

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

СТАРТАПИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

(на матеріалах ТОВ «Енскілд Тек Україна», м. Київ)

Студента 4 курсу, 13 групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні відносини»
спеціалізації «Міжнародний бізнес»

Пластуна Нікіти
Андрійовича

Науковий керівник
доктор економічних наук,
доцент

Бусарева Тетяна
Геннадіївна

Гарант освітньої програми
науковий ступінь,
вчене звання

Лежепькова Вікторія
Геннадіївна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі і права Кафедра світової економіки

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Пластуна Нікити Андрійовича

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

«Стартапи в міжнародному бізнесі»

(за матеріалами ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА»).

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту)

Узагальнення теоретичних підходів щодо створення сучасних стартапів в міжнародному бізнесі та обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення підходів до організації стартапів ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні.

Об'єкт дослідження - Процес організації стартапів ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні.

Предмет дослідження - Теоретико-методичні та практичні аспекти формування стартапів в міжнародному бізнесі

4. Перелік графічного матеріалу -

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ	5
1.1. Сутність та зміст поняття «стартапи» в міжнародному бізнесі.....	5
1.2. Аналіз розвитку міжнародних стартапів в Україні.....	11
Висновок до розділу 1	17
РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	19
2.1. Потенціал розвитку міжнародного українського стартапу.....	19
2.2. Рекомендації щодо вдосконалення процесів створення стартапу в міжнародному бізнесі ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 <u>в Україні</u>	24
Висновки до розділу 2	28
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ	3

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2021	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2021	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2021	
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
6	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05-17.06.2022)	
7	Захист ВКР	за графіком (з 20.06-30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Бусарева Т.Г. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежешькова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Пластун Н.А. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Представлена випускна кваліфікаційна робота присвячена аналізу теоретичних основ та практичних аспектів створення стартапів, потенціалу розвитку українського стартапу та надання рекомендацій щодо вдосконалення процесів створення стартапу в українському бізнесі (на прикладі ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА») в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19. З огляду на це, випускна кваліфікаційна робота характеризується актуальністю та своєчасністю.

Позитивними рисами випускної кваліфікаційної роботи є системність та послідовність викладення матеріалу, а також застосування прогресивного досвіду в сфері аналізу шляхів вдосконалення процесу створення стартапів в міжнародному бізнесі.

Студентом було проведено аналіз та порівняння можливих методів розв'язання поставленої задачі та обрано оптимальний варіант. Крім того, було досліджено існуючі реалізації розв'язання подібних задач. Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи студент Пластун Нікіта Андрійович проявив себе грамотним, кваліфікованим спеціалістом здатним приймати самостійно складні технічні рішення. Вважаю, що випускна кваліфікаційна робота заслуговує на оцінку «відмінно».

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) _____

_____ Бусарева Т.Г. _____

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Пластуна Н.А. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми _____ Лежєп'юкова В.Г. _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ Дугінець Г.В. _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 _____

АНОТАЦІЯ

Пластун Нікіта Андрійович «Стартапи в міжнародному бізнесі» (на матеріалах ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА».

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі специфіки діяльності підприємців під час ведення міжнародного стартапу.

Проаналізовано найбільш привабливі ринки за допомогою основних економічних показників міжнародної торгівлі та рейтингів Глобального індексу конкурентоспроможності та Doing Business. Здійснено аналіз ринків Польщі, Угорщини, Литви, та сприятливість ведення стартапу у цих країнах. На основі проведеного аналізу запропоновано обрати Польщу як найбільш сприятливий ринок серед представлених.

ANNOTATION

Nikita Plastun "Startups in International Business" (based on materials from ENSKILD TECH UKRAINE LLC).

The final qualifying work is devoted to the current topic of the specifics of entrepreneurs during the international startup.

The most attractive markets are analyzed using the main economic indicators of international trade and the ratings of the Global Competitiveness Index and Doing Business. The analysis of the markets of Poland, Hungary, Lithuania, and the favorableness of running a startup in these countries. Based on the analysis, it is proposed to choose Poland as the most favorable market among those represented.

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ	5
1.1. Сутність та зміст поняття «стартапи» в міжнародному бізнесі.....	5
1.2. Аналіз розвитку міжнародних стартапів в Україні	Error! Bookmark not defined.
Висновок до розділу 1.....	Error! Bookmark not defined.
РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	19
2.1. Потенціал розвитку міжнародного українського стартапу.....	19
2.2. Рекомендації щодо вдосконалення процесів створення стартапу в міжнародному бізнесі ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні	24
Висновки до розділу 2	28
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ	3

ВСТУП

За сучасних умов розвитку міжнародного бізнесу, із процесом посилення конкуренції та постійною зміною бізнес-середовища, оцінка та проведення аналізу стану міжнародного ринку мають дуже важливе місце у створенні та розвитку стартап проекту. З метою прийняття правильних економічно управлінських рішень, для успішного виходу на зовнішній та внутрішній ринок, з кожним роком все більш популярним стає вивчення стартапів, фінансової діяльності підприємств та інвестицій. Створення стартапу, який з самого початку чи у майбутньому вийде у міжнародне середовище, являє собою важливу аналітичну процедуру, яка призначена для виявлення правильної стратегії в успішному створенні та веденні підприємства. За допомогою діагностики та аналізу міжнародного ринку можна передбачити подальший розвиток подій на основі спостережуваної тенденції.

На сучасному етапі економічного розвитку велике значення надається стартапам, які при правильному розвитку можуть принести прибуток в майбутньому. При цьому слід враховувати зміни зовнішніх і внутрішніх факторів у світі, які можуть суттєво вплинути на економічну стабільність та інвестиції стартапу і призвести до потенційних небажаних збитків або навіть банкрутства. Припущення та розуміння майбутніх змін на ринках вимагає розробки та впровадження відповідних методологій, оцінки та вивчення міжнародного ринку в умовах, що постійно змінюються.

Питання в створенні та успішному керуванні стартапів є об'єктом дослідження багатьох економістів та є метою простих людей які прагнуть заробити та хочуть вивести свій продукт на внутрішній чи міжнародний рівень.

Метою роботи є узагальнення теоретичних підходів щодо створення сучасних стартапів в міжнародному бізнесі та обґрунтування рекомендацій щодо вдосконалення підходів до організації стартапів ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні.

Відповідно до мети було визначено наступні завдання дослідження:

- дослідити сутність та зміст поняття «стартапи» в міжнародному бізнесі;
- визначити актуальність і практичну значущість створення стартапів;
- виконати аналіз розвитку міжнародних стартапів;
- визначити тенденції розвитку міжнародних стартапів в Україні;
- дати рекомендації щодо вдосконалення процесів створення стартапу в міжнародному бізнесі.

Об'єктом дослідження є процес організації стартапів ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти формування стартапів в міжнародному бізнесі.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ

1.1. Сутність та зміст поняття «стартапи» в міжнародному бізнесі

Поняття «стартап» виникло у США у 1930 році. Саме тоді два студента Стенфордського університету Уільям Хьюлетт та Девід Паккард заснували маленьке підприємство, яке називали «Start Up» (нині це всесвітньо відома компанія у сфері інформаційних технологій – Hewlett-Packard).

Є різні визначення поняття «стартап»:

- стартап (від англ. Start-up - стартувати, запускати) - це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної масштабованої бізнес-ідеї [1, с. 5];
- стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями [2, с. 215];
- стартап – це молода та незалежна організація, спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного, технологічного продукту з високим та швидким зростанням. [3].

«Правильним» стартапом вважаються стартапи в яких є унікальна ідея, яка зацікавить потенційних покупців; продуманий та описаний план розвитку стартапу (бізнесплан); досвідчена та амбіційна команда, котра зможе розробити та втілити інноваційну ідею; можливість заробити.

Стартапи належать до проектів підприємництва, що передбачає активну, відповідальну діяльність, а також вміння правильно та ефективно поєднувати управління та підприємництво. Реалізація таких проектів відбувається в умовах підвищених ризиків, непередбачених змін у світовому ринку, складнощів у пошуку безперервних інвестицій, визначенні вартості та прогнозуванні ефективності.

Кожний етап стартапу, фактично, є окремим проектом, що має власний унікальний процес та наслідки і визначає можливість подальшого розвитку стартапу.

При цьому слід зауважити, що дуже часто стартап-проект виконується підприємцями, які взагалі не мають відповідного рівня компетенцій, знань та досвіду у створенні продукту і спроможності довести його до успішного виходу на внутрішній та зовнішній ринок.

Стартап ідеї дуже часто плутають з малими бізнесами через схожість принципів ведення бізнесу та реалізації на перших початкових стадіях. Однак стартап та малі підприємства мають свої відмінності [4, с.122]:

- у створенні стартапу та у його подальшій діяльності, переважно беруть участь молоді та не досвідчені підприємці;
- стартап підприємство засновує свою діяльність на інноваційних ідеях;
- капітал стартапу в основному формується інвесторами у вигляді інвестицій;
- стартап постійно переживає переміни у процесі створення через постійні зміни потреб на потенційному ринку. Зміни можуть кардинально міняти направленість та сутність стартапу;
- враховуючи, що стартап передбачає ще не перевірену інновацію, то такі проекти більше ніж звичайний малий бізнес ризикують бути неуспішними;
- прибуток стартапу формується завдяки доходів від інвесторів, які зацікавлені у проекті. Таким чином, інвестиції в стартапи є спекулятивними операціями, які вимагають від інвестора певних компетенцій та активної участі в доведенні проекту до продажу наступному інвестору.

Стартап критично відрізняється потребою швидкого розвитку, організації системного і безперервного фінансування та вміння швидко та якісно перебудовувати робочий напрямок у зв'язку зі змінами потреб у потенційних клієнтів на внутрішньому та міжнародному ринку (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняння стартапів та проектів малого бізнесу

№	Ознака	Стартап	Малий бізнес
1	Ідея	Заснований на інновації	В основному заснований на копіюванні чужої ідеї
2	Сфера діяльності	Інноваційні продукти	Виробництво, дистрибуція
3	Напрямок розвитку	Коротке існування з перетворенням на велику компанію	Довге існування без значних змін
4	Швидкість розвитку	Висока	Невисока
5	Вплив на ринок	Значний	Незначний
6	Джерела інвестування	Власні кошти, бізнес-ангели, венчурні фонди	Кредити, власні кошти
7	Масштаб існування	Міжнародний	Переважно внутрішній, регіональний

Інноваційність, ризик, унікальний та швидкий розвиток, пошук вмілої команди, масштабність та постійний активний пошук якісних інвестицій, закладені у стартап-проекти – це є найпомітніша різниця між стартапами та малими бізнесами, яка визначає унікальні особливості ідеї, не притаманні іншим підприємницьким проектам.

Стартап не вважається маленькою копією великої компанії, він має суттєву відмінність від традиційного бізнесу. Такий бізнес як стартап будується і ґрунтується на дещо інших правилах. Існує думка, що терміни «стартапер» і «підприємець» є тотожними. Проте, між ними наявні певні відмінності (Рис. 1.1.):

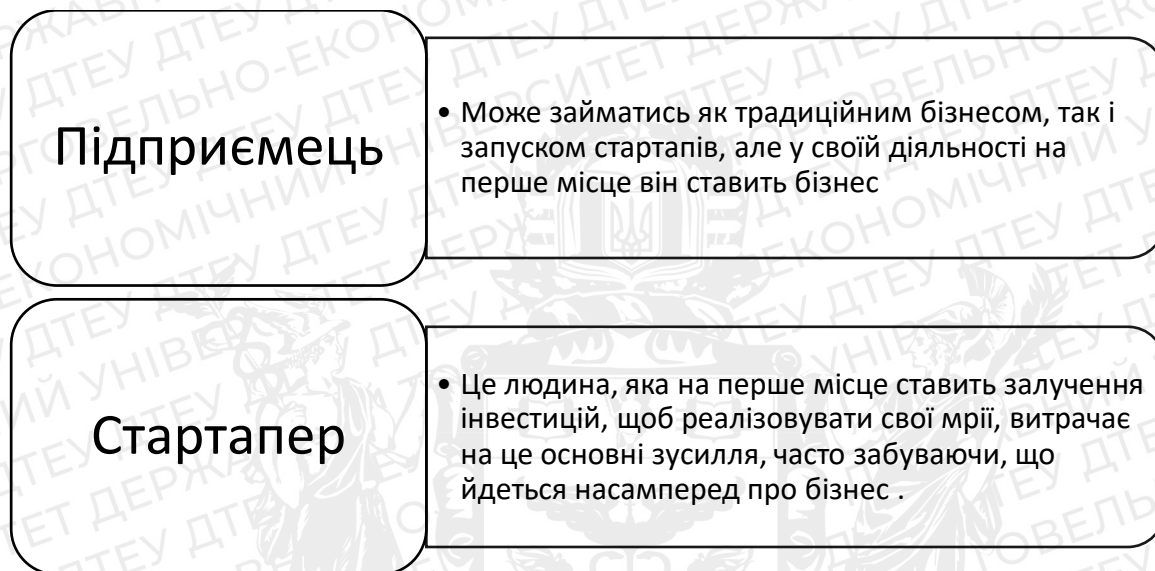


Рис. 1.1. Відмінності між підприємцем та стартапером.

Можна побачити й інші істотні відмінності стартапу[5]:

- в більшості випадках це абсолютно інноваційні бізнес-ідеї або істотно вдосконалені існуючі;
- ідея для стартапу є унікальною, в той час, як в світі існує безліч банальних підприємств;
- автор стартапу, як правило, молода людина. Майже всі успішні стартапи створювалися «свіжим мозком» – молодими людьми. Відомий інвестор, засновник венчурного фонду «Y Combinator» та автор нарису «How to start a startup» Пол Грем заявив, що більш успішні інвестори формуються до 32 років[6];
- часто стартапи створюються групами молодих людей, об'єднаних спільною ідеєю;
- брак фінансування. Одна з головних характерних ознак стартапу – відсутність достатнього капіталу для реалізації бізнес-ідеї. Перед розробниками стартапів ставиться важка задача у пошуках якісних та безперервних інвестицій.

Якщо стартап вже пройшов певні стадії та вже планує вихід на міжнародне середовище, то потрібно розуміти потреби ринку, з яким він хоче працювати та вчасно реагувати на його зміни. На успішний розвиток та вихід стартапу до світового ринку впливає деяка кількість факторів зовнішнього середовища (табл. 1.2). Тому на момент готовності виходу стартапу на світовий ринок потрібно зробити детальний аналіз та зважити всі ризики ідеї перед її реалізацією.

Таблиця 1.2

Фактори та загрози зовнішнього середовища

№	Фактор	Загрози	Можливі наслідки
1	Економіка		
	<i>Економічні умови</i>	Коливання економіки, інфляція, несприятливе середовище для розвитку	Малий прибуток, вихід з ринку
2	Політика		
	<i>Стартапи в державній політиці не в пріоритеті</i>	Слабка підтримка з боку держави, несприятливе середовище для ведення стартапу	Вихід з ринку
3	Географія		
	<i>Невдале розташування виробництва</i>	Поганий ланцюг поставок, зменшення потенційних покупців	Малий прибуток, вихід з ринку

Розглянемо більш докладно кожен фактор:

1. Особлива роль у розвитку стартапу належить економічним умовам на ринку. Економічні умови – це пропозиція і попит на товари підприємства, споживча і купівельна спроможність населення, надлишок або нестача робочої сили та досвідчених керівників, які вкрай важливі для коректної роботи стартапу. Ці умови сильно впливають на фінансові та інвестиційні можливості стартапу в обраному середовищі. Коливання економіки чи інфляція в регіоні можуть також негативно впливати на перших стадіях розгорнення проекту на міжнародному ринку, аж до неспроможності його існування.

У численних організацій стоять завдання створення сприятливих економічних умов для функціонування стартапів на перших та наступних стадіях. До таких організацій відносяться: банки, страхові компанії, лізингові фірми, консалтингові фірми тощо.

2. Політику можна розглядати як діяльність уряду будь-якої країни по відношенню до нових проектів. У сучасному світі існує молодіжна політика, яка допомагає у розвитку стартапів. Молодіжна політика – це абсолютно новий вид роботи, який не базується на використанні вже існуючих та застарілих організаційних рамок та правил. Необхідним стратегічним ресурсом для розвитку стартап-підприємств є молодіжне підприємництво, яке, крім того, сприяє професійній та особистій самореалізації недосвідчених підприємців, зміцненню їх матеріального становища. На аналізі отриманого досвіду в підприємстві ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» можна стверджувати, що одну з ключових ролей у підтримці молодих підприємств повинна зіграти державна політика. У більшості випадках політичне середовище не ставить стартапи у пріоритеті.

3. Перед виходом компанії на зовнішній ринок у підприємця виникає багато завдань, одне з них - це виконати докладний аналіз та зробити правильний вибір географічного розміщення компанії. Географічний фактор невдалого розміщення підприємства пов'язаний з відсутністю найкращих географічних точок для різних елементів ланцюга поставок. Рішення про розміщення вкрай важливі тому, що вони впливають на показники діяльності підприємства протягом його існування.

Звичайно, вдале розташування ще не гарантує успіху в бізнесі, але невдале місце принесе в майбутньому невдачу. Багато стартап-підприємств забувають, що рішення за місцем розташування носять довгостроковий характер і обирають невдалі місця розміщення, ігноруючи очевидні ризики, орієнтуючись на короткострокові вигоди. При прийнятті рішення про розміщення підприємства має враховуватися безліч географічних чинників, які в майбутньому матимуть критичний вплив на операційні витрати, ставки заробітної плати працівників, кількість конкурентів, відстань до складів продукції, постачальників продукції, тощо.

Отже, сутність та зміст стартапу являє собою обширну тему для вивчення. Зміст та цілі стартапу є індивідуальні для кожного підприємства. Вихід стартапу на світовий ринок включає в себе багато факторів та потенційних загроз, які можуть поставити під питання доцільність ідеї та існування бізнесу в обраному регіоні. Задля успішної реалізації проекту на міжнародному ринку необхідно знайти та дослідити можливості підприємства та усі фактори і загрози зовнішнього середовища для їх уникнення під час його реалізації.

1.2 Аналіз розвитку міжнародних стартапів в Україні

Протягом останнього часу стартап-індустрія почала швидко розвиватись. Із розвитком інформаційних технологій інтенсивно розвиваються стартап-компанії, які є гнучкі до потреб ринку та пропонують конкретні рішення для своєї цільової аудиторії.

У 2019 році Кабінет Міністрів України схвалив Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [7]. Це суттєве досягнення для нашої країни, адже бізнесмени постійно наголошували на доцільності формування інноваційно-орієнтованої економіки в нашій країні. Головна мета цієї стратегії полягає у побудові цілісної та чіткої національної інноваційної системи для перетворення креативних ідей талановитих людей на унікальні

продукти чи послуги, їх успішне виведення на ринок та подальшу підтримку на інших стадіях розвитку. Найшвидшим шляхом створення інновацій є розвиток стартапів на базі вже наявних успішних розробок. Стартапи не обов'язково повинні створювати потік проривних та радикальних інновацій, але можуть дуже позитивно вплинути на формування та подальший розвиток економічного ландшафту країни. Сьогодні українські стартапи займають свою нішу у міжнародному бізнесі.

Сервіс Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів на світовому ринку розробив рейтинг [8], в якому Україна у 2022 році посіла 39 місце, маючи 344 стартапи обігнала сусідні країни Венгрію (44 місце з 307 стартапами) і Румунію (48 місце з 262 стартапами). Якщо взяти статистику за 2018 рік, то на той час Україна посідала 42 місце, маючи 215 стартапів. З цього можна зробити висновок, що в Україні є позитивна тенденція розвитку ринку стартапів.

Водночас, перше місце в рейтингу, з великим відривом від Індії (2 місце та 13206 стартапів), займає США з показником у 71507 стартапів. Третє місце займає Великобританія (6269 стартапів).

DealBook of Ukraine 2019 edition [9] провели дослідження та виявили, що у 2018 році технологічний сектор України залучив 323 млн. дол. венчурних інвестицій, що в чотири рази більше ніж у 2016 році і на 22% більше ніж у 2017 році.

Сумарно за 2013–2018 роки в українські технологічні компанії інвестовано 1 млрд. дол. Це все робить Україну однією з найбільш інвестиційно привабливих країн Центральної та Східної Європи з великим потенціалом.

Інтернет-видання «Na chasi» разом з експертами спробував скласти перелік найуспішніших стартапів України за період її незалежності [10]. Сюди належать як новостворені стартапи, які перебувають на стадії залучення інвестицій, так і вже успішний бізнес, що розпочинався зі стартапу.

Перелік стартапів систематизований у таблицю (табл. 1.3).

Найуспішніші стартапи України за період її незалежності

Назва стартапу	Засновники	Характеристика	На який міжнародний ринок вийшов
Monobank	Д. Дубілет, О. Гороховський	Перший мобільний банк в Україні	Великобританія
Terrasoft	К. Костерева, О. Попов.	Управління бізнес-процесами та CRM в бізнесі.	100+ країн
Petcube	О. Нескін, А. Клен, Я. Ажнюк.	Електронний пристрій, що дає змогу розмовляти та гратися з домашніми улюбленцями за допомогою смартфона	США, Китай
Ugears	Д. Охрименко, Г. Шостак.	Механічні 3D-пазли з високоякісної фанери	ЄС
Collar	Ю. Синиця.	Тренувальний снаряд для собак PULLER та інші зоотовари.	США, Китай
FORCEemotion	Л. Воронкова	Браслет, що відстежує фізичний стан людини.	Плани на ЄС
DelFast	Д. Тонкопій	Випустили електробайк за найбільшим у світі пробігом на одному заряді.	Плани на Європу, США
Depositphotos	Д. Сергєєв	Міжнародний фотобанк з українським корінням.	192 країн
Grammarly	О. Шевченко, Д. Лідер.	Сервіс редагування англомовних текстів.	США, Канада

Uklon	В. Дятленко.	Служба виклику авто за вимогою через Інтернет.	-
Axdraft	Ю. Заремба	Сервіс автоматизації документів.	-
PatentBot	Н. Владімірова.	Сервіс для реєстрації торгової марки.	США, ЄС
Кабанчик	Р. Кірігетов, О. Юр'єв.	Онлайн-сервіс пошуку фахівців для вирішення побутових та бізнес-завдань	-
Crafta.ua	Проект групи компаній "EVO"	Онлайн-платформа для купівлі та продажу авторських виробів і колекційних товарів.	-
Live Animations	А. Тимошенко, О. Висоцький.	Виготовлення товарів з доповненою реальністю.	США, Німеччина
BIOsens	А. Карпюк.	Мобільний пристрій для швидкої діагностики наявності в агропродукції мікотоксинів	-
GST	Д. Казавчинський.	Найбільший виробник охоронних пломб в Україні	70+ країн
Hushme	О. Нестеренко	Гарнітура, яка робить розмови по телефону нечутними для довколишніх	Японія
Lametric	Н. Білоус, Д. Бариський.	Універсальний годинник, демонструє корисну інформацію з Інтернету.	ЄС

Дивлячись на наведений перелік успішних українських стартапів, можна зробити висновок, що українські компанії мають великий потенціал на успіх як на внутрішньому ринку так і на зовнішніх ринках. Такі компанії як «Monobank», «GST», «Pet Cube» та «Grammarly» вже стали дуже впливовими брендами на міжнародному ринку.

Позитивною тенденцією в сфері стартапів також є створення Українського фонду стартапів, що розпочав діяльність у 2019 році. Відбір інноваційних ідей для надання грантів відбувається у конкурсному відборі, а самі компанії та їхні ідеї оцінює рада незалежних інвестиційних експертів. Пріоритетними секторами фінансування вищезазначеним фондом є штучний інтелект, кібербезпека, доповнена реальність, блокчейн, подорожі, фінансові та освітні технології, робототехніка, медицина та охорона здоров'я, тощо.

Кожен стартап варто розглядати як бізнес проект, який має декілька важливих етапів на шляху свого розвитку. Поділ на етапи є унікальним для кожної ідеї та залежить від мети і спрямованості стартапу, від сфери його діяльності та багатьох інших критеріїв, які будуть критично впливати на швидкість розвитку, кількість і рівень інвестицій в стартап. Кожна стадія розвитку стартапу має свою специфіку та особливості, індивідуальні цілі, які підприємство повинно досягти, щоб перейти на наступну стадію.

На основі діяльності підприємства ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» розроблена класифікація стадій розвитку стартапів. Згідно з розробленою класифікацією кожен стартап проходить в своєму розвитку п'ять таких стадій (табл. 1.4):

Таблиця 1.4

Стадії розвитку міжнародного стартапу

№	Назва	Зміст	Діяльність	Завершення
1	Посівна стадія	Пошук та визначення ідеї стартапу та форм її реалізації.	Пошук ідеї. Збір початкової інформації. Аналіз обсягів та джерел фінансування.	Ідея. План реалізації ідеї. Готова команда. Календарний план. Зареєстрована організація.
2	Стадія запуску	Реалізація бізнес-ідеї.	Початок використання людських ресурсів, коштів.	Діюча організація, яка матеріалізує стартап.
3	Стадія зростання	Зростання стартапу.	Забезпечення безперебійного та якісного виробництва Продаж продукції.	Масштабований бізнес. Перехід від інвестицій до самофінансування.
4	Стадія розширення	Перетворення стартапу на діюче підприємство.	Розширення діяльності. Удосконалення продукції. Диверсифікація. Масштабування.	Діюче підприємство.
5	Стадія виходу	Продаж компанії або її частки.	Продаж акцій. Викуп бізнесу.	Перехід стартапу у сферу бізнесу.

Розглянемо більш докладно кожну стадію розвитку:

1. Посівна стадія - стадія для пошуку та визначення інноваційної ідеї стартапу та способів її реалізації. На цій стадії збирається початкова інформація про продукт, ринок, галузь, потенційних покупців, а також приблизно визначаються можливі джерела та обсяги фінансування.
2. Стадія запуску - на цій стадії бізнес ідею намагаються втілити в життя, починається складний процес роботи розробників та виконавців стартапу. Відбувається ретельне відстежування процесів виробництва та продажу продукту.
3. Стадія зростання - це ключова стадія. На цій стадії повинно відбуватись постійне збільшення обсягу продажу продукції чи послуг.
4. Стадія розширення - стартап перестає бути стартапом і перетворюється на звичайну компанію, яка вирішує природне завдання будь-якого бізнесу розширення.
5. Стадія виходу – інвестори, завдяки збільшенню вартості компанії, отримують можливість повернути вкладені кошти та отримати надприбуток. Відбувається створення публічної компанії, продаж частки інвестора іншому стратегічному інвестору, первинне розміщення на фондовому ринку або викуп менеджментом.

Враховуючи зазначене, можна зробити висновок, що в Україні щороку з'являються нові та цікаві стартапи. При цьому, незважаючи на те, що вітчизняний інноваційний потенціал стартапів дуже великий, їх кількість та якість поступається показникам стартап-проектів більшості країн Європи.

Водночас слід зазначити, що молоді та недосвідчені українські підприємці, на шляху до реалізації своїх інноваційних проектів, стикаються з багатьма проблемами, починаючи з відсутністю фінансування та закінчуючи недостатньою підтримкою з боку держави.

З огляду на економічну ситуацію в Україні, іноземні інвестори також не поспішають вкладати кошти в українські стартапи. На теперішній час, з урахуванням змін економічного середовища в Україні через воєнний стан, інвестиції з боку іноземних інвесторів взагалі майже неможливі.

Проте, Уряд України веде перемовини з багатьма провідними країнами світу та потенційними іноземними інвесторами щодо відновлення європейського бізнесу інвестицій в Україні.



РОЗДІЛ 2. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ СТВОРЕННЯ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

2.1 Потенціал розвитку міжнародного українського стартапу

На цьому етапі роботи потрібно буде здійснити дослідження економічних ринків обраних країн Європейського Союзу та обрати з них найкращий для розвитку міжнародного українського стартапу. Маємо три країни зі схожим впливом на міжнародний ринок: Польща, Угорщина та Литва.

Для оцінки економічного стану цих країн буде задіяний індексний метод.

Аналіз країн буде проводитися з даними взятими з основної рейтингової системи країн, а саме:

- індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index)[11];
- індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі (Enabling Trade Index)[12];
- індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)[13];
- індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business)[14].

Зробимо таблицю (табл. 2.1) на основі структури агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни (Додаток Б) та перенесемо дані з рейтингових систем .

Таблиця 2.1

Методи прийняття управлінських рішень

Складова бізнес-середовища	Індикатори	Польща	Угорщина	Литва
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	100	90	100
	2. розмір ринку	74	63	51
	3. монетарна свобода	82	79,9	79,7
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	5,3	5,4	5,4
	2. доступ на зовнішні ринки	4,6	4,4	4,2
	3. ефективність ринку товарів	58	52	56
	4. фіскальна свобода	92,2	83,6	97,4

Продовження табл. 2.1

S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	51,5	48,1	56,1
	2. етика та корупція	60	46,3	59
	3. зловживання впливом	27,7	33,4	53,4
	4. приватні інститути	-	-	-
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління (митної адміністрації)	5,7	5,7	5,6
	6. право власності	63,1	64,8	27,9
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	4,5	4,5	4,7
	2. конкурентоспроможність компаній	70	58	66
	3. реєстрація підприємства	2,3	3,8	5,7
	4. реєстрація власності	3,6	5,9	6,9
	5. оподаткування	4,1	4,9	6,4
	6. забезпечення виконання контрактів	4,9	6,1	6,8
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	64	61	58
	2. отримання кредитів	5,6	5,6	5,2
	3. захист інвесторів (міноритарних)	5,1	3,4	5,6
	4. свобода інвестицій	80	80	80
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність (доступність) та якість транспортної інфраструктури	3,9	3,6	3,9
	2. наявність та якість транспортного сервісу	4,8	4,7	5,1
	3. наявність та використання ІКТ	5,3	5,1	5,8
	4. Інфраструктура електрики та телефонії	98,3	95,8	96,6
	5. Рівень технологічного розвитку	32,2	40,2	28,2
	6. Інноваційний потенціал	49,7	47,4	47,1
S7 Ринок праці	1. ефективність ринка праці	60	59	69
	2. вища освіта та професійна підготовка	72	69	76
	3. свобода праці (трудових відносин)	62	64,6	76,5

Показники в таблиці ділимо на 14,29 для легшого підрахунку у наступних діях.

Індикатор Doing Business не ділиться, а переводиться згідно до спеціальної шкали (Додаток А).

Після того як були виконані дії вище, потрібно зайти середнє значення індикаторів для кожної представленої країни та занесемо результати до нової таблиці (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Методи прийняття управлінських рішень.

Складова бізнес-середовища	Індикатори	Польща	Угорщина	Литва
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність	5,96	5,42	5,37
	2. розмір ринку			
	3. монетарна свобода			
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. доступ до внутрішнього ринку	5,1	4,82	5,08
	2. доступ на зовнішні ринки			
	3. ефективність ринку товарів			
	4. фіскальна свобода			
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики	3,94	3,82	4,56
	2. етика та корупція			
	3. зловживання впливом			
	4. приватні інститути			
	5. ефективність і прозорість прикордонного управління (митної адміністрації)			
	6. право власності			
S4 Підприємницьке середовище	1. діловий клімат	4,015	4,84	5,82
	2. конкурентоспроможність компаній			
	3. реєстрація підприємства			
	4. реєстрація власності			
	5. оподаткування			
	6. забезпечення виконання контрактів			

Продовження табл. 2.2

S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. розвиненість фінансового ринку	5,19	4,71	5,11
	2. отримання кредитів			
	3. захист інвесторів (міноритарних)			
	4. свобода інвестицій			
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність (доступність) та якість транспортної інфраструктури	4,43	4,37	4,46
	2. наявність та якість транспортного сервісу			
	3. наявність та використання ІКТ			
	4. Інфраструктура електрики та телефонії			
	5. Рівень технологічного розвитку			
	6. Інноваційний потенціал			
S7 Ринок праці	1. ефективність ринку праці	4,51	4,48	5,16
	2. вища освіта та професійна підготовка			
	3. свобода праці (трудових відносин)			

Агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (3.1)$$

де I – агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни;
 S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);
 N – кількість складових бізнес середовища країни;
 k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);
 M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища приймаючої країни.

Агрегований показник стану бізнес-середовища Польщі:

$$\frac{(5,96+5,1+3,94+4,015+5,19+4,43+4,51)}{7} = 4,7;$$

Агрегований показник стану бізнес-середовища Угорщини:

$$\frac{(5,42+4,82+3,82+4,84+4,71+4,37+4,48)}{7} = 4,6;$$

Агрегований показник стану бізнес-середовища Литви:

$$\frac{(5,37+5,08+4,56+5,82+5,11+4,46+5,18)}{7} = 5;$$

Враховуючи проведений аналіз агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країн, слід зазначити, що у Литви агрегований показник є найбільшим. При цьому слід зазначити, що дистанція між країнами має велике значення в процесі реалізації та ведення міжнародних стартапів. Водночас незважаючи на те, що Польща і Угорщина розташована найближче до України, Польща має кращий агрегований показник ніж Угорщина. Це пов'язано з низкою індикаторів складових бізнес-середовища країн (табл. 2.1).

При цьому потенційні майбутні політичні та економічні відносини, а також можливі договори з іншими країнами, слід розглядати з урахуванням змін економічного середовища в Україні через воєнний стан.

На сьогоднішній день Польща та країни Балтії, зокрема, Литва стали справжніми партнерами для України, які відстоюють інтереси нашої країни на міжнародній арені.

Враховуючи зазначене та з огляду на результати проведеного аналізу агрегованого показника бізнес-середовища країн, для розвитку українського стартапу доцільно обрати Польщу або Литву.

2.2 Рекомендації щодо вдосконалення процесів створення стартапу в міжнародному бізнесі ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» в умовах воєнного стану та поширення вірусу COVID-19 в Україні.

На базі досвіду отриманого під час співпраці з ТОВ «ЕНСКІЛД ТЕК УКРАЇНА» можна відокремити чотири ключові елементи кожного успішного стартапу: інноваційна ідея, сильна команда, знаходження інвестицій та якісне втілення ідеї у готовий продукт. Всі ці фактори взаємодіють між собою.

Так, інноваційна ідея сама по собі ще нічого не означає та не дає ніяких гарантій на успіх. Можна провести багато днів у роздумах над ідеєю, але в підсумку так і не почати втілювати її у життя. Після знаходження головної концепції потребується рішучий початок роботи, усвідомлення цінності та працездатності самого задуму. Найголовніше, що треба запам'ятати, це те, чим більше кардинальних змін зроблено в бізнес-моделі до реалізації кінцевого продукту, тим краще буде результат.

При цьому професійна команда відіграє значну роль у створенні та реалізації стартап-проекту. Більшість недосвідчених розробників стартап-проектів недооцінюють значення цього елементу та вважають, що наявність оригінальної ідеї є ключовим фактором успіху. Проте, повна відсутність поруч людей, які здатні зрозуміти та максимально ефективно реалізувати ідею загрожує тим, що стартап-проект взагалі не реалізується. Зазвичай команда стартап-проекту складається з друзів та однодумців, але з розвитком та зростанням масштабів його реалізації, постає критична потреба у залученні професіоналів із різних сфер (маркетинг, фінанси, операційна діяльність, залучення інвестицій, тощо). Тому формування

злагодженої та професійної команди є одним з найголовніших завдань для успішного розвитку стартапу.

Відокремлюють такі етапи формування команди [15]:

1. Мінімальна команда. Складається з автора ідеї та продюсера, який має певні фінансові ресурси та зв'язки.
2. Мінімально життєздатна команда. Складається з автора ідеї, продюсера та робочої сили, яка буде відповідати за виробництво, продаж і логістику.

Отже, формування команди стартап-проекту – це дуже складний процес, який вимагає максимальної відповідальності та триває протягом усього життєвого циклу реалізації ідеї, від продуктивності і результативності якого залежить успіх проекту.

Водночас слід зазначити, що без успішного залучення інвестицій неможливо реалізувати стартап-проект. На «посівній стадії» виживають в середньому 3% нових та потенційно цікавих ідей, при цьому інвестиції на даній стадії є унікальною можливістю для інвесторів отримати частку в майбутньому успішному бізнесі при дуже незначних інвестиціях. Однак на теперішній час ситуація склалася так, що інвестиції в стартапи у нашій країні на початковому етапі найчастіше відбуваються за рахунок державних фондів та грантів, а бізнес-ангели і венчурні фонди, через великі ризики, воліють починати інвестувати гроші вже на стадії розвитку стартап-проекту.

Інвестування в нові проекти можна розділити на дві категорії:

1. Раннє фінансування - ризикований тип інвестування, особливість якого полягає в тому, що інвестори співпрацюють лише з тими стартапами, які мають великий потенціал окупити інвестиції в десятки разів.

2. Відкладене інвестування - це класичний вклад грошей з необхідністю майбутньої віддачі. В цій категорії визначається стадія проекту, до якої буде здійснюватися фінансування, після чого інвестор отримує частку прибутку з подальшого розвитку проекту.

З набутого досвіду можу виділити п'ять можливостей для пошуку інвесторів:

Краудфандингові сайти

Краудфайдинг – це інтернет-аудиторії, де звичайні користувачі підтримують цікаві їм проекти. Є багато різних краудфандингових сайтів, кожен з них має свою специфіку та свій спосіб залучення інвесторів. В Україні варто звернути увагу на такі сайти як Na-Starte та Kickstarter.

Мережа бізнес-ангелів

Перевага «ангельського» інвестування в тому, що ангели не просто дають гроші, а й буквально стежать за кожним кроком, підказують та спрямовують, а головне – діляться контактами та вводять у ділове коло. Знайти такого інвестора в Україні можна на платформах UAngel | Ukrainian business angels network та iClub.

Акселератори та бізнес-інкубатори

Щоб проект мав більше шансів на успіх, потрібно розглянути варіант співпраці з інкубатором або акселератором. Такі інвестори беруть активну участь у реалізації інноваційної ідеї, вони допомагають перетворити її на життєздатну бізнес-модель

та готові надати для цього кошти. Знайти різні інкубатори та акселератори можливо у відкритих інтернет-джерелах.

Самостійне повне інвестування

Вид інвестування, в якому передбачене самостійне фінансування свого проекту.

Такий вид фінансової підтримки проектів майже не використовується, адже в більшості випадках стартапи створюють недосвідчені підприємці, не маючи при цьому потрібних коштів.

Сім'я та друзі

Знайти інвестора в одному з друзів чи родичів, якщо в них є фінансові можливості, досить просто адже ці люди довіряють та вірять у автора ідеї. Проте, користуючись цим каналом допомоги, рідні та друзі мають ризик втратити свої кошти.

Таким чином існує багато варіантів для пошуку інвестування у свій проект, але це є складним процесом та не дає ніяких гарантій на успіх.

Водночас, після успішного залучення інвестицій, для реалізації стартап-проекту стає завдання виведення кінцевого продукту на міжнародний ринок. Реалізація конкретного продукту - набагато складніший процес, ніж знаходження інноваційного задуму. Таким чином, для того щоб побудувати дійсно успішну компанію, необхідно не зволікати та перейти з ідеї до реальних дій. Це дуже трудомісткий, але досить цікавий процес.

Хороший продукт є основою швидкого зростання та довгострокового існування компанії. Якщо почати займатися підготовкою процесів, механізмів та каналів

збуту компанії до реалізації самого товару, то найімовірніше, час буде витрачений даремно. У довгостроковій перспективі якість виробу, аналогічно, відіграє ключову роль у проєкті. Основна причина, з якої стартапи зазнають невдачі це відсутність такого продукту, який би полюбили їх потенційні клієнти. Отримати на виході якісний товар можливо тільки в тому випадку, коли автор ідеї та його команда відштовхуються від простих проблем потенційних покупців чи клієнтів. Таким чином, реалізація ідеї справа досить складна, для цього бажано мати мінімальні знання та досвід.

Враховуючи вищевикладене, для створення дійсно якісного стартапу підприємець повинен дотримуватися правильного виконання всіх чотирьох елементів. Пошук інвесторів під час пандемії і воєнного стану стає майже неможливою та складною роботою.

Натомість багато європейських економічних гігантів готові долучитися до післявоєнного економічного відновлення України, зокрема, шляхом надання грантів та інвестування в економіку нашої країни.

Завдяки збільшеному інтересу до України з боку як іноземних держав так і іноземних компаній, у нашої країни є шанс залучити провідних інвесторів.

ВИСНОВКИ

Створення стартапів в Україні для подальшого виводу їх на міжнародний ринок дуже складна та ризикована робота, але успішне виконання поставлених задач відкриває багато нових можливостей для автора ідеї.

Стартапи належать до проектів підприємництва, що передбачає відповідальну та активну діяльність, а також, для підвищення шансів стартапу на успіх, потребує великого досвіду та вміння правильно та ефективно поєднувати свої знання в управлінні та підприємстві. Кожен етап міжнародного стартапу, фактично, є окремим проектом, що має власний унікальний процес та наслідки і визначає можливість подальшого розвитку стартапу. Такий вид бізнесу може спокійно приносити постійний прибуток підприємцю.

Проте слід зауважити, що у багатьох випадках міжнародний стартап-проект засновується та розвивається підприємцями, які взагалі не мають відповідного рівня компетенцій, досвіду та знань у створенні обраного продукту чи послуги. У такому разі цей проект має зовсім не великий шанс на успіх на внутрішньому та міжнародному ринку.

Також слід зауважити, що реалізація таких проектів в теперішній час в Україні відбувається в умовах воєнного стану, непередбачених змін і складнощів та є майже неможливим завданням. Всі міжнародні інвестиції зупинені, рух коштів в Україні обмежений і всі витрати в основному йдуть на критичну інфраструктуру.

Водночас, з урахуванням змін економічного середовища в країні через воєнний стан, на мою думку є три варіанти дій для засновників стартап-проектів:

1. Підтримка розвитку стартап-проекту власними коштами.

Якщо дозволяють фінансові можливості, можна розпочати роботу стартап-проекту за власні кошти і чекати відкриття ринку інвестицій після закінчення воєнного стану.

2. Зареєструвати міжнародну компанію за кордоном.

Такий спосіб передбачає реєстрацію компанії та її рахунку вже за кордоном. Це дає можливість знаходити міжнародні інвестиції та отримувати кошти на

рахунок підприємства без обмежень. Однак, такий спосіб не підходить для компаній які вже зареєстровані в Україні.

3. Залишити компанію на початковому етапі.

Якщо дозволяє ситуація, під час воєнного стану у підприємця є час виконати більш детальний аналіз своєї ідеї та розробити чіткий план виходу свого інноваційного продукту чи послуги на український, а потім і на міжнародний ринок. Цей спосіб підійде для нових стартап-проектів, які ще знаходяться на початковому розвитку.

У дипломній роботі зроблений ретельний аналіз щодо виведення українського стартапу на світовий ринок. У першому блоці дипломної роботи виділені теоретичні основи та практичні аспекти створення інноваційного міжнародного стартапу, надана чітка відмінність між стартапами та малими підприємствами, досліджені сутність та зміст поняття «стартапи», а також виконаний чіткий та детальний аналіз розвитку українських стартапів для їх подальшого виводу на міжнародний ринок.

В другому розділі досліджений потенціал розвитку українських стартапів в Польщі, Литві та Угорщині. Також в цьому розділі наведені та обґрунтовані ключові елементи необхідні для реалізації успішного стартап-проекту.

В дипломній роботі також надані рекомендації щодо створення стартапів в Україні в умовах воєнного стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стів Бланк, Боб Дорф Стартап: Настільна книга засновника // 2013 с. 5-15
2. 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.
3. Європейська мережа стартапів [Електронний ресурс].
URL: <http://europeanstartupnetwork.eu/vision/>
4. Чазов Е.В. Стартап как новая форма ведения бизнеса. Наук.праці НУХТ. 2013. № 52. С.122-128.
5. Робул Ю. Управління стартапами. URL: <https://imbacademy.com.ua>
6. Graham P. Startup – Growth. URL: www.paulgraham.com
7. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 липня 2019 року № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#n12>
8. StartUp Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/countries>
9. DealBook of Ukraine 2019 edition. URL: <https://ain.ua/ru/2019/05/14/dealbook-2019/>
10. Інтернет видання Na chasi
URL: <https://nachasi.com/creative/2018/12/04/startups-which-inspire-us/>
11. Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index). URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/>
12. Індекс залучення країн світу до міжнародної торгівлі (Enabling Trade Index).
URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf
13. Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom).
URL: <https://www.heritage.org/index/>
14. Індекс легкості ведення бізнесу (Doing Business).
URL: <https://www.worldbank.org/en/programs/business-enabling-environment>

15. Черняк А. Минимальная команда стартапа (MVT) и числа Фибоначчи [Электронный ресурс] / А. Черняк // Бизнес-модели вокруг нас.
URL:<http://biznesmodeli.ru/minimalnaya-komanda-startapa-mvt-i-chisla-fobinachchi/>
16. Калюжна Н.Г. Особливості процесу прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах-суб'єктах ЗЕД в умовах невизначеності / Н.Г. Калюжна, К. Р. Дзюбо // Бізнес Інформ. — 2012. — № 5(412). — С. 245–247
17. Світова економіка: навчальний посібник. Ч.1 / Рогач О.І., Намонюк В.Є., Анісімова О.Ю. — К.: ІМВ, 2012. — 186 с.
18. Світова економіка: навчальний посібник. Ч.2 / Рогач О.І., Намонюк В.Є., Анісімова О.Ю. — К.: ІМВ, 2012. — 171 с.
19. Hoang N. (2015). "A Guide for startups Bachelor's Thesis". URL:
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/101255/Hoang_NgaQuynh.pdf?sequence=1
20. Пікуль В. С. Що таке стартап? URL:
https://3222.ua/ru/article/scho_take_startap.htm
21. Глобальний моніторинг підприємництва (GEM). URL:
<https://gemconsortium.org>
22. Mind-незалежний журналістський бізнес-портал.
URL:<https://mind.ua/openmind/20216196-kupujukrayinske-yaka-pidtrimka-potribna-startapam>
23. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібник / за ред. проф. А. І. Кредісова. — 2-е вид., допов. — К. : ВІРА-Р, 2002. — 550 с
24. Дахно І.І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник / І.І. Дахно, В.М. Барановська, Ю.А. Бовтрук та інші — Київ: Центр учбової літератури, 2009. — 472 с.
25. Пономаренко Є. В. Адміністративно-правове забезпечення євроінтеграційних процесів у діяльності органів виконавчої влади України : дис. ... канд. юр. наук. / Є. В. Пономаренко. — Харків : ХНУВС, 2009. — 180 с.

26. Paul Graham «How to start a startup». URL:

<http://www.paulgraham.com/start.html>

27. Rivero N. Most startups haven't seen any negative impact from the pandemic.

URL: <https://qz.com/1907540/most-startups-havent-seen-any-negative-impact-from-the-pandemic/>

28. Riani A. Insights About Startup Opportunities During The Pandemic.

URL: <https://www.forbes.com/sites/abdoriani/2020/11/28/insights-about-startup-opportunities-during-the-pandemic/?sh=1413b2ec5bae>

29. Goldstein E. How 2020 Has Influenced a New Class of «Pandemic Founders».

URL: www.justbusiness.com/reports/pandemic-survey

30. Kerrest F. How startups can survive and thrive in the COVID-19 crisis. URL:

www.fastcompany.com/90530355/how-startups-can-survive-and-thrive-in-the-coronavirus-recession

31. Hacker, hustler, designer ... analyst? [E-source] // Solve for interesting. URL:

<http://solveforinteresting.com/hacker-hustler-designer-analyst/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Шкала для співставлення результатів використання методики **Doing Business** та розрахунку агрегованого показника сприятливості бізнес-середовища

Місце індикатора в рейтингу DB	Присвоєне значення	Місце індикатора в рейтингу DB	Присвоєне значення	Місце індикатора в рейтингу DB	Присвоєне значення
1-2	7,0	66-68	4,5	135-136	2,0
3-5	6,9	69-71	4,4	137-139	1,9
6-8	6,8	72-74	4,3	140-142	1,8
9-11	6,7	75-76	4,2	143-146	1,7
12-13	6,6	77-78	4,1	147-148	1,6
14-16	6,5	79-81	4,0	149-151	1,5
17-19	6,4	82-84	3,9	152-155	1,4
20-21	6,3	85-87	3,8	156-157	1,3
22-23	6,2	88-90	3,7	158-160	1,2
24-25	6,1	91-92	3,6	161-162	1,1
26-27	6,0	93-95	3,5	163-164	1,0
28-29	5,9	96-97	3,4	165-167	0,9
30-32	5,8	98-100	3,3	168-170	0,8
33-35	5,7	101-103	3,2	171-173	0,7
36-38	5,6	104-106	3,1	174-177	0,6
39-40	5,5	107-109	3,0	178-180	0,5
41-43	5,4	110-112	2,9	181-183	0,4
44-46	5,3	113-115	2,8	185-187	0,3
47-48	5,2	116-118	2,7	188-189	0,2
49-51	5,1	119-122	2,6	190	0,1
52-54	5,0	121-123	2,5		
55-57	4,9	124-126	2,4		
58-60	4,8	127-129	2,3		
61-63	4,7	130-131	2,2		
64-65	4,6	132-134	2,1		

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Посилання на ресурс
S1 Макроекономічне середовище	1. макроекономічна стабільність 2. розмір ринку 3. монетарна свобода	GCI : Macroeconomic stability GCI : Market size IEF : Monetary Freedom
S2 Ступінь економічного лібералізму	1. внутрішня конкуренція 2. торговельна відкритість 3. фіскальна свобода 4. проходження митних кордонів	GCI : Product market → Domestic competition GCI : Product market → Trade openness IEF : Fiscal Health DB : Trading across Borders
S3 Інституціональне середовище	1. ефективність урядової політики 2. прозорість 3. судова незалежність 4. право власності	GCI : Institutions → Public-sector performance GCI : Institutions → Transparency GCI : Institutions → Judicial independence IEF : Property Rights
S4 Підприємницьке середовище	1. комерціалізація 2. свобода бізнесу 3. реєстрація підприємства 4. реєстрація власності 5. оподаткування 6. забезпечення виконання контрактів	GCI : Innovation capability → Commercialization IEF : Business Freedom DB : Starting a Business DB : Registering Property DB : Paying Taxes DB : Enforcing Contracts
S5 Фінансово-інвестиційне середовище	1. фінансування малого та середнього підприємництва 2. стабільність фінансової системи 3. отримання кредитів 4. захист інвесторів (міноритарних) 5. свобода інвестицій	GCI : Financial system → Financing of SMEs GCI : Financial system → Stability DB : Getting Credit DB : Protecting Minority Investors IEF : Investment Freedom
S6 Інфраструктурне середовище	1. наявність та якість транспортної інфраструктури 2. якість електропостачання 3. кількість інтернет – користувачів 4. культура підприємництва 5. витрати на НДДКР	GCI : Infrastructure → Transport infrastructure GCI : Infrastructure → Electricity supply quality GCI : ICT adoption → Internet users GCI : Business dynamism → Entrepreneurial culture GCI : Innovation capability → R&D expenditures
S7 Ринок праці	1. захист прав робітників 2. кооперація на ринку праці 3. свобода праці (трудових відносин)	GCI : Labour market → Workers' rights GCI : Labour market → Cooperation in labour-employer relations IEF : Labor Freedom

