиторської заборгованості.

Насамкінець необхідно зазначити, що важливою у балансі є і відсутність непокритих збитків. Дані фінансової звітності ПрАТ «Індар» свідчать, що підприємство мало нерозподілений прибуток впродовж усього аналізованого періоду (протягом 2017-2019 рр. його обсяги суттєво перевищували 1 млрд. грн. і цей показник протягом даного періоду часу мав тенденцію до зростання). Таким чином, аналіз показників динаміки і структури балансу ПрАТ «Індар» дає змогу зробити висновок, що діяльність підприємства протягом 2015-2019 рр. в цілому була ефективною і результативною.

Розглянемо основні показники звітності про фінансові результати досліджуваного підприємства за 2015-2019 рр. (табл. 2.8).

Дані табл. 2.8 свідчать про те, що сукупні доходи ПрАТ «Індар» активно зростали впродовж 2015-2017 рр., а вже протягом 2018-2019 рр. сформувалась тенденція до їх скорочення.

Таблиця 2.8.

Фінансові результати ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показники	2015 тис. грн.	2016		2017		2018		2019	
		тис. грн.	у % до 2015 р.	тис. грн.	у % до 2016 р.	тис. грн.	у % до 2017 р.	тис. грн.	у % до 2018 р.
Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	705043	835765	119%	2579991	309%	2298904	89%	1186376	52%
Собівартість реалізованої продукції	584797	666098	114%	1512312	227%	1489557	98%	938817	63%
Валовий прибуток	144919	169667	117%	1067679	629%	809347	76%	247559	31%
Інші операційні доходи	70733	101489	143%	355238	350%	105554	30%	30068	28%
Адміністративні витрати	26513	19371	73%	30978	160%	35296	114%	82709	234%
Витрати на збут	30422	40695	134%	39309	97%	69518	177%	65226	94%
Інші операційні витрати	96499	44135	46%	126944	288%	41191	32%	53713	130%
Фінансовий результат від операційної діяльності	62218	166955	268%	1225686	734%	768896	63%	75979	10%
Інші фінансові доходи	450	345	77%	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	37503	526	1%	39494	7508%	20254	51%	5694	28%
Фінансові витрати	34499	52511	152%	119155	227%	135434	114%	43115	32%
Інші витрати	48550	68583	141%	84936	124%	54941	65%	18218	33%
Фінансовий результат до оподаткування	19330	46732	242%	1061089	2271%	598775	56%	20340	3%
Чистий прибуток	19330	46732	242%	1061089	2271%	598775	56%	20340	3%

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Слід зазначити, що внаслідок стрімкого зростання собівартості продукції, а також адміністративних, фінансових витрат і витрат на збут чистий прибуток протягом 2018-2019 рр. зазнав різкого скорочення порівняно з показником 2017 року, коли було досягнуто максимального рівня прибутковості за весь аналізований період (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Індар» за 2015-2019 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2019/2015 , %
Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	705043	835765	2579991	2298904	1186376	168%
Собівартість реалізованої продукції	584797	666098	1512312	1489557	938817	161%
Валовий прибуток	144919	169667	1067679	809347	247559	171%
Інші операційні доходи	70733	101489	355238	105554	30068	43%
Адміністративні витрати	26513	19371	30978	35296	82709	312%
Витрати на збут	30422	40695	39309	69518	65226	214%
Інші операційні витрати	96499	44135	126944	41191	53713	56%
Фінансовий результат від операційної діяльності	62218	166955	1225686	768896	75979	122%
Інші фінансові доходи	450	345	-	-	-	-
Інші доходи	37503	526	39494	20254	5694	15%
Фінансові витрати	34499	52511	119155	135434	43115	125%
Інші витрати	48550	68583	84936	54941	18218	38%
Фінансовий результат до оподаткування	19330	46732	1061089	598775	20340	105%
Чистий прибуток	19330	46732	1061089	598775	20340	105%

Джерело: Складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Як свідчать дані табл. 2.9, протягом 2015-2019 рр. адміністративні витрати ПрАТ «Індар» зросли більше ніж втричі, витрати на збут – більше ніж вдвічі, а фінансові витрати – на чверть, що на нашу думку, призвело до скорочення прибутковості діяльності аналізованого підприємства протягом 2017-2019 рр.

Висновки до розділу 2

За даними Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (далі – UVCA), українські стартапи у 2019 році отримали інвестицій на суму 510 млн.дол. США, що у півтора рази перевищує показник 2018 року (337 млн.дол. США), при цьому кількість інвестиційних угод дещо зменшилася – зі 115 у 2018 році до 111 у 2019 році. Станом на кінець 2019 року найбільшу суму фінансування і найбільшу кількість угод отримали стартапи, що розробляють програмне забезпечення: 18 угод загальною вартістю 272

млн.дол. США. На другому місці – онлайн-сервіси (17 угод загальною вартістю 163,1 млн.дол. США). Найбільша кількість венчурних інвестицій надходить в Україну з США та Об'єднаних Арабських Еміратів, в той час як українські інвестори неохоче вкладають у розвиток вітчизняних стартапів.

ПрАТ «Індар» – єдина в Україні та одна із небагатьох у світі фармацевтичних компаній, яке має статус спеціалізованого високотехнологічного фармацевтичного підприємства з повним циклом виробництва високоякісних генно-інженерних препаратів інсуліну. ПрАТ «Індар» співпрацює зі стартап-проектом Liki.24. Liki24.com – це платформа, яка з'єднує клієнтів з аптеками, клініками, лікарями і страховими компаніями. Ідея проекту полягає в тому, щоб допомогти українцям не переплачувати за медикаменти (за допомогою платформи користувачі можуть заощадити на ліках 20-40%).

Що стосується показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Індар», то слід наголосити, що валюта балансу аналізованого підприємства суттєво зросла (на 89%) протягом 2015-2019 рр., що можна вважати ознакою ефективності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Індар». В структурі активів підприємства найбільш суттєвий вплив на зміну валюти його балансу здійснює динаміка вартості основних фондів і дебіторської заборгованості підприємства. Разом з тим, в структурі активів підприємства переважає саме група оборотних активів, вартість яких в окремі роки перевищувала вартість необоротних активів більше ніж втричі. При цьому протягом 2015-2019 рр. обсяги необоротних активів зросли більше ніж вдвічі (переважно за рахунок щорічного зростання вартості основних засобів аналізованого підприємства), в той час як оборотних активів – більше ніж на 75% (що відбулось внаслідок збільшення протягом 2017-2019 рр. виробничих запасів і всіх видів дебіторської заборгованості).

Сукупні доходи ПрАТ «Індар» активно зростали впродовж 2015-2017 рр., а вже протягом 2018-2019 рр. сформувалась тенденція до їх скорочення. Слід зазначити, що внаслідок стрімкого зростання собівартості продукції, а

також адміністративних, фінансових витрат і витрат на збут чистий прибуток протягом 2018-2019 рр. зазнав різкого скорочення порівняно з показником 2017 року, коли було досягнуто максимального рівня прибутковості за весь аналізований період.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

3.1. Проблемні питання реалізації стартапів у діяльності ПрАТ «Індар»

На нашу думку, проблемні питання реалізації стартапів у діяльності ПрАТ «Індар» обумовлені нерозвиненістю механізмів забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України. В Україні виробництво високотехнологічної фармацевтичної продукції не розвинуто, потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту. Як цілком слушно зазначають фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, розвиток інноваційних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі дозволить знизити імпортозалежність України від фармацевтичної продукції та може стати важливою складовою формування потенціалу України як високотехнологічної держави [31].

Найшвидшим шляхом продукування інновацій у вітчизняній фармацевтиці, на нашу думку, є розвиток стартапів на базі вже існуючих розробок науково-дослідних інститутів, університетів і за ініціативою підприємців. Зрозуміло, що стартапи не створять потоку проривних, радикальних інновацій, але змінити економічний ландшафт країни цілком здатні.

Окремі вітчизняні дослідники проблематики розвитку стартапів в Україні наголошують, що в Україні екосистема стартапів знаходиться на зародковому етапі: вона представлена буквально декількома фондами, які епізодично та не послідовно інвестують у стартапи [32, с. 414]. Вважаємо доцільним погодитись з І. С. Сегедою, який наголошує, що на початковому етапі формування екосистеми стартапів найважливішим є створення умов, за яких держава не буде гальмувати створення і діяльність стартапів, а надасть

податкові пільги та спростить подолання бар'єрів стосовно здійснення міжнародних фінансових операцій [33, с. 272].

Разом з тим, ефективну стартап-діяльність в Україні гальмує низка проблем системного характеру. Ці проблеми пов'язані здебільшого з управлінням і можуть бути вирішені за рахунок професіоналізації управління ними. З-поміж основних проблем вбачається за необхідне виділення наступних[34, с. 58-59]:

1. Відсутність механізму державного управління стартап-діяльністю. Аби повністю використати потенціал стартапу як каталізатора розвитку економіки країни та засобу дифузії інновацій держава повинна розробити механізм управління стартапами. На сьогодні можна констатувати невідповідність державної політики потребам та ініціативам стартаперів, яка не тільки не сприяє, а й ускладнює реалізацію нових бізнес-проектів. Прикладом може бути ситуація початку 2017 року, пов'язана із змінами в законодавстві стосовно оподаткування підприємців, коли через зміну порядку сплати єдиного соціального внеску спостерігалось масове закриття бізнесу фізичними особами-підприємцями. Даний приклад є показовим, оскільки кожна фізична особа-підприємець, яка згорнула підприємницьку діяльність або не розпочала її – це мінус потенційний стартап. Це означає, що першочерговою вимогою до даного механізму є простота та послідовність: закріплення категорії «стартап» у законодавстві, оптимізація режиму оподаткування для стартапів.

2. Корумпованість органів державної влади, які пов'язані з залученням інвестицій в українську економіку.

3. Суттєвий рівень монополізації багатьох сфер бізнесу, як правило, представниками олігархічно-політичних кіл, які не зацікавлені в нових стартапах (особливо іноземних), оскільки вважають це прямою загрозою своєму монополізованому та часто низькоконкурентному бізнесу.

4. Значна тінізація, непублічний характер угод на ринку стартапів.

5. Низький якісний рівень відповідної інфраструктури (транспортної, фінансової тощо), що виступає в ролі додаткового стримуючого фактору для іноземних інвесторів (потенційних покупців стартапів).

6. Невисока якість стартап-освіти в Україні. Стартап-школи в Україні є, але часто підготовка в них зводиться до переповідання історій досягання успіху успішними стартаперами чи власниками діючого бізнесу з намаганням дати слухачам правильні відповіді на їхні питання з урахуванням галузевої специфіки бізнесу.

Дослідження нормативно-правової бази свідчить, що на рівні закону прийнято лише обмежену кількість нормативно-правових актів, пов'язаних із інноваційними процесами, та й ті діють відокремлено один від одного. При цьому значна роль у врегулюванні питань трансферу технологій (далі – ТТ) та інноваційної діяльності належить підзаконним актам. За умови визнання формування інноваційної моделі економіки України стратегічним національним інтересом, досягнення практичних результатів може бути забезпечено лише у разі недопущення розпорошування єдиної стратегічної лінії соціально-економічного розвитку та встановлення механізмів регулювання на загальнодержавному рівні.

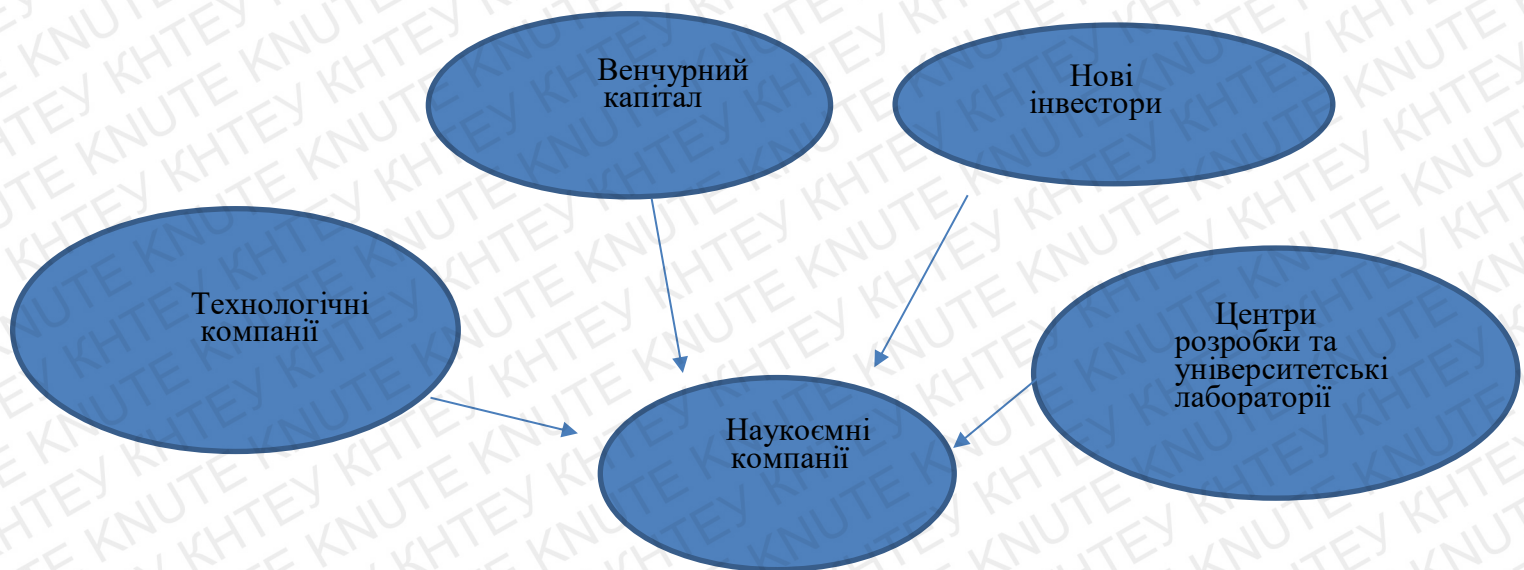
Серед неврегульованих положень чинного законодавства щодо ТТ, які безпосередньо зумовлюють уповільнення розвитку ринку стартапів, є зокрема такі[35, с. 222]:

- недосконалі правові механізми регулювання ринку інтелектуального продукту, передачі на комерційних засадах суб'єктом господарювання інноваційних технологій;
- не розроблено у необхідній і достатній кількості правового забезпечення ТТ за кордон;
- відсутній порядок здійснення державно-приватного фінансування ТТ та інноваційної діяльності тощо.

Водночас, необхідно наголосити, що сучасні тенденції розвитку законодавства України у сфері ТТ та інноваційного розвитку в цілому відображають загальносвітові економічні процеси.

Слід також зазначити, що ефективне вкладення венчурних інвестицій в інновації – доволі складний і багатогранний процес, який потребує всебічного опрацювання як з боку держави (інфраструктурне та інституційне забезпечення), так і з боку самого венчурного підприємця. Для венчурного підприємства важливі не просто результати інноваційної діяльності чи науково-технічного прогресу, а лише ті новації, які можуть бути корисними для багатьох споживачів на ринку і в підсумку принести високий сумарний дохід у відносно короткий проміжок часу.

Процес запуску повномасштабного інноваційного та венчурного бізнесу характеризується утворенням різноманітних розвинених структур – зацікавлених учасників інноваційного та венчурного бізнесу: університетських лабораторій, наукомістких компаній, венчурних капіталістів, промислових підприємств, інноваційних менеджерів тощо (рис. 3.1).



На нашу думку, держава повинна розробляти і виконувати державні програми підтримки венчурної індустрії з двох головних причин: по-перше, існує обґрунтоване поняття про те, що розвиток венчурної індустрії супроводжується створенням так званих громадських вигід; по-друге, – обмеженість фінансових ресурсів приватного сектору економіки держави. Передбачається, що вигоди, які отримає суспільство від державних програм підтримки та стимулювання венчурного підприємництва, не обмежуються прибутком, який зрештою отримують венчурні капіталісти.

Цілеспрямовані проекти з підтримки та розвитку малих компаній сприяють створенню нових робочих місць і нових технологій, що справляє вагомий стратегічний вплив на довгострокове зростання економіки країни. Однак роль держави повинна простежуватися не лише на макро-, а й на мікрорівні. Держава має розв'язати проблему нестачі фінансових ресурсів приватного сектору економіки у малих компаніях, що розвиваються. Брак коштів може бути пов'язаний з недостатньою мотивацією приватних інвесторів щодо фінансування компанії, яка не має виразної кредитної історії та необхідних активів, котрі можна було б використати як страховий поліс у разі провалу проекту.

Переважає більшість інвесторів вважає за краще співпрацювати з великими чи вже сформованими на ринку підприємствами. Практика свідчить, що знайти джерело фінансування важче технологічним компаніям, аніж іншим великим підприємствам. Приватні інвестори також не дуже охоче фінансують молоді високотехнологічні компанії через підвищений ризик.

Держава, використовуючи комплекс прямих та непрямих заходів впливу, здатна позбутися «непорозумінь», що виникають на ринку приватних інвестицій. Так, у високотехнологічно розвинутих країнах державні програми підтримки венчурного підприємництва реалізуються з метою: наповнення ринків приватного капіталу необхідними ресурсами; додаткове фінансування публічного сектору економіки та створення для підприємств (науково-

технічного напрямку) сприятливих умов ефективного розвитку протягом тривалого періоду.

Державне регулювання венчурного підприємництва в Україні має ґрунтуватися на надбаннях світової економіки, враховуючи вітчизняну специфіку. Таким чином, необхідно забезпечити функціонування сукупності загальноекономічних чинників, під впливом яких формується і розвивається система венчурного підприємництва, а саме [36, с. 70]:

- урегулювати законодавство щодо діяльності венчурного підприємництва та розширити коло потенційних учасників венчурних фондів;
- розробити систему стимулів інноваційної діяльності через сукупність бюджетно-податкових важелів;
- запровадити механізм захисту венчурних підприємств унаслідок зниження ризиків приватного інвестора та державного страхування;
- створити надійну систему захисту інтелектуальної власності;
- урегулювати нормативно-правову базу, що дасть можливість венчурним підприємствам здійснювати довгострокове планування інвестиційно-інноваційної діяльності.

3.2. Оцінка ефективності запропонованих заходів щодо усунення проблем

На нашу думку, одним із перспективних напрямків усунення проблем забезпечення співробітництва стартапів з ПрАТ «Індар» є запозичення досвіду компанії «Bayer», невід’ємною частиною інноваційної стратегії якої є поєднання знань експертів компанії з ноу-хау талановитих партнерів з університетів та представників фармацевтичної галузі. Компанія «Bayer» пропонує різноманітні форми співробітництва: від укладання традиційних ліцензійних договорів або стратегічних угод на проведення досліджень до партнерств між державною та приватною організаціями, а також краудсорсингу. Для створення механізму налагодження контактів між представниками компанії та зацікавленими у співпраці особами та

потенційними партнерами було створено спеціальний веб-сайт innovate.bayer.com. Саме там можливо подати пропозиції щодо інновацій в сфері медично-біологічних наук [37].

Глобальний відкритий підхід компанії Bayer до впровадження інновацій передбачає проведення ряду успішних кампаній із краудсорсингу та запровадження ініціатив із співробітництва, а також програми CoLaborator™. Компанія об'єднує власні сили з талановитими експертами за межами Bayer для того, щоб розробити нові методи лікування, які зможуть допомогти пацієнтам та згенерувати ідеї для розробки нових засобів захисту рослин. Співпраця із спеціалістами за межами компанії Bayer, що займаються дослідженнями та розробками, є важливим джерелом інновацій для всіх підрозділів.

Програма Grants4Targets™ була запроваджена в 2009р., та являє собою першу програму з краудсорсингу в Bayer. Пізніше було започатковано цілий ряд інших ініціатив: Grants4Apps™, Grants4Indications™, PartnerYourAntibodies™, а також Grants4Tech™ та PartnerYourAntibodies™ (табл. 3.1).

Створивши умови для пошуку інновацій, Bayer пропонує гранти науковцям із університетів, академічних дослідних інститутів та компаній-стартапів або розробників ІТ для медичної галузі з усього світу з наданням подальшої підтримки для окремих проектів. Учасники можуть отримати фінансову підтримку та корисний досвід – залежно від конкретної програми – включаючи співпрацю та ознайомлення з експертними знаннями дослідників Bayer в галузі медично-біологічних наук. На нашу думку, ПрАТ «Індар» доцільно перейняти позитивний досвід компанії Bayer, запровадивши краудсорсингові програми на кшталт Grants4Targets™, Grants4Apps™, Grants4Indications™, PartnerYourAntibodies™, а також створивши платформу, подібну до innovate.bayer.com.

Таблиця 3.1.

Програми компанії Bayer щодо залучення інновацій в рамках краудсорсингу

Назва програми	Характеристика
Grants4Targets™	програма з краудсорсингу, яка впроваджується в підрозділах Pharmaceuticals та Crop Science. Грантова програма глобальних досліджень націлена на проведення додаткових досліджень в підрозділі Pharmaceuticals, пов'язаних із інноваційними лікарськими засобами, в ключових областях діяльності Bayer – онкологія, гінекологія, кардіологія (включаючи захворювання нирок), гематологія та офтальмологія – з наданням фінансування та із залученням експертів та технологій розробки лікарських засобів. Метою програми Grants4Targets™ підрозділу Crop Science є підтримка ідей молодих дослідників із розробки нових методів захисту рослин. Дослідники, яким будуть надані гранти в рамках цієї програми, зможуть отримати доступ до фінансування та можливість їх залученням до проведення спільних досліджень разом із Bayer з використанням інструментів пошуку та валідації.
Grants4Apps™	ініціатива із пошуку інноваційних ідей, започаткована в 2013р., як програма з краудсорсингу. Програма передбачає надання фінансової підтримки розробникам та стартапам для реалізації проєктів із розробки програмного забезпечення, обладнання та технологій, здатних принести корисні результати для здоров'я пацієнтів або процесів, пов'язаних із лікарськими засобами. Програму з краудсорсингу було розширено з допомогою Accelerator, як нової моделі пошуку інновацій у цифровій охороні здоров'я в 2014р. "Grants4Apps™ Accelerator" пропонує офісну площу в штаб-квартирі Фармацевтичного підрозділу компанії в Берліні для 5 стартапів у галузі цифрової охорони здоров'я, чий концепції, пов'язані з інноваційними технологічними рішеннями проблем галузі охорони здоров'я, було попередньо відібрано, для подальшої підтримки розробки їх проєктів та бізнес-моделей. Bayer пропонує для стартапів у якості наставників досвідчених керівників, а також активну підтримку з боку зовнішніх підприємців. Крім того, Bayer відкрив "Grants4Apps™ Co-working Space" (офісне приміщення для спільної діяльності) в офісі компанії в Барселоні, Іспанія, яке може прийняти до п'яти стартапів у галузі цифрової охорони здоров'я.
Grants4Indications™	ініціатива з краудсорсингу, що являє собою веб-платформу, за допомогою якої можна подавати ідеї стосовно специфічних неклінічних та клінічних дослідницьких проєктів, які оцінить компанія Bayer з метою виявлення потенційної можливості розробки нових методів лікування пацієнтів. За умови успішного відбору на першому етапі заявнику буде запропоновано надати пропозицію повного дослідження, та успішні кандидати зможуть отримати грант на його проведення. На наступному етапі успішні заявники зможуть отримати фінансування на дослідження відповідно до угоди на проведення Дослідження, ініційоване дослідником (IIR).
Grants4Tech™	передбачає отримання заявок стосовно інноваційних технологій, націлених на підтримку виробничого процесу в галузі медично-біологічних наук. Всі ідеї, що конкурують на сьогоднішній день на ринку, пов'язані з питанням роботизації. Зважаючи на такі виклики, компанія Bayer поставила собі за мету зміцнити зв'язки між галуззю та академічними спільнотами, що займаються дослідженням в галузі робототехніки та спеціалістами-ентузіастами цієї справи. Нашою метою є розробка нового типу програм на базі новітніх досягнень робототехніки. В цьому напрямку Bayer пропонує призові суми для трьох рішень-переможців, взаємодію та представлення візуальної інформації про них на міжнародному ярмарку новітніх технологій, а також співробітництво з постачальниками технології для подальшої розробки проєктів з робототехніки та впровадження робототехнічних систем.
PartnerYour Antibodies™	за допомогою ініціативи з краудсорсингу PartnerYourAntibodies™ на базі веб-платформи підрозділ Pharmaceuticals компанії Bayer проводить пошук та відбір новітніх напрацювань з розробки антитіл, зокрема, в галузі онкології, кардіології (включаючи захворювання нирок), гематології, офтальмології, а також гінекології та вирішення специфічних задач або визначення шляхів їх вирішення (функціональна діяльність). Bayer оцінює онлайн-заявки з огляду на питання біоактивності. За умови затвердження заявки Bayer може ініціювати спільний проєкт разом із заявником із дослідження антитіл, в рамках якого буде надано значну фінансову підтримку для покриття витрат на проведення дослідження.

Джерело: Складено автором за даними [37]

Слід також зазначити, що перспективним напрямом співробітництва ПрАТ «Індар» з різноманітними стартапами є заснування фонду, подібного до Фонду підтримки винаходів Мінекономіки. Зазначений Фонд – це експериментальний проект з організації діяльності фонду державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків (далі – експериментальний проект) реалізується Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України разом з Державною інноваційною фінансово-кредитною установою в межах фонду державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків.

Експериментальний проект передбачає організацію та проведення на конкурсних засадах відбору проектів, пов'язаних із створенням та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності, для державного стимулювання, а також визначення та прийняття рішення про переможців зазначеного відбору [38].

Відповідно постанови Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 № 500 «Про реалізацію експериментального проекту з організації діяльності фонду державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків» [39] (зі змінами) та прийнятих на її виконання нормативно-правових актів, з 1 січня 2019 року відбувалася практична реалізація експериментального проекту та відбір проектів, пов'язаних зі створенням та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності.

Переможці конкурсу на першому етапі держстимулювання отримають послуги розробки бізнес-моделі, здійснення лабораторних тестувань, підготовку патентної заявки, аналіз патентної чистоти та інші – на суму до 500 тис. грн.. На другому етапі, за результатами оцінки команди стартапу, перспективності, патентної чистоти та строків упровадження ідеї стартапу,

приймається рішення щодо надання підтримки у розмірі до 2 млн. грн. Отже, максимальна сума підтримки одного проекту становитиме близько 98 тис. дол. США [42].

Вкладання грошей у розробку та просування лікарських засобів продовжує бути однією з довготривалих ризикованих інвестицій у сфері високих технологій, однак за певних обставин це може забезпечити безпрецедентний фінансовий успіх.

На нашу думку, варто відмітити роль академічної науки щодо багатьох аспектів відкриття та розробки препаратів, у тому числі на основі нових сучасних технологій, які розробляють у всьому світі. На жаль, експерименти на тваринах, дослідження *in vitro*, перші випробування на пацієнтах не відображують реальної ситуації в клініці, аби прогнозувати ефективність та безпечність нової сполуки.

Успіх можливий лише тоді, коли послідовні наукові процеси підкріплені надійними методами, окремі з яких все ще мають бути розроблені науковцями. Це й відкриття нових мішеней і шляхів метаболізму, розкриття патогенезу захворювань, удосконалення моделей *in vivo* й *in vitro*, створення нових оціночних інструментів тощо. Ранній доступ до досліджень за участю людини потребує доведення їх концепції, удосконалення фармакодинамічних оцінок.

При цьому ключовим компонентом практичного застосування знань стає трансляційна медицина, яка являє собою алгоритм удосконалення передачі наукових знань від лабораторії до клініки, спирається на найновіші наукові досягнення і використовує їх для розробки нових лікарських засобів та медичних технологій.

Таким чином, перспективним напрямом взаємодії та співробітництва ПрАТ «Індар» зі стартапами й інноваторами є використання механізмів трансляційної медицини з метою прискорення впровадження інновацій, спираючись на командний науковий підхід і багатoproфільне співробітництво за участі науковців і практикуючих лікарів.

Висновки до розділу 3

Ефективну діяльність стартапів в Україні гальмує низка проблем системного характеру, зокрема відсутність механізму державного управління стартап-діяльністю; корумпованість органів державної влади, які пов'язані з залученням інвестицій в українську економіку; суттєвий рівень монополізації багатьох сфер бізнесу; значна тінізація, непублічний характер угод на ринку стартапів; низький якісний рівень відповідної інфраструктури; невисока якість стартап-освіти в Україні.

Система венчурного фінансування потребує подальшого розвитку, що зумовлює необхідність посилення державного регулювання інноваційної діяльності, розширенням завдань та повноважень відповідних органів державного управління у даній сфері. Розвиток вітчизняного ринку венчурного капіталу обумовлює необхідність поглиблення дослідження зарубіжного досвіду у даній сфері, що надасть можливість реагувати на вплив зовнішньоекономічної кон'юнктури, створюючи відповідні передумови для дієвої реалізації інноваційної політики.

Перспективним напрямом співробітництва ПрАТ «Індар» з різноманітними стартапами є заснування фонду, подібного до Фонду підтримки винаходів Мінекономіки. Крім того, ПрАТ «Індар» доцільно перейняти позитивний досвід компанії Bayer, запровадивши краудсорсингові програми на кшталт Grants4Targets™, Grants4Apps™, Grants4Indications™, PartnerYourAntibodies™, а також створивши платформу, подібну до innovate.bayer.com.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Стартап як форма малого ризикового (венчурного) підприємництва впродовж останнього десятиліття набула широкого розповсюдження у світі через зниження бар'єрів входу в ринок (із появою Інтернету як інструменту комунікацій та збуту стало простіше знаходити споживачів та інвесторів, займатись пошуком ресурсів, перетинати кордони між ринками різних країн), і вважається однією із наріжних складових інноваційної економіки, оскільки за рахунок мобільності, гнучкості та великої кількості стартап-проектів загальна маса інноваційних ідей зростає. Нині даний термін застосовується в усіх сферах діяльності, проте найбільш розповсюджений у мережі Інтернет та IT-індустрії. Класичним стартапам притаманна така риса, як унікальність ідеї, тобто її ексклюзивність та оригінальність.

Серед вітчизняних дослідників немає одностайної позиції щодо тлумачення терміну «стартап», проте більшість авторів наголошують на наявності у стартапів певних характерних рис (стартап є нещодавно створеним бізнес-проектом, метою якого є розробка та впровадження інновацій або інноваційних технологій). Складність функціонування стартапів полягає в тому, що вони реалізуються тільки в інноваційному сегменті, і саме це зумовлює значні ризики щодо сприйняття продукту ринком.

За даними аналітично-дослідницької компанії StartupGenome, у 2019 році вартість валової продукції, створеної глобальною системою стартап-компаній, сягала близько 3 трильйонів доларів США, що є еквівалентним ВВП економіки країн G7. Характерною рисою фінансування стартапів в розрізі країн-реципієнтів є висока концентрація венчурного капіталу в тих країнах, які прийнято вважати світовими лідерами – США, Велика Британія, Німеччина, Франція та ін.

Безумовним лідером за обсягами здійснених інвестицій у стартапи протягом 2015-2019 рр. були США: станом на кінець 2019 року ця країна інвестувала у стартап-проекти 135,5 млрд. дол. США, в той час як у 2015 році

цією державою було забезпечено венчурних інвестицій у розмірі 80,5 млрд. дол. США (за досліджуваний період США наростили обсяги інвестованих у венчурні проекти коштів на 68%). Що ж стосується країн Євросоюзу, то серед них станом на кінець 2019 року найбільший обсяг інвестицій у стартапи припадає на Великобританію (2,9 млрд. дол. США), Францію (2,3 млрд. дол. США) і Німеччину (2,1 млрд. дол. США).

Що стосується структури інвестицій у стартап-проекти в розрізі регіонів світу за 2015-2019 рр., то варто наголосити, що на регіони Південної та Північної Америки протягом 2015-2019 рр. припадала або половина, або більша половина сукупних світових венчурних інвестицій. Особливістю фінансування стартапів у країнах Північної Америки та Євросоюзу є той факт, що значні суми коштів ними вкладаються у розвиток високотехнологічних компаній на ранніх стадіях розвитку (Start-up and other early stage), у той час як в передстартове фінансування (Seed) спрямовуються значно менші обсяги ресурсів.

Що ж стосується показників венчурних інвестицій в українські проекти, то слід зазначити, що, за даними Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (далі – UVCA), українські стартапи у 2019 році отримали інвестицій на суму 510 млн. дол. США. найбільшу суму фінансування і найбільшу кількість угод протягом 2017-2019 рр. отримали стартапи, що розробляють програмне забезпечення: станом на кінець 2019 року було укладено 18 угод загальною вартістю 272 млн. дол. США. На другому місці – онлайн-сервіси (у 2019 році було укладено 17 угод загальною вартістю 163,1 млн. дол. США). Цікавим, на нашу думку, є той факт, що протягом 2017-2019 рр. доволі суттєво зросли інвестиції у маркетплейси: якщо у 2017 році в цю сферу було залучено 0,6 млн. дол. США (2 угоди), то вже у 2019 році – 23 млн. дол. США (7 угод).

Основна частина інвестицій у вітчизняні стартап-проекти надходить з США, Об'єднаних Арабських Еміратів і країн ЄС, в той час як українські інвестори неохоче вкладають кошти у їх розвиток. Українські активи сьогодні

цікаві іноземним інвесторам з точки зору їх дешевизни. Проте деякі іноземні інвестори через кризу готові піти з українського ринку, внаслідок чого ці активи можуть бути виставлені на продаж за ціною нижче їх ринкової вартості.

Що ж стосується досліджуваного підприємства – ПрАТ «Індар» – то воно є єдиним в Україні та одним із небагатьох у світі фармацевтичних виробників, що має статус спеціалізованого високотехнологічного фармацевтичного підприємства з повним циклом виробництва високоякісних генно-інженерних препаратів інсуліну. По суті ПрАТ «Індар» не є стартапом, проте співпрацює зі стартап-проектом Liki.24. Liki24.com – це платформа, яка з'єднує клієнтів з аптеками, клініками, лікарями і страховими компаніями. Ідея проекту полягає в тому, щоб допомогти українцям не переплачувати за медикаменти (за допомогою платформи користувачі можуть заощадити на ліках 20-40%).

На нашу думку, проблемні питання реалізації стартапів у діяльності ПрАТ «Індар» обумовлені нерозвиненістю механізмів забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України. В Україні виробництво високотехнологічної фармацевтичної продукції не розвинуто, потреби в оригінальних лікарських засобах забезпечуються переважно за рахунок імпорту.

Найшвидшим шляхом продукування інновацій у вітчизняній фармацевтиці, на нашу думку, є розвиток стартапів на базі вже існуючих розробок науково-дослідних інститутів, університетів і за ініціативою підприємств.

На нашу думку, одним із перспективних напрямків усунення проблем забезпечення співробітництва стартапів з ПрАТ «Індар» є запозичення досвіду компанії «Bayer», невід'ємною частиною інноваційної стратегії якої є поєднання знань експертів компанії з ноу-хау талановитих партнерів з університетів та представників фармацевтичної галузі. Компанія «Bayer» пропонує різноманітні форми співробітництва: від укладання традиційних ліцензійних договорів або стратегічних угод на проведення досліджень до

партнерств між державною та приватною організаціями, а також краудсорсингу. Для створення механізму налагодження контактів між представниками компанії та зацікавленими у співпраці особами та потенційними партнерами було створено спеціальний веб-сайт innovate.bayer.com. Саме там можливо подати пропозиції щодо інновацій в сфері медично-біологічних наук.

Глобальний відкритий підхід компанії Bayer до впровадження інновацій передбачає проведення ряду успішних кампаній із краудсорсингу та запровадження ініціатив із співробітництва, а також програми CoLaborator™. Компанія об'єднує власні сили з талановитими експертами за межами Bayer для того, щоб розробити нові методи лікування, які зможуть допомогти пацієнтам та згенерувати ідеї для розробки нових засобів захисту рослин. Співпраця із спеціалістами за межами компанії Bayer, що займаються дослідженнями та розробками, є важливим джерелом інновацій для всіх підрозділів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Оксенюк К. І. Стартап як прогресивна форма розвитку інноваційної підприємницької діяльності / К. І. Оксенюк // Молодий вчений. - 2018. - № 6(1). - С. 215-218.
2. Попко О. В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі / О. В. Попко, М. В. Мальчик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. - 2014. - № 811. - С. 275-279.
3. Мельничук Г. С. Стартапи як особлива організаційна структура ринку інновацій / Г. С. Мельничук, О. І. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2017. - № 2. - С. 28-34.
4. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація / Н. І. Ситник // Бізнес інформ. - 2016. - № 8. - С. 64-68.
5. Чазов Є. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. В. Чазов // Наукові праці НУХТ - 2013. - № 52. - С. 122-128.
6. Юхимчук Ю. Стартап - нова форма початку бізнесу: проблеми та перспективи розвитку в Україні / Ю. Юхимчук, В.В. Арешонков // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2018. – № 2(36). – С. 109-111.
7. Ценклер Н. І. Обліково-аналітичний складник еволюції стартап-компаній в управлінні інноваційною діяльністю / Н. І. Ценклер // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. - 2019. - Т. 30(69), № 5(1). - С. 136-141.
8. Кофанов О. Є. Маркетингове стратегічне планування й управління процесом реалізації стартап-проектів / О. Є. Кофанов // Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка. - 2018. - Вип. 4. - С. 164-169.
9. Бондаренко Т. Г., Исаева Е. А. Стартапы в России: актуальные вопросы развития / Т. Г. Бондаренко, Е. А. Исаева // Интернет-журнал «Науковедение». – 2015. – Том 7, №5. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/83EVN515.pdf>

10. Зельдович Б. З., Деминова А. А. Что такое «стартапы»? Почему к ним наблюдается повышенный интерес / Б. З. Зельдович Борис Захарович, А. А. Деминова // Вестник Московского государственного университета печати имени Ивана Федорова. – 2016. – №2. – С. 117-119.
11. Ценклер Н. І. Обліково-аналітичний підхід до класифікації стартап-компаній: управлінські аспекти інноваційної діяльності новоствореного підприємства / Н. І. Ценклер // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. - 2019. - Вип. 2. - С. 135-141.
12. Тімонін О. М. Динаміка впливу факторів ризиків з урахуванням маркетинга життєвого циклу стартапу / О. М. Тімонін, Г. В. Верещагіна, Т. Є. Плеханова // Modern economics. - 2018. - № 9. - С. 113-123.
13. 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.
14. Касич А. О. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід / А. О. Касич, А. М. Джура // Інвестиції: практика та досвід. - 2019. - № 2. - С. 24-31.
15. State of the Global Startup Economy / Офіційний сайт аналітично-дослідницької компанії StartupGenome[Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://startupgenome.com/article/state-of-the-global-startup-economy>
16. Які стартапи вважають «єдинорогами» і чим вони відрізняються від інших?/ Офіційний сайт Інтернет-видання «Bit.ua» [Електронний ресурс] – Режим доступу:
https://bit.ua/2019/10/startup_unicorn/#:~:text=%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF%2D%D1%94%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D0%BC%D0%B8%20%D0%BD%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%82%D1%8C%20%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D1%96%D1%97%2C%20%D1%8F%D0%BA%D1%96,%D1%84%D0%BE%D0%BD%D0%

B4%D1%83%20Cowboy%20Ventures%20%D0%95%D0%B9%D0%BB%D1%96%D0%BD%20%D0%9B%D1%96.

17. Venture capital investments / Офіційний сайт Органзації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=VC_INVEST

18. Distribution of investments into venture capital backed companies from 2013 to 2019, by continent / Офіційний сайт статистичної бази даних Statista[Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://www.statista.com/statistics/828900/distribution-of-investment-into-vc-companies-by-continent/>

19. Гладка Л. І. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва / Л. І. Гладка, Є. О. Колеснік // Молодий вчений. - 2017. - № 4. - С. 647-651.

20. 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.

21. Ukrainian startup investment grew threefold in 2017 / Офіційний сайт Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (UVCA)[Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://uvca.eu/en/news/ukrainian-startup-investment-grew-threefold-in-2017>

22. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2018 / Офіційний сайт Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (UVCA)[Електронний ресурс] – Режим доступу:<http://uvca.eu/en/news/uvca-has-presented-overview-of-the-ukrainian-investment-market>

23. Investments into Ukrainian startups in 2019: Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview / Офіційний сайт Української асоціації венчурного капіталу та приватного капіталу (UVCA)[Електронний ресурс] – Режим

доступу:<http://uvca.eu/en/news/investments-into-ukrainian-startups-in-2019-overview>

24. Полмиллиарда за год: десять крупнейших украинских стартапов, которые сорвали куш / Офіційний сайт Інтернет-видання «Українська правда» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2020/04/24/659769/>

25. Украинский стартап по поиску лекарств Liki24.com привлек \$1 млн. В него вложились TA Ventures и Genesis Investments/ Офіційний сайт Інтернет-видання «Vector» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://vctr.media/lik24-poluchili-investicii-23818/>

26. Украинский стартап Liki24 привлек \$5 млн для развития бизнеса в Польше/ Офіційний сайт Інтернет-видання «Liga.net» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tech.liga.net/technology/novosti/ukrainskiy-startap-lik24-privlek-5-mln-dlya-razvitiya-biznesa-v-polshe>

27. Как украинцы создали Liki24: бизнес на \$2млн по доставке лекарств/ Офіційний сайт Інтернет-видання «Liga.net» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://tech.liga.net/technology/novosti/kak-ukraintsy-zarabatyvayut-2-mln-v-god-na-dostavke-medikamentov>

28. Про відвідування приватного акціонерного товариства "По виробництву інсулінів "ІНДАР"/ Офіційний сайт Київської державної міської адміністрації [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://old.kyivcity.gov.ua/news/35514.html>

29. ПрАТ “Індар”/ Офіційний сайт Фонду державного майна України [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://privatization.gov.ua/product/privatization-prat-indar/>

30. Міжнародна діяльність/ Офіційний сайт ПрАТ «Індар» [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://indar.com.ua/ua/international_activity

31. "Механізми забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України". Аналітична

записка / Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://niss.gov.ua/en/node/910>

32. Овчаренко Т. С. Формування сучасної інноваційної інфраструктури для розвитку стартапів в Україні / Т. С. Овчаренко, К. В. Іноземцева // Молодий вчений. - 2018. - № 2(1). - С. 414-417.

33. Сегеда І. С. Аналіз досвіду Тунісу у сфері правового регулювання стартапів / І. С. Сегеда // Часопис Київського університету права. - 2019. - № 3. - С. 270-275.

34. Колесник В. І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи / В. І. Колесник // Економіка харчової промисловості. - 2017. - Т. 9, Вип. 4. - С. 57–61.

35. 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.

36. Онищенко В. В. Державне регулювання та підтримка венчурного підприємництва в процесі розвитку економіки / Онищенко В. В. // Наукові праці НДФІ. - 2014. - Вип. 4. - С. 64-71.

37. Компанія Байер: відкрита до інновацій / Офіційний сайт компанії «Bayer» [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://www.bayer.com/uk/ua/innovations>

38. Фонд підтримки винаходів Мінекономіки / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=3e7a8111-10c7-4281-a866-1ff8000d7b6e&title=FondPidtrimkiVinakhodivMinekonomrozvitku&isSpecial=true>

39. Постанова Кабінету Міністрів України від 20.06.2018 № 500 «Про реалізацію експериментального проекту з організації діяльності фонду

державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків»/ Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/500-2018-%D0%BF#Text>

40. Стартапи в Україні: як здолати "долину смерті"/ Офіційний сайт Інтернет-видання «Дзеркало Тижня» [Електронний ресурс] – Режим доступу:https://zn.ua/ukr/macrolevel/startapi-v-ukrayini-yak-zdolati-dolinu-smerti-326705_.html

ДОДАТОК А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) ПрАТ «Індар»

Таблиця А.1 – Звіт про фінансовий стан ПрАТ «Індар», 2016 – 2019 рр.

Актив	Код рядка	2016	2017	2018	2019
I. Необоротні активи					
Нематеріальні активи:	1000	188	160	1003	606
первісна вартість	1001	636	687	1592	1762
накопичена амортизація	1002	448	527	589	1156
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6782	785	3598	40165
Основні засоби:	1010	70973	77869	77543	81130
первісна вартість	1011	125064	144830	156853	176265
знос	1012	54091	66961	79310	95135
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0	0
знос	1017	0	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	294	294	294	294
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	78237	79108	82438	122195
II. Оборотні активи					
Запаси	1100	148831	164386	191515	193852
Виробничі запаси	1101	37896	69960	65297	47855
Незавершене виробництво	1102	57084	78189	5463	10510

Продовження додатку А

Готова продукція	1103	51314	7791	116091	133927
Товари	1104	2537	8446	4664	1560
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	17357	50578	212101	181890
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
за виданими авансами	1130	25004	20557	15437	27780
з бюджетом	1135	4350	8633	35263	32797
у тому числі з податку на прибуток	1136	2587	4206	572	902
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8122	27482	8738	10635
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	135420	60520	5843	5045
Готівка	1166	0	0	0	0
Рахунки в банках	1167	135420	60520	5843	5045
Витрати майбутніх періодів	1170	2855	6714	3332	3274
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0	0
у тому числі в:					
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	51	35	50	0
Усього за розділом II	1195	341990	338905	472279	455273
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0
Баланс	1300	420227	418013	554717	577468
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	80886	80886	80886	80886
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	5306	4302	3903	3628

Продовження додатку А

Додатковий капітал	1410	30315	30729	30708	30686
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	16672	16672	16672	16672
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	84341	75074	62846	97279
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0
Усього за розділом І	1495	217520	207663	195015	229151
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1069	944	857	796
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1221	3952	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0	0
Резерв на виплату джек- поту	1545	0	0	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	2290	4896	857	796
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:					

Продовження додатку А

за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	195339	203020	335521	330157
за розрахунками з бюджетом	1620	751	133	184	793
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	308	0	0	549
за розрахунками з оплати праці	1630	2467	98	83	2556
за одержаними авансами	1635	779	794	205	306
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	16328	1758
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	5670	8002
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	773	1409	854	3400
Усього за розділом III	1695	200417	205454	358845	347521
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0
Баланс	1900	420227	418013	554717	577468

ДОДАТОК Б

Фінансові результати діяльності ПрАТ «Індар»

Таблиця Б.1 – Фінансові результати ПрАТ «Індар», 2016 – 2019 рр.

Стаття	Код рядка	2016	2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	228844	347852	488585	942470
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-133087	-178266	-336846	-715586
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0
Валовий: прибуток	2090	95757	169586	151739	226884
Валовий: збиток	2095	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	25708	37174	31782	40576
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0	0	0
Адміністративні витрати	2130	-56164	-44837	-68922	-60700
Витрати на збут	2150	-32308	-41620	-62809	-119987
Інші операційні витрати	2180	-29179	-81642	-41340	-33202
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0

Продовження додатку Б

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3814	38661	10450	53571
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	7	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0
Інші витрати	2270	-1032	-544	-606	-236
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2782	38117	9851	53335
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1370	-8149	-3634	-10318
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1412	29968	6217	43017
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0	0	0