

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

СТАРТАПИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

(на матеріалах Асоціації Digital Ukraine, м. Київ)

Студентки 4 курсу, 14 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини» освітньої програми
«Міжнародний бізнес»

підпис студентки

Царенко Олександра
Ігорівна

Науковий керівник
канд. екон. наук

Новак Олена
Володимирівна

Гарант освітньої програми
канд. екон. наук, доцент

Лежепьоква Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет МТП Кафедра світової економіки
Освітня програма міжнародний бізнес

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

« » 20 р

**Завдання
на випускний кваліфікаційний проект (роботу) студентіві**

Царенко Олександрі Ігорівни

1. Тема випускного кваліфікаційного проекту (роботи) «Стартапи в міжнародному бізнесі» (на матеріалах Асоціації Digital Ukraine, м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «12» січня 2023 р. №37

2. Строк здачі студентом закінченого проекту (роботи) _____

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

Мета проекту (роботи) - обґрунтування пропозицій щодо просування українських стартапів на міжнародний ринок та вдосконалення умов для іноваційної діяльності в Україні

Об'єкт дослідження - процес формування та реалізації стартапів як потенційних рушійних сил міжнародного бізнесу

Предмет дослідження - теоретико-методичні та практичні аспекти просування українських інноваційних технологій на міжнародний ринок

4. Перелік графічного матеріалу таблиці та рисунки, що демонструють рейтинги, структуру, динаміку розвитку стартапів у масштабах світової економіки

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

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

6. Зміст випускного кваліфікаційного проекту (роботи) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність та ключові характеристики стартапів у міжнародному бізнесі

1.2. Аналіз міжнародної діяльності Асоціації Digital Ukraine

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

2.1. Оцінка стану сітового ринку стартапів

2.2. Пріоритети розвитку стартап проектів Асоціації Digital Ukraine на зовнішніх ринках

Висновки до розділу 2

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

7. Календарний план виконання проекту (роботи)

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційного проекту (роботи)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2022	до 20.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	до 10.02.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 28.02.2023	до 28.02.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	до 26.04.2023
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	22.05.2023
6	Попередній захист ВКР	За графіком (30.05.2023-10.06.23)	05.06.23
7	Захист ВКР	За графіком (13.06.2023-24.06.23)	За графіком (16.06.2023-24.06.23)

8. Дата видачі завдання «10» січня 2023 р.

9. Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Новак Олена Володимирівна

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньо-професійної програми

Лежешькова Вікторія Геннадіївна

(прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

Царенко Олександра Ігорівна

(прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускного кваліфікаційного проекту (роботи)

Випускна кваліфікаційна робота Царенко Олександр Ігорівни виконана на актуальну тему, тому що стартапи є важливою складовою у підвищенні інвестиційної привабливості країни, підтримки малого та середнього бізнесу з метою конкурентоспроможного розвитку економіки України на сітєвій арені.

Робота виконана відповідно до вимог щодо написання ВКР ОС «Бакалавр», освітньої програми «Міжнародний бізнес». Сформовані висновки та пропозиції досить обґрунтовані.

Здобувачка виявила вміння працювати з великими обсягами інформації, аналізувати та оцінювати теоретичні підходи, узагальнювати інформацію для формулювання результатів наукових досліджень.

Під час виконання випускної кваліфікаційної роботи Царенко О. І. проявила себе дисциплінованою виконавцею поставлених завдань.

В цілому, здобувачка досягла поставленої мети дослідження та виконала сформовані завдання. Вищезазначене дає підстави позитивно оцінити роботу здобувачки та рекомендувати випускну кваліфікаційну роботу до публічного захисту.

Керівник випускного кваліфікаційного проекту (роботи) Новак О.В.

_____ (підпис, дата)

13. Висновок про випускний кваліфікаційний проект (роботу)

Випускний кваліфікаційний проект (робота) студента _____ /Царенко О.І.
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньо-професійної програми _____ /Лежєпєєкова В. Г.
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____ /Дугінець Г.В.
(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Царенко О. І «Стартапи у міжнародному бізнесі» (на матеріалах Асоціації Digital Ukraine, м. Київ)

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», освітньої програми «Міжнародний бізнес». Державний торговельно-економічний університет, 2023

Робота складається з двох розділів і є комплексним дослідженням.

У першому розділі розглядаються теоретичні аспекти, етапи розитку та особливості стартапів. Проаналізовано теоритичні підходи до тлумачення терміну “стартап” ступені розвитку іноваційного продукту від ідеї до до запуску на міжнародний ринок, а також різницю та складнощі реалізації стартапів на всесвітньому ринку. Проведений ретельний аналіз діяльності Асоціації Digital Ukraine.

У другому розділі розглядається міжнародний ринок стартапів, місце українських стартапів у світовому масштабі, на основі аналізу знайдено пріоритетні сфери розвитку стартапів, а також країни з найбільш сприятливими умовами для розвитку та реалізації стартапів на міжнародній арені. Охарактеризовані ключові напрямки роботи та розвитку Асоціації Digital Ukraine

Ключові слова: стартап, іноваційна діяльність, IT-сфера, компютерні технології, IT стартапи, міжнародний ринок стартапів, міжнародна співпраця в IT секторі, аналіз, оцінка, розвиток стартапів, розвиток.

ABSTRACT

Tsarenko O. I. "Startups in international business" (based on the materials of the Digital Ukraine Association, Kyiv)

Final qualification paper for obtaining a bachelor's degree in the specialty 292 "International Economic Relations", educational program "International business ". State University of Trade and Economics, 2023

The work consists of two sections and is a comprehensive study.

The first chapter exposes the main theoretical aspects of content growth stages, and features of startups. Analyzed are theoretical approaches to the interpretation of the term "startup", all levels of development of an innovative product from an idea to launch on the international market, as well as the difference and complexity of implementing startups on the world market. A thorough analysis of the activities of the Digital Ukraine Association was carried out.

The second chapter discusses the international startup market, and the place of Ukrainian startups on the world scale. Priority areas for the development of startups, as well as countries with the most favorable conditions for the development and implementation of startups in the international arena, are found based on the analysis. The key areas of work and development of the Digital Ukraine Association are characterized.

Keywords: startup, innovation activity, IT-sphere, computer technologies, IT startups, international startup market, international cooperation in the IT sector, analysis, evaluation, development of startups, development.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	6
1.1. Сутність та ключові характеристики стартапів у міжнародному бізнесі.....	6
1.2. Аналіз міжнародної діяльності Асоціації Digital Ukraine.....	12
Висновки до розділу 1.....	15
РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС.....	16
2.1. Оцінка стану світового ринку стартапів.....	16
2.2. Пріоритети розвитку стартап проектів Асоціації Digital Ukraine на зовнішніх ринках.....	16
Висновки до розділу 2.....	35
Висновки та пропозиції.....	37
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	39

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Україна в статусі країни-кандидата в члени Європейського союзу долучається до проектів європейського суспільства, спрямованих на інноваційні розробки та новітні технології. Останні два десятиріччя у світі відбуваються докорінні зміни за рахунок впровадження нових технологій. Жорстка конкуренція на світовому ринку і необхідність отримання конкурентних переваг стимулює збільшення інтересу держав до інноваційної наукової діяльності, зростання фінансування науково-дослідницьких робіт, створення можливих засобів акселераторів [13, с.18].

Стартапи представляють один із відомих бізнес-секторів з високим рівнем прибутковості, адже більшість найвідоміших компаній пройшли шлях від стартапів до світових лідерів. Наразі держави які почали фінансування інноваційної діяльності й заохочування до розвитку наукової діяльності 15-20 років тому – є передовими країнами світу з високою економікою сьогодні. За останні роки створення та розвиток стартапів пришвидшилися на 30%, з'явилися всесвітні центри створення й розвитку стартапів [10, с.4].

З розвитком ІТ технологій стартапи набували стрімкого поширення у всьому світі, але слід зауважити, що на десятки прекрасних ідей лише один стартап – успішний. Реалізувати стартап в умовах сучасних викликів стає все складніше. В період інноваційних технологій, щоб зберегти свою конкурентоспроможність на ринку, потрібно використовувати складний інструментарій сучасних технологій і бізнес-впроваджень. Отже, основним джерелом свіжих ідей та нестандартних рішень для міжнародного бізнесу стають стартапи. Багато інноваційних проектів, які стрімко набирають популярність в Україні, незнайомі міжнародному ринку, тому наша країна має перспективи просування новітніх ІТ послуг на світовому ринку.

Слід зазначити, що Україна стрімко піднімалась сходинками рейтингів стартапів за різними показниками, зручності створення їх, кількістю,

успішністю та ін. Однак за час війни позиція України в Startup Ecosystem Index 2022 різко відкотилась вниз на 16 пунктів та посіла 50 місце [11]. А рейтинги по містах зазнали більших від'ємних показників й єдиним хто ввійшов у топ 100 був Київ [12].

На нашу думку, збереження навіть таких позицій у рейтингах під час війни, коли інвестиційне середовище вкрай несприятливе, свідчить про можливість розвитку, створення та просування українських інноваційних проєктів на міжнародний ринок. А також, інвестування українських стартапів, шляхом залучення іноземного капіталу або європейських венчурних фондів .

У загальному розумінні, зараз інноваційна діяльність – це шлях до покращення економіки, можливість заявити про себе на міжнародній спільноті, привернути увагу інвесторів, яка може призвести до зростання інвестицій у державу, посилення впливовості країни на міжнародній арені та здійснити квантовий стрибок за рахунок людського потенціалу, за умови правильного фінансування досліджень та створення сприятливого клімату для розвитку ідей й їх впровадження.

Все вище наведене доводить актуальність теми дослідження. Крім того, багаточисельні роботи як українських так і закордонних науковців у сфері стартап-проєктів такі як: С. Бланк, Б. Дорф, О. Гавриш, П. Грема, К. Гільбо, Б. Гросс, К. Копішинська, Е. Ріс, Л. Гнипа-Черневецька, Б. Купер, Ю. Колб, Р. Баб'ячок, І. Чичкало-Кондрацька, Н. Ситник, В. Дергачова, М. Кравченко, О. Іваненко, В. Кирилов та ін. Але, незважаючи на значний обсяг публікацій та активний розвиток стартапів у всьому світі, слід зазначити, що питання, які пов'язані з визначенням чинників успішності та вирішенням проблем фінансування стартапів в умовах вкрай нестабільного економічного середовища, залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальшого обґрунтування.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є аналіз та оцінка впливу реалізації стартапів на діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу.

На досягнення цієї мети було спрямоване виконання таких завдань:

- дослідити сутність та ключові характеристики стартапів у міжнародному бізнесі;

- проаналізувати міжнародну діяльність Асоціації Digital Ukraine

- оцінити стану світового ринку стартапів;

- виявити та обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку стартап проектів Асоціації Digital Ukraine на зовнішніх ринках

Об'єкт дослідження: процес формування та реалізації стартапів як потенційних рушійних сил міжнародного бізнесу.

Предмет дослідження: теоретико-методичні та практичні аспекти просування українських інноваційних технологій на міжнародний ринок

Дослідження, здійснені у дипломній роботі, ґрунтуються на логічному та системному підходах до аналізу економічних процесів і явищ. У процесі дослідження використовувалися аналіз, синтез, дедукція, індукція, абстрагування, формалізація, створення ідей, графічна інтерпретація.

Інформаційна база дослідження: наукова література, статті у профільних виданнях, статистичні та розрахункові дані з рекомендацій, а також інформація з інтернет ресурсів.

Структура роботи: робота складається зі вступу, 2 основних розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ АСПЕКТІВ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність та ключові характеристики стартапів у міжнародному бізнесі

В українську лексику слово «стартап» увійшло доволі нещодавно, тому у багатьох ще виникають питання стосовно тлумачення та докорінного розуміння цього терміну.

Термін «стартап» з'явився вперше в США ще у 1939 році під час створення двома студентами Хьюлеттом і Паккардом власної фірми, якій вони потім дали назву «start-up». Згодом компанія почала збільшувати свої масштаби що дозволило їй вийти на світової рівень і зараз вона відома як Hewlett-Packard (HP) не тільки у США, а у всьому світі.

Отже, «стартап» (від англ. «start up» – запускати) – це абсолютно нові проекти, які починають свій розвиток в умовах невизначеності та розробляють нові товари або послуги і перебувають на етапі пошуку оптимальних бізнес-ідей. Зараз існує безліч підходів до визначення терміна «стартап». На сьогоднішній день немає чіткого та однозначного визначення яким можна описати термін «стартап», але є декілька найбільш поширених тлумачень, наведених у таблиці 1.1.

З огляду на таку кількість визначень, можна зрозуміти, що визначення стартапів є трохи розмитим.

Частіше використовується наступне трактування поняття: стартап – це молоде, невелике, незалежне підприємство, яке є креативним, інноваційним, здійснює науково-дослідну діяльність для вирішення актуальних проблем та пропонує перспективні рішення та зростання продажів за допомогою привабливої бізнес-моделі.

Таблиця 1.1.

Визначення поняття «стартап»

Визначення	Автор
Тільки що створена компанія (іноді навіть ще не юридична особа), яка знаходиться на стадії розвитку і буде свій бізнес або на основі нових інноваційних ідей, або на основі тільки що винайдених технологій[2]	В. Пікуль
Компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі [1,с.29]	С. Бланк, Б. Дорф
Процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалий термін і з мінімальними капіталовкладеннями[3,с.218]	О. Мрихіна
Незалежна організація, яка молодша п'яти років і спрямована на створення, покращення та розширення масштабованого, інноваційного, технологічного продукту з високим та швидким зростанням[4]	Європейська мережа стартапів
Нова незалежна фірма віком до шести років, яка сильно орієнтована на зростання, ще не визначилась із масштабованою бізнес-моделлю і витрачає щонайменше 15% своїх операційних витрат на НДДКР. [5, с.8]	Еркко Аутіо
Фірма або проект, які існують нетривалий період, не мають історії розвитку, ділової репутації, а також інших неформальних конкурентних переваг, відносини з такими підприємницькими структурами супроводжуються підвищеним ризиком. [6]	О. Чернявська, Л. Гнипа-Черневецька, Ван Чжицсюнь
Стартап – це нова організація (проект) з обмеженими наявними матеріальними ресурсами та значним потенціалом інтелектуальних ресурсів, яка буде бізнес на основі інноваційної ідеї або інноваційних технологій і перебуває у фазі виходу на ринок[7]	Ю. Терешко, Т. Тардаскіна, Л. Богатирьова
Стартап – це компанія, що зазвичай займається дизайном та впровадженням інноваційних процесів розвитку, валідицією та дослідженням міжгалузевих ринків[8,с.213]	Л. Райнер, Л. Малінаускайте, І. Марінова
Стартап – будь-яка новостворена організація, яка спеціалізується на розробленні нового продукту або послуги в умовах надзвичайної невизначеності[9, с. 25]	Е. Рис

Джерело: створено автором на основі [[1,с.29],[2][3,с.218], [4], [5, с.8], [6], [7], [9, с. 25]

Отже, з усіх визначень зазначених в таблиці вище, можемо сформулювати одне чітке визначення терміну – «стартапом» - називають ідеї, ціль яких спрямована на покращення чи заміну на краще чогось вже існуючого або створення абсолютно нового для ринку продукту.

Доречно буде згадати про саму особу або групу осіб засновників стартапу та розкрити поняття термінів «стартапер» та «бізнесмен».

Стартапер - це людина, яка має на меті реалізацію та втілення нової ідеї у життя й не переслідує ціль отримання прибутку як головну рушійну силу.

Підприємець - це людина, яка розуміється у бізнесі та головною метою якої є прибуток. Тобто, велика ризикованість стартапів й створення та втілення у життя унікальної ідеї не сильно приваблює саме бізнесменів, для них це може бути одним з інвестиційних проєктів, але не справою життя.

Оскільки стартап це більше ніж ідея – це команда, яка має спільну ідею й мету. Тому мають бути основні пункти при формулюванні мети, маючи які можна на початку проаналізувати свою ідею на вміст сенсу та шанси успіху:

- 1) Мета має бути новою або ще не досягнутою.
- 2) Новими можуть бути шляхи, технології або засоби досягнення цілі.
- 3) Ціль повинна бути соціально значимою, корисною та позитивно направленою на розвиток людства.
- 4) Мета має бути конкретною.
- 5) На перших етапах мета не має залежати від вартісного, складного обладнання – це спосіб введення розробки при будь яких обставинах.

Складові стартапу – це ті фактори, які є базовим вмістом будь-якого стартапу при створенні:

1) Ідея. Вдалою вважається ідея, яка націлена на людей та покликана розв'язувати поставлені задачі. Продукт, що створюється стартапом, може бути успішним, якщо продукт буде зрозумілим потенційному споживачу, та їх число було достатнім, щоб проєкт виправдував своє існування та був комерційно успішним.

2) Команда. Яка здатна спланувати створення продукту та реалізувати даний план. Ідей може бути багато, проте команда має вміти фільтрувати та не витрачати час на проєкти, які не можна чітко прорахувати та втілити в реальність при наявних умовах та ресурсах.

3) Своєчасне залучення ресурсів. Довгий пошук інвестицій розмиває долю учасників стартапу, які в результаті втрачають контроль над проєктом та

мотивацію в його виконанні. Також проект втрачає вдалий для росту момент та конкурентоспроможність на фоні швидших конкурентів.

4) Невизначенність. Запуск нового продукту - це завжди значні ризики та перебування у стані невизначеності і до цього потрібно бути готовими стартаперам, як фінансово так і психологічно.

Стадії розитку стартапу мають в собі 6 основних кроків, у таблиці 1.2 наведено особливості, які притаманні кожному з етапів.

Таблиця 1.2.

Стадії розитку стартапу

Стадії	Визначення	Особливості
1. Pre-seed	Наявність у творців чіткої ідеї і розуміння, що саме потрібно цільовій аудиторії	На цьому етапі зазвичай відсутня план реалізації самої ідеї
2. Seed-«посів»	Вивчення ринку, складання плану, підготовка до запуску	Бажано вже на цій стадії думати про пошук інвесторів
3.Прототип	Створення робочої моделі стартапу	Прототип має тільки основні функції і розрахований на роботу в ідеальних умовах, розроблюється з мінімальними капіталовкладеннями
4. Альфа-версія	Продукт вже готовий, але використовується лише невеликою групою для тестування та виявлення недоліків, а також мінімального маркетингового дослідження можливого попиту на нього	На цій стадії вносяться корективи і усуваються дефекти робочої моделі проекту, робиться маркетингове дослідження
5. Закрита бета-версія	Продукт має цілком функціональний статус, залучається обмежена кількість сторонніх користувачів	Вже знайдені інвестори і комерційні партнери
6. Відкрита бета-версія	Активно залучаються користувачі, ведеться масштабна розкрутка проекту	Укладаються договори з клієнтами, проводяться перші продажі послуг і продуктів, повномасштабна маркетингова кампанія.

Джерело: створено автором на основі [13,с8-11],[14,с122-124]

Отже, стадії розвитку стартапів вміщують в собі 6 головних етапів, кожен з яких відповідає за певний крок на шляху до реалізації ідеї та переходу її у суб'єкт економічних відносин, тобто поширення, прибутковості та набуття офіційного статусу суб'єкта господарювання.

Далі розглянемо життєвий цикл стартапу та дамо більш детальні характеристики етапів розвитку, але вже з огляду на цикл існування.

Життєвий цикл стартапу – сукупність послідовних фаз розвитку стартапу, яка переходить від однієї до наступної, беручи початок від появи самої ідеї і завершуючи вже функціонуванням у вигляді компанії. Кожен етап життєвого циклу для стартапу являє собою кроки переходу на наступний рівень. Метою кожного етапу і, відповідно, робочими завданнями, є досягнення показників, які нададуть можливість підготувати компанію, процеси і отримати інвестиції для переходу на наступний рівень.

Стартап містить дві обширні життєві фази – до і після знаходження підтвердженої відповідності продукту потребам ринку (product / market fit), за який споживачі готові платити.

Особливість стартапу, який буде просуватись на міжнародний ринок.

Будь-який проект, власники якого націлені не тільки на внутрішній ринок, але й на міжнародний має певний перелік характеристик, які будуть відрізняти його від локальної інноваційної діяльності, та за допомогою який вихід на світовий ринок буде успішним.

Серйозною проблемою виходу на міжнародний ринок є культурні та мовленнєві бар'єри, з якими стикаються українські стартапи. Варто досконало вивчити культурну складову ринку, проаналізувати різницю між національною для досягнення адаптивності моделі бізнесу. Без глибокого розуміння цільового ринку стартапам може бути складно адаптувати свої продукти чи послуги та маркетингові стратегії до місцевих уподобань, що призводить до неправильного прийняття рішень і, зрештою, до провалу.

Так само, велику роль відіграє мовний бар'єр, адже під час комунікацій та переговорів, дуже важливо розуміти іноземних партнерів – це допоможе

уникнути проблем та усвідомлювати навіть дрібні деталі. Тому, краще мати досвідченого перекладача, навіть у разі знання іноземної мови.

З юридичної точки зору – це може бути різниця у законах ведення господарської діяльності, отже до вибору країн для реалізації стартап ідей треба підходити ретельно та вивчивши законодавство обраної країни.

Митні та податкові платежі також можуть відрізнятись та залежати від виду діяльності. Великі податки впливають не тільки на прибуток, а й зменшують шанси просування та виживання нових продуктів.

Отже, можемо зробити висновки, що особливості виходу на міжнародний ринок, містять у собі:

- детальний аналіз усіх сфер задіяних у господарській діяльності обраної країни;
- наявність фахівців які сприятимуть кращому порозумінню з іноземними партнерами;
- усвідомлення, що ідея може бути допрацьована або коригована для успішного просування на міжнародному ринку;
- стратегія виходу продукту та маркетингу має бути адаптивною, з урахуванням на культурних особливостей.

З огляду на вищезгадане, можна зробити висновки що поняття стартап є досить новим, особливо для українських підприємців. Однак, цей вид діяльності має чіткі характеристики та етапи, які допомагають окреслити шлях побудови та втілення іноваційних ідей, а також створити детальний план роботи та аналізувати кожен крок, керуючись стадіями розвитку стартапу.

Також ми бачимо, що є суттєва різниця між стартапами національних масштабів та міжнародних. Вихід стартапу на міжнародний ринок має містити у собі ретельний аналіз й підготовку задля того, щоб стати успішним та прибутковим.

1.2. Аналіз міжнародної діяльності Асоціації Digital Ukraine

Асоціація Digital Ukraine – це є недержавна некомерційна організація, яка була заснована у 2014 році та має за мету формування професійного середовища ІТ-індустрії, а також у сферах інформаційної безпеки та захисту персональних даних.

- Діяльність асоціації цілком та повністю сфокусована на наступному, а саме:
 - Розвиток ІТ-бізнесу в Україні. ІТ – одна з провідних індустрій в економіці України, яка швидкими темпами зростає кожного року. Тому цей напрямок вважаю вигідним для компанії.
 - Створення професійного середовища для розвитку належного рівня обізнаності в ІТ-галузі та у сфері інформаційної безпеки та захисту персональних даних.
 - Формують стратегії для розвитку ІТ.
 - Організують належну діяльність фахівців та провідних експертів, які проводять дослідження проблем у ІТ-індустрії.
 - Проводять навчальні програми
 - Забезпечують притримання всіх законодавств у сферах ІТ та інфо-безпеки, забезпечення захисту персональних даних.
 - Сприяють розвитку з професійним напрямком представників бізнесу в Україні саме у галузі інформаційних, комунікаційних і цифрових технологій не лише на національному, але й на міжнародному рівні.
 - Наявна співпраця з вишами України для задоволення мети формування та поглиблення знань та набутих навичок, які є необхідні для молодих спеціалістів галузі ІТ-технологій.
 - Беруть участь у формуванні та реалізації держ-політики в сферах ІТ.
 - Організація співробітництва з органами влади для врегулювання законодавства в ІТ-галузі, та сфері захисту персональних даних.

Мета комітету полягає в організації дотримання законодавства із захисту персональних даних членами асоціації та професійного підготовки за допомогою навчання співробітників компаній, а саме членів асоціації, юридичних та фізичних осіб для отримання поставленої мети, яка звучить, як впровадження та підвищення рівня знань в галузі захисту персональних даних відповідно українського та європейського законодавства.

Напрямки роботи комітету:

- Інформування та консультування щодо законодавства по захисту персональних даних;
- Підвищення обізнаності щодо захисту персональних даних та навчання персоналу;
- співпрацювання з регуляторами для захисту персональних даних;
- взяття участі у нормотворчій діяльності у сфері захисту персональної інформації
- Проведення семінарів, лекцій та інших організаційних заходів для надання інформації та консультацій щодо дотримання законодавства про захист персональних даних
- Консультації щодо практичного застосування законодавства про захист персональних даних
- Розробка та впровадження кодексу поведінки у сфері захисту персональних даних
- Моніторити нові практики, тенденції та технології захисту персональних даних
- Організація та забезпечення взаємодії з іноземними суб'єктами у відносинах з персональними даними
- прийняття участі у роботі міжнародних організацій з питань захисту персональних даних

Найпоширенішим кодом КВЕД для працюючих ІТ-спеціалістів в Україні залишається «62.01 Комп'ютерне програмування», за цим кодом

zareєстровано 186 147 спеціалістів, що становить 69% усіх українців із відкритим ФОП.

Друге місце продовжує займати «Комп'ютерний консалтинг 62.02» (36 801 фахівець, або 14% усіх ФОПів ІТ).

Третє місце – «63.11 Обробка даних, розкриття інформації на веб-сайтах та пов'язана з ними діяльність» (33 412 спеціалістів, 12% усіх ІТ-ФОП). Кількість професіоналів, зареєстрованих за цим кодом, зросла на 20% порівняно з минулим роком, порівняно з 13% зростанням у всіх ІТ-кодах.



Рис. 1.1. Загальна кількість ІТ-стартапів за роками

Джерело: розроблено автором на основі [45]

Отже, можемо зробити висновок, що дана асоціація бере активну участь у підготовці молодих українських спеціалістів в ІТ-сфері відповідно не лише українським стандартам та законодавствам але й по європейським, що допомагає розширити ринок співпраці ІТ-шникам, які в свою чергу піднімуть економіку країні, за допомогою підняття ВВП продажем продукції на міжнародний європейський ринок.

Висновки до розділу 1

З'ясовано, що стартап – це про першість, інноваційність, швидкість, винахідливість.

Виявили та довели, що для успішного існування будь-якого стартапу потрібно мати в бізнесі спеціалістів, які будуть не лише швидко реагувати на пропозиції ринку, але й які будуть володіти тонким вмінням оцінки власних можливостей та чудової фільтрації в виконанні роботи того чи іншого проекту.

Важливо також є лише мати спеціалістів, але й відповідати стартапу на сучасний попит на ринку, нам також важливо відповідати не лише попину українського ринку, але й міжнародному, що розширює складність роботи та отримання багатозадачності кожного спеціаліста в ланці функціонування стартапу.

Після сформування всіх головних задач та функцій бізнесу проаналізували українську асоціацію, яка успішно існує на ринку з 2014 року, можна сказати з впевненістю, що асоціація чудово сформулювала та досконало дотримується тих цілей, які були поставлені, чудово обрана стратегія, адже працює асоціація на вдосконаленні попиту на українську ІТ-індустрію у європейського ринку, при цьому асоціація проводить різні освітницькі заходи молодих спеціалістів, які ще навчаються в вищих навчальних закладах, тобто, цим самим асоціація з року в рік відповідає стандартам та запитам сучасного міжнародного ринку. Цей попит дозволяє не лише успішно існувати на ринку, але ї проводити успішний розвиток асоціації. Асоціація переважно розвиває стартапи в напрямку ІТ-індустрії.

РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ СТАРТАПІВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

2.1. Оцінка стану світового ринку стартапів

Ми з'ясували, що стартап є безумовною ознакою сучасного бізнесу, поширення стартапу пояснюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари, послуги та технологічні стандарти світу.

Ми звикли сприймати «Start up» нові проекти, які розвиваються на основі невизначеності, швидко зростають. На сьогоднішній день можемо спостерігати стрімке відвоювання своєї позиції у світовій економіці, адже майже в кожній країні виникають новостворені колективи, які активно просувають свої новітні ідеї або інноваційні товари на світовий ринок товарів та послуг.

Розглянемо данні Startup Ranking для аналізу кількості українських стартапів в порівнянні з іншими країнами.

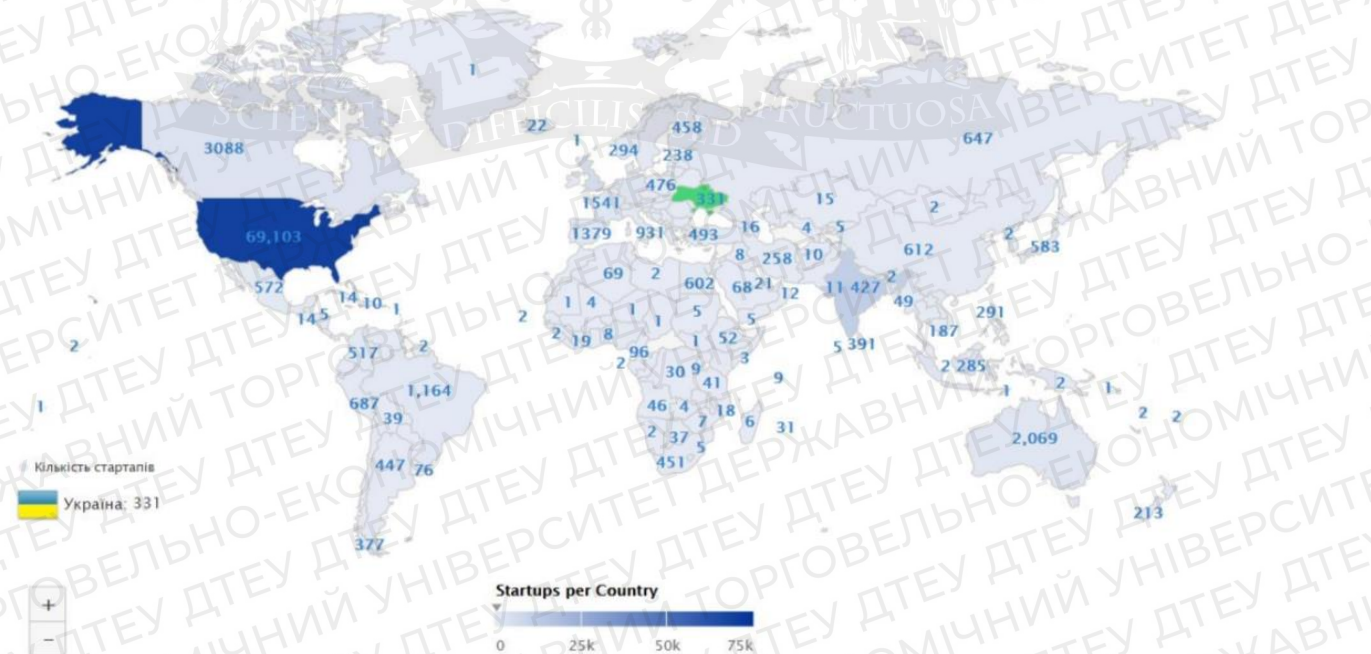


Рис. 2.1. Кількість стартапів за країнами світу на 01.09.2021 р.

Джерело: складено за даними [46]

З рис.2.1. бачимо що у порівнянні з США кількість стартапів мізерна, а от якщо розглядати країни Азії та Африки то ми займаємо досить непогані позиції.

Задля більшого розуміння проаналізуємо рейтингову таблицю сервісу Startup Ranking за 2021 рік.

Таблиця 2.1.

Рейтинг країн за кількістю стартапів у 2021 році

Місце країни в рейтингу	Країни	Кількість стартапів
1	Сполучені Штати Америки	69 103
2	Індія	11 427
3	Сполучене Королівство Великої	5 934
4	Канада	3 088
5	Індонезія	2 285
6	Німеччина	2 238
7	Австралія	2 069
8	Франція	1 541
9	Іспанія	1 379
10	Бразилія	1 164
...		
37	Португалія	373
38	Гонконг САР Китай	368
39	Південна Корея	334
40	Україна	331
41	Австрія	307
42	Угорщина	305
43	Кенія	300

Джерело: складено за даними [46]

Сервіс Startup Ranking проаналізував у 205 країнах кількість стартапів та створив рейтинг, який стисло представлений у рис 2.1.

Перше місце в рейтингу займає США – 69 103 стартапів, друге місце у Індії – 11 427 стартапів і третє у Великобританії з 5 934 стартапами. Україна за даними Startup Ranking у 2021 році посідає 40 місце серед 205 країн, а кількість стартапів становить – 331.

Для багатьох несподівано, але Україна випередила такі країни, як Австрія (307 стартапів), Угорщина (305 стартапів та інші).

Через наслідки війни у 2022 році Україна опустилася на 16 місць, але зуміла залишитися на 50-му місці. У Європі Україна посідає 30 місце, втративши дев'ять позицій.

Отже, можемо помітити закономірність тенденцій на стартап, які є характерними для всіх проектів протягом останніх років:

1. Застосування Інтернет-ресурсів в роботі. Особливо часто для роботи використовують хмарні сервіси, щоб зберігати велику кількість даних та для того щоб надати можливість співробітникам працювати відділено. Саме через це багато проектів стає багатонаціональними. Також Інтернет можна використовувати для просування свого проекту та стартапу в цілому, адже великої популярності набуває реклама саме в інтернет-ресурсах та соціальних мереж.

2. Мейнстрім на використання різної соціальних мереж задля просування проекту. Якщо раніше соціальні мережі використовували лише для транслявання користувачами свого життя, то зараз все більше і більше в соціальних мережах можна зустріти бізнес-профілі та їх реклами у інших користувачів. Також в соціальних мережах швидше можна знайти та підібрати персонал, знайти потенційних інвесторів, а також як можливість підтримання зв'язку з працівниками, які працюють відділено.

3. Створення мобільних додатків та програм. Зростає попит на якісні додатки та програми для багатофункціонального користування. Варто зауважити, що розвиток спостерігається в напрямку здоров'я, стилю життя, тайм-менеджменту - планування свого часу, програми для подорожей та туризму.

4. У стартапи залучаються фахівці з великих корпорацій. До того ж ця тенденція спостерігається у всіх країнах, по всьому світу. Зараз професіонали змінюють напрямок роботи з великих компаній з стабільністю на вільну і цікаву роботу в проектах, адже це дозволяє підняти рівень виконання проектів і є великим плюсом для самих користувачів.

В цілому, якщо аналізувати ринок стартапів за останні 5 років то можна з впевненістю сказати, що ринок активно розвивається, разом з цим підвищується якість та рівень унікальності створених проектів, в роботах все частіше участь беруть молоді та перспективні «розуми».

Основним показником, який характеризує розвиток стартапів у світі – індекс інноваційного руху (Global Innovation Index). Індекс засвідчує просування проектів вперед, в нашому випадку це стартапи.

Під час оцінювання індексу експерти ООН оцінюють два складники:

- Вхідні інноваційні фактори;
- Інноваційний результат.

Варто взяти до уваги Американську медіакомпанію «Bloomberg», яка опублікувала результати свого щорічного дослідження інноваційності економік більш ніж 200 країн світу у 2018 році: Bloomberg Innovation Index.

Компанія обрала основні критерії показника, а саме: частка витрат на наукове дослідження діяльності ВВП; ефективність промисловості; зріст ВВП за три роки; частка вітчизняних високотехнологічних компаній в бізнесі країни загалом; ефективність вищої освіти; конкурентність наукових вчених; патентна активність.

Департамент юстиції США визначає ступінь конкретизованості ринки наступним чином:

- Якщо індекс нижче 0,1 (або 1,000) – невелика конкуренція на ринку;
- Якщо індекс коливається від 0,1 до 0,18 (або від 1,000 до 1,800) – середня концентрація ринки;
- Якщо індекс вище 0,18 (1,800) – висока конкуренція на ринку.

Франчайзинг та венчурний капітал – займають лідируючі позиції, якщо мова йде про фінансування стартапів.

Франчайзинг - це організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) надає право продавати товари та послуги компанії певній особі або компанії (франчайзі).

Венчурний капітал - це пряме інвестування зі специфічним ризиком в акції компаній, які знаходяться на ранніх стадіях росту та швидкого економічного зростання шляхом розробки та комерціалізації унікальних та інноваційних ідей.

Те що ми спостерігаємо активний розвиток венчурного бізнесу заслуга урядів держав, які підтримують ініціативу, і саме через це розвиток і є таким активним.

Таблиця 2.2.

Найновіші стартапи у світі

Стартап	Позиція у світі	Оцінка стартапів, бали	Країна
Jouble	11 271	19.7	США
Thameson	4 853	39.9	Індонезія
PicTiles	14 130	12.6	Індія
Xobiton	5 635	37.7	Індія
ApVirality	3 044	49.5	Індія
EngageBay	5 513	38.1	США
Viva Juerga	24 325	52.0	Перу
Monexo	2 629	55.2	Індія
Poptin	351	38.5	Ізраїль

Джерело: створено автором на основі [16]

Тому можна зробити висновок, що ринок стартапів дуже привабливий для інвесторів.

Через обмеженість внутрішнього ринку інноваційних продуктів українським стартапам стає все більш актуальним пошук можливостей виходу на міжнародний ринок. Про інноваційний потенціал вітчизняних стартапів можна судити за статистичними даними міжнародних рейтингових агентств. Таким чином, в аналізі даних рейтингу країн світу за кількістю успішних стартапів, до цього списку увійшли 137 країн, і Україна серед них посідає 37-ме місце попереду Кореї та Естонії [19].

Україна має 173 стартапи, але вона не входить до топ-10, та суттєво відстає від розвинених країн. Засновникам вітчизняних стартапів потрібно прагнути до вдосконалення проектів, вдосконалення організації управління, залучення інвестицій.

Окрему увагу слід приділити українським ІТ-стартапам, адже, до війни українська ІТ-індустрія стала одним із найбільших експортерів ІТ-послуг в Європі, яка щороку зростала на 25-30% та генерувала понад 4% ВВП України. ІТ-ринок – є найбільшим та постійно зростає за рахунок формальної освіти та світчингу, забезпечуючи найбільшу кількість випускників з ІТ-спеціалізацією. Розглянемо рис 2.2. для аналізу розвитку ІТ сектору на міжнародному ринку за 2021 та 2022 рік.

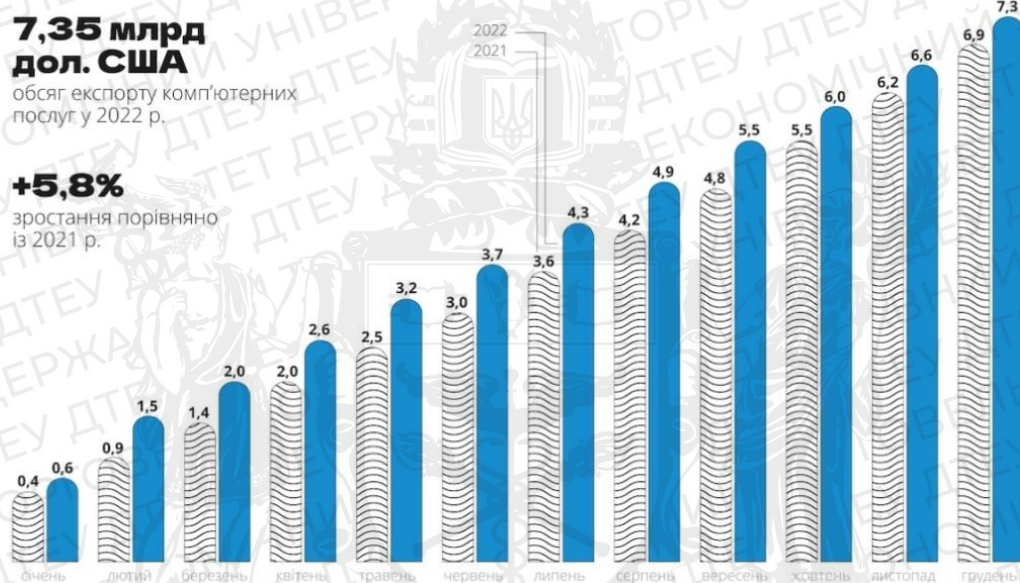


Рис. 2.2. Експорт ІТ послуг у 2022 р. порівняно з 2021 р.

Джерело: [35]

Тобто, ми бачимо, що війна стартувала новий відлік в історії розвитку ІТ. За результатами 2022 року ІТ-індустрія забезпечила валютні надходження до української економіки у \$7,35 млрд, про що свідчать дані Національного банку України.[34] Обсяг експорту збільшився на \$400 млн у порівнянні з довоєнним 2021 роком.

Для порівняльного аналізу слід розглянути рис. 2.3. на якій подано відсоткове співвідношення по галузям експорту.

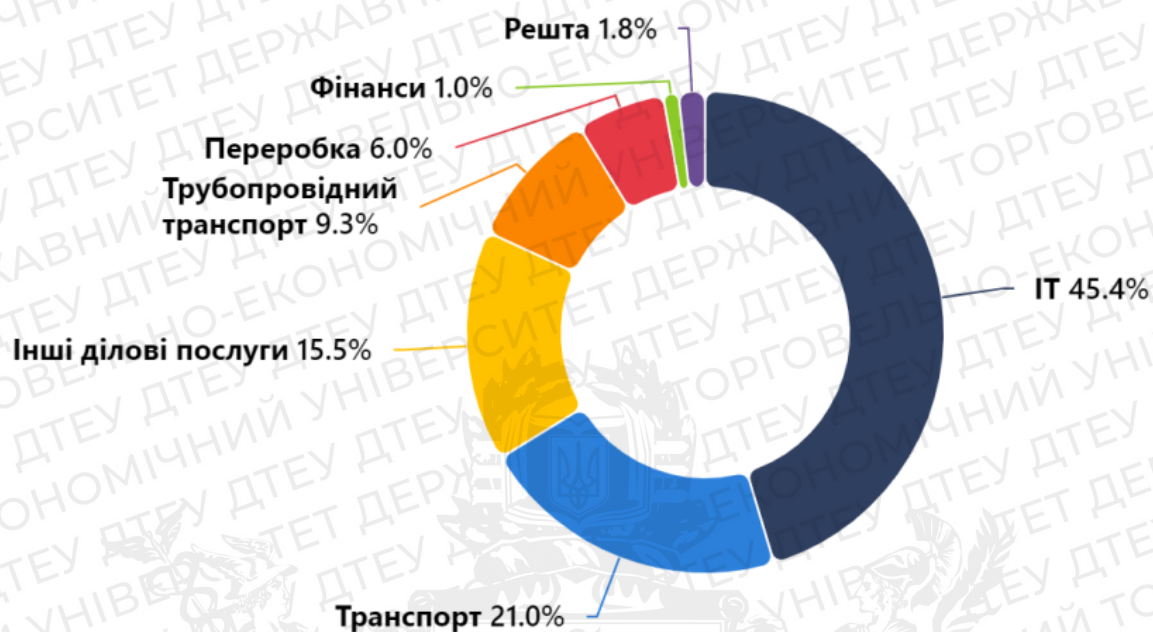


Рис. 2.2. Структура експорту послуг за 2022

Джерело: створено автором на основі [35]

Отже, з рис 2.3. видно, що ІТ-галузь є основною галузю експорту за 2022 зпоміж інших послуг, які експортує Україна та складає майже половину з усіх. Цей факт дає зрозуміти, що розвиток стартапів та їх експортування може стати рушійною силою для економіки країни.

Тож після ретельного аналізу саме спроможності та активності ІТ-сектору, зрозуміло, що ІТ-стартапи мають всі можливості привертати на себе увагу та попит закордом, адже комп'ютерні послуги – це продукт який не потребує логістичних витрат, оренди приміщень, закупілі остаткування, а отже - є цілком мобільним та знаходиться на піку популярності.

Розглянемо у табл.2.3. вже існуючі на міжнародному ринку українські інноваційні продукти у сфері комп'ютерних технологій.

Таблиця 2.3.

Найвідоміші українські ІТ-стартапи

Назва стартапу	Рік заснування	Опис	Оцінка компанії
GitLab	2014	Компанія створила інструмент для розробки програмного забезпечення, що поєднав у собі репозиторій коду, трекінг проблем, інструменти інтеграції, інформаційні ресурси тощо. У 2018 стала першим українським «єдинорогом»-стартапом.	2.8 млрд дол
Grammarly	2009	Компанія розробила цифровий асистент для письма на основі машинного навчання і обробки природної мови (natural language processing), яким щоденно користуються 6.9 млн клієнтів у світі.	1.2 млрд дол.
Bitfury	2011	Компанія розробляє широкий спектр продуктів для роботи з блокчейном і є одним з найбільших майнерів біткойну.	909 млн дол.
People.ai	2016	Компанія розробила сервіс аналітики продажів, маркетингу і клієнтського досвіду на основі штучного інтелекту. Протягом 2016-2019 залучила 89 млн доларів інвестицій.	455 млн дол.
Restream	2014	Компанія розробила сервіс для одночасної відеотрансляції в різні платформи і соцмережі. У 2020 році компанія залучила 50 млн доларів	182-273 млн дол.

Джерело: створено автором на основі [36]

Таблиця 2.3. цілком підтвержує судження, що розвиток українських стартапів на міжнародній арені у сфері ІТ – є досить стрімким, успішним а також має довіру серед інвестиційних організацій.

Безсумнівно, успішність стартапів залежить і від вибору країни у якій планується їх поширення. Адже географічне росташування, рівень розвитку, освіти та платоспроможність населення впливають на попит та можливість користуватись комп'ютерними послугами. Також важливою складовою є - відкритість економіки та зацікавленість у нових продуктах на іноземному ринку. Наприклад: ринок КНДР абсолютно закритий для будь-якого виду товарів чи послуг іноземних виробників й розглядати його немає сенсу, саме тому я використала для аналізу рейтинг найбільш дружніх до стартапів країн

світу див. додаток А [8]. Таблиця А.1. (додаток А), містить рейтинг країн які найбільш відкриті до іноземних стартапів.

З огляду на таблицю, ми бачимо, що Україна займає 43 місце з 63 існуючих у цьому списку країн. На це впливає багато факторів, зокрема: нестабільна економіка; корупційність органів державної влади; низька платоспроможність суспільства; відсутність налагодженої системи підтримки та інвестування у нові проекти, мізерна кількість венчурних інвесторів, які займаються саме інвестуванням проектів, а не створенні задля зменшення оподаткування будівельних компаній та ін.; Все вищеперелічене робить Україну досить ризиковою та менш привабливою для іноземних проектів. Однак можливо саме за рахунок цього українські ІТ-спеціалісти мають більше простору для креативу та втіленню своїх ідей.

Тож, лідерами таблиці стали: США, Великобританія, Канада, Ізраїль, Індія, Німеччина, Польща, Малайзія, Швеція, Данія. Слід також зважати на законодавчі зміни, адже підписання угод про співпрацю між державами суттєво покращує умови експорту іновційного товару на ринок тієї чи іншої країни.

Розглядаючи Великобританію, як країну для просування українських ІТ-стартапів, ми бачимо що Верховна Рада 16 грудня 2020 року ратифікувала Угоду про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії [37]. Це спричинило зростання експорту України до Великої Британії й у першому кварталі 2021 року показник експорту зріс на 38%, при цьому ІТ-послуги перевищують наші традиційні експортні групи[38]. А наприкінці 2022 року підписали угоду про цифрову торгівлю між Великою Британією та Україною, яка закріплює основи вільної торгівлі цифровими товарами та послугами між двома країнами [38]. Ця угода - доказ того, що українські ІТ-компанії та продукти, які вони створюють, користуються попитом у всьому світі, незважаючи на всі виклики війни, а також угоду можна назвати провідником для українських стартапів.

Слід звернути увагу на країни Східної Європи та Балтії (Польща, Словаччина, Чеська республіка, Румунія та Латвія) 29 березня в Кошице, на форумі Clusters meet regions була підписана Мультилатеральна угода про підтримку кластерного руху України 5 країнами угода щодо співпраці між УКА та 5 європейськими кластерними асоціаціями[39].

Також, під час обрання країни для реалізації стартапу варто звернути увагу на існуючі фонди фінансування, наприклад USF Надає гранти українським стартапам на Pre-Seed та Seed стадіях в розмірі \$25 000 - \$50 000 відповідно не беручи долі в капіталі. USF також дає до \$10 000 на проходження акселераційної програми в міжнародних та українських акселераторах [8]. Тобто фонд пропонує не тільки фінансову допомогу, а й інформативну, у вигляді програми тренінгів й навчання у таких країнах як: Естонія, Латвія, Литва. Спеціалізується на 4-ох напрямках: B2B SaaS, Fintech, Cyber та Sustainability.

Співпраця з Ізраїлем. ІТ-сектор - це один з основних останніми роками напрямів співпраці між Ізраїлем і Україною, тому що більше ніж половина аутсорсингу ізраїльського хайтеку сьогодні припадає на Україну. Україна та Ізраїль наразі перебувають в активній фазі розвитку договірно-правової бази, яка вже містить понад 40 документів. З 2021 року почав працювати договір про вільну торгівлю. За останні роки обсяг ІТ-експорту з України до Ізраїлю виріс майже втричі. Якщо в 2016 році ізраїльські компанії експортували комп'ютерних послуг з України на \$94 млн, то за результатами 2020 року цей показник склав \$238 млн. [44]

Попри активний розвиток договірної бази, інвестиції Ізраїлю в економіку України становлять близько \$40 млн. Найбільше – 38% – припадає на ІТ-сферу, 19% – на нерухомість, а на торгівлю, виробництво та переробку – 6–8%. [44] За даними High-Tech Human Capital Report, серед ІТ-компаній Ізраїлю, які мають офіс десь поза Ізраїлем, 41% мають його в Україні

Тому, наступним кроком планування просування стартапу на міжнародний ринок є вибір підходящого закордонного ринку для співпраці.

Асоціація повинна обрати країну для ефективного масштабування стартапу. Після аналізу інформації щодо відкритості країн до стартапів та угод про співпрацю у сфері ІТ, можна відокремити три країни, з якими наша держава вже співпрацює та має угоди які полегшують вихід українських продуктів на міжнародний ринок. Тож на основі даних [36,37,38,39,40] та Додатку А, я обрала такі країни для можливої співпраці: Латвія, Великобританія та Ізраїль. Для прийняття остаточного рішення необхідно провести ретельну оцінку стану бізнес-середовища запропонованих країн, визначити рівень сприятливості та можливі джерела ризиків для підприємства. Обчислення загальних індексів, що дають змогу співвіднести між собою показники за складними сукупностями, являє собою особливий прийом дослідження, який називається індексним методом. За його допомогою можна не тільки вивчати динаміку показників, а й вимірювати вплив окремих факторів на динаміку складного показника. При цьому залежно від завдань аналізу можна фактори вивчати ізольовано, абстрагуючись від дії інших, або розглядати їх взаємопов'язано. [18,с184]Допоможуть з аналізом та вибором оптимального закордонного ринку результати аналізу позиції кожної з країн у поширених рейтингових системах (табл. 2.3): Індекс глобалізації (KOF Globalisation Index);індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom); глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index), індекс людського розвитку (Human Development Index).

Для зручнішого аналізу та співставлення отриманої інформації, а також розрахунку агрегованого показника треба враховувати, що рівень оцінки за індексом глобалізації, економічної свободи та глобального інноваційного індексу є нормалізованими значеннями і коливається між 0 до 100, а шкала оцінювання індексу людського розвитку перебуває в діапазоні від 0 до 1, тому для нормалізації - оцінка помножена на 100.

Таблиця 2.4.

Структура агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країни

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Латвія	Великобританія	Ізраїль
Р Політико-правове середовище	1. політична глобалізація, де факто (кількість посольств, участь у міжнародних неурядових організацій, в миротворчих місіях ООН)	50.9	94.7	67.32
	2. політична глобалізація, де юре (членство в міжнародних організаціях та міжнародних договорах)	84.1	99.3	81.1
	3. захист прав власності	87.3	95.1	82.3
	4. судова ефективність	73.0	84.8	82.8
	5. сумлінність влади	64.7	86.4	62.7
	6. фіскальна свобода	78.9	1.8	31.1
	7. податкове навантаження	76.2	65.4	60.9
	8. політична стабільність	81.8	74.5	70.9
	9. нормативно-правове середовище	81.4	90.4	67.7
Е Економічне середовище	1. економічна глобалізація, де факто (глобалізація торгівлі товарами та послугами, різноманітність торгових партнерів; фінансова глобалізація, прямі та портфельні інвестиції, зовнішній борг, резерви)	77.9	73.0	59.8
	2. економічна глобалізація, де юре (митні тарифи, податки та торговельні обмеження; фінансова глобалізація, включаючи інвестиційні обмеження, відкритість рахунку капіталу та міжнародні інвестиційні угоди)	84.4	87.1	78.7
	3. свобода торгівлі	78.6	81.8	82.6
	4. свобода ведення бізнесу	78.2	79.1	84.9

Продовження таблиці 2.4.

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Латвія	Великобританія	Ізраїль
Е Економічне середовище	5. реєстрація підприємства	51.4	59.3	58.4
	6. свобода інвестицій	85.0	80,0	80,0
	7. захист інвесторів (міноритарних)	68.0	84.0	78.0
	8. фінансова свобода	60.0	80.0	70.0
	9. отримання кредитів	85.0	75.0	70.0
S Соціальне середовище	1. соціальна глобалізація, де факто (трансфери, міжнародний туризм, іноземні студенти, міграція, міжнародні патенти, міжнародні торгові марки)	79.5	87.9	88.7
	2. соціальна глобалізація, де юре (вільне відвідування, міжнародні аеропорти, доступ до інтернету, свобода преси, гендерний паритет, громадянські свободи)	84.0	89.4	81.6
	3. свобода праці (трудових відносин)	62.6	62.2	56.9
	4. освіта	59.3	59.7	57.8
	5. науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	9.3	75.1	60.5
	6. рівень знань працівників	51.4	62.6	67.9
	7. інноваційні зв'язки	31.9	52.0	78.4
	8. індекс людського розвитку (очікувана тривалість життя, рівень грамотності населення країни та очікувана тривалість навчання, очікуваний рівень життя)	86.3	92.9	91.9
T Технологічне середовище	1. інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)	72.1	94.2	78.9
	2. загальна інфраструктура	29.3	44.2	42.1

Продовження таблиці 2.4.

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Латвія	Великобританія	Ізраїль
Технологічне середовище	3. екологічна стійкість	42.9	50.3	35.6
	4. створення знань	16.8	61.9	59.9
	5. вплив знань	33.0	50.8	40.2
	6. креативні товари та послуги	52.7	42.3	34.7
	7. он-лайн креатив	19.2	44.8	33.2

Джерело: створено автором на основі [40,41,42,43]

Тож, маємо структуру агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища Латвії, Великобританії та Ізраїлю. На основі табл. 2.3. розрахуємо агрегований показник стану бізнес-середовища приймаючої країни, який надасть нам можливість проаналізувати обрані країни та обрати ринок тієї країни, показники якої є найкращими, а отже стартап шанси матиме всі шанси стати успішно впровадженним.

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

$$I = \frac{I}{N} \sum_{i=1}^N \frac{I}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} k_{ij}, \quad (2.1)$$

- 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.

Отримані дані запишемо до таблиці (табл.2.4)

Таблиця 2.5.

Агрегований показник стану бізнес-середовища

Складова бізнес-середовища	Середні значення за складовою		
	Латвія	Великобританія	Ізраїль
P Політико-правове середовище	75.4	76,9	67,4
E Економічне середовище	74.3	77.4	73.6
S Соціальне середовище	58.0	72.7	73
T Технологічне середовище	38	55.5	46,4
Агрегований показник стану бізнес-середовища	61.4	70.6	65.1

Джерело: створено автором на основі табл.2.4.

Провівши підрахунки, та проаналізувавши отриманні данні можна побачити що бізнес середовище обраних країн кардинально не відрізняється один від одного, але вже ж таки ми бачимо деяку різницю між ними. Так лідируючою за більшістю показників є Великобританія, їй поступається Ізраїль, за ним Латвія. За Політико-правовим середовищем Великобританія та Латвія майже ідентичні. Аналіз економічного середовища показав, що всі три країни мають високорозвинуте економічне середовище, та майже однакові за показником, а ось за показником соціального середовища результати Ізраїлю трохи випереджають Великобританію, в той момент коли показники Латвії нижчі більш ніж на 10 пунктів. Найвищий показник технологічного середовище показує Великобританія.

Отже за агрегованим показником стану бізнес-середовища країн, найсприятливішим бізнес-середовищем для розитку відчизняних ІТ-стартапів є Великобританія з показником 70, друге місце займає Ізраїль з показником - 65.1, та останньою є Латвія маючі агрегований показник 61.4.

2.2 Пріоритети розвитку стартап проектів Асоціації Digital Ukraine на зовнішніх ринках

Система стартапів в Україні лише на стадії формування, але ця стадія активного розвитку, підґрунтям для формування екосистеми являється розвиток вітчизняного ІТ сектору, адже зараз ця сфера зміцнює свої позиції, а саме в економіці країни та являється джерелом людського ресурсу, що бере активну участь в розробленні стартапів в Україні.

Розвиток винаходів та стартапів є дуже складним та динамічним процесом, який вимушений вміщатись в рамки вимог від світового ринку задля об'єднання інтересів всіх учасників стартап-екосистеми тому що у кожного є своя мета:

- Статапер переслідує мету реалізування свого проекту;
- Бізнес-агенти фондів, що відповідають за інвестиції дотримують курсу вигідно вкласти свої ресурси;
- Держава – бажає щоб новітні підприємства почали приносити дохід у вигляді податків і мали розвиток на території
- Університети бажають мати високі рейтинги щоб отримувати додаткові доходи.

Провівши дослідження стартапів у міжнародному бізнесі з боку можливого просування відчизняних стартапів на світову арену, можемо охарактеризувати пріоритетні напрямки розвитку стартап проектів Асоціації Digital Ukraine на зовнішніх ринках.

Для України вкрай важливо створити дієві механізми інноваційного розвитку, до яких, наприклад, відносять кластери. ІТ-кластери займаються розвитком ІТ-індустрії в місті, об'єднують провідні компанії й партнерів, що працюють в області розробки програмних продуктів і експортного аутсорсингу. Це забезпечить створення більш якісних та конкурентоспроможних ІТ-продуктів й послуг які зацікавлять міжнародних партнерів та привернуть увагу інвесторів. Станом на 2021 рік в Україні

налічувалось близько 22 кластерів у таких містах, як: Київ, Харків, Львів, Дніпро, Одеса, Тернопіль, Конотоп, Суми, Чернігів, Черкаси, Вінниця, Луцьк, Маріуполь, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Коломия, Миколаїв, Херсон, Хмельницький, Чернівці, Сіверськодонецьк, Жовті Води. Наразі точно сказати про перебіг справ та кількість діючих кластерів неможливо, деякі з них були переміщені на захід України, деякі закордон, нажаль є й ті що припинили своє існування зовсім.

Таблиця 2.6.

Кількість компаній та ІТ-спеціалістів Топ5 ІТ-кластерів України.

Назва ІТ Кластеру	Кількість співробітників, зайнятих в ІТ-компаніях	Кількість ІТ-компаній
Київський ІТ Кластер	76,000	1,194
Харківський ІТ Кластер	31,000	500
Львівський ІТ Кластер	25,000	461
Дніпро ІТ Кластер	16,000	378
Одеський ІТ Кластер	10,000	150
Всього:	158,000	

Джерело: створено автором на основі [45]

Топ-5 найактивніших ІТ-кластерів України нараховує 158 тис. фахівців, або 85% від загальної кількості в Україні. Розвиток ІТ кластерів суттєво впливає на загальні результати на можливості країни, а також допомагає незважаючи на війну втримати кваліфікованих робітників, даючи їм змогу працювати закордоном, підтримуючи економіку та іноваційний потенціал батьківщини.

Тому, головною цінністю для ІТ-компаній є люди, наразі одним з найбільших пріоритетів має стати їх кваліфікованість та мінімізація відтоку. Для цього асоціації слід більш плідно співпрацювати з університетами та заохочувати студентів до участі у різного виду навчанні та практики, наприклад, створенні акселераторів при університетах.

Таблиця 2.7.

Топ 3 найкращі світові акселератори при університетах у 2020\2021 рр.

Програма	Партнери-університети	Країна
Aalto Startup Center's Business Generato	Університет Аалто	Фінляндія
imesc	Гентський університет, Антверпенський університет, університет Хассельта та ін.	Нідерланди
Startup Aggieland	Техаський університет А&М, Коледж округу Блінн	США

Джерело: створено автором на основі [45]

Акселератори при університетах дають змогу залучити до співпраці молоде покоління, стимулюючи молодь приймати участі у розвитку країни та формуванні соціального, економічного, технологічного середовища, що сприяє розвитку індустрії інформаційних, комунікаційних та цифрових технологій

У розділі 2.1. ми дійшли висновків, що Великобританія - є однією з найпривабливіших країн для реалізації стартапів, у 2023 році 8 українських стартапів поїдуть на London Tech Week 2023 [45]. London Tech Week — щорічна виставка-фестиваль, що стала культовим місцем зустрічі технологічних лідерів.

Цьогоріч захід планує зібрати 20 000 людей — представників стартапів з десятків країн світу, лідерів думок, політиків та інвесторів.

Тематика проєктів різноманітна — від штучного інтелекту до медичних технологій.

Компанії, які презентуватимуть Україну, відібрані конкурсною комісією в ході пітчінгу проєктів. Детально розглянемо компанії, що беруть участь у заході у табл.2.8.

Таблиця 2.8.

8 українських стартапів поїдуть на London Tech Week 2023

Назва компанії	Тематика проекту
Datrics	інструмент без коду для впровадження ШІ та автоматизації аналітики для Fintech і Blockchain
Finmap	— інструмент управління грошовими потоками для агентств, сервісних компаній, для розробників та проєктних компаній.
Getpin	універсальний інструмент для керування онлайн-присутністю вашого бізнесу незалежно від кількості торгових точок.
Howly	платформа, де люди можуть цілодобово отримати якісні індивідуальні онлайн-консультації від професіоналів різних галузей
MELT WATER CLUB	забезпечує чисту питну воду за допомогою інноваційної технології заморожування.
Reply.io	платформа для залучення продажів, яка використовує штучний інтелект, щоб допомогти командам SDR знаходити потенційних клієнтів
Webitel	пропонує вебплатформу з низьким кодом і мобільні додатки з широким спектром послуг для автоматизації процесів і комунікацій у контакт-центрах.
YouTeam	маркетплейс для формування команд віддалених інженерів у Східній Європі та Латинській Америці.

Джерело: створено автором на основі [44]

Українська делегація потрапить на London Tech Week 2023 завдяки програмі USAID «Конкурентоспроможна економіка України» за сприяння Міністерство цифрової трансформації України у співпраці з Techosystem, European Business Association та Ukrainian Startup Fund. [45]

На цій виставці українські стартапи потенціально зможуть залучити інвестиції. На London Tech Week функціонуватиме Investor Lounge — це спеціальний простір для спілкування інвесторів з найбільших фондів світу із засновниками стартапів.

Тому, важливим напрямком асоціації є також підтримка зв'язків з міжнародними організаціями, співпраця з міжнародними стартап організаціями та участь у заходах, що стосуються іновативних продуктів їх розвитку та інвестуванню. Проведення організаційно – презентаційних заходів

в Україні для покращення обізнаності серед громадян країни, заохочення уряду брати участь у фінансуванні та співпраці, гарно впливатимуть на розвиток іноваційної діяльності.

Отже, з усього вище перерахованого можемо дійти логічного висновку, що Асоціація робить великий внесок в розвиток іноваційної діяльності України та допомагає в напрямку виходу українського ринку на міжнародний, європейський ринок.

Тобто, розуміємо, що пріоритетами її діяльності має бути покращення позиції українського ІТ на сітовому ринку, залучення інвесторів та співпраця з освітніми закладами задля збереження та підвищення кількості кваліфікованих робітників в сфері комп'ютерних технологій.

Висновки до розділу 2.

Отже, ми з'ясували, що стартап є безумовною ознакою сучасного бізнесу, поширення стартапу пояснюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари, послуги та технологічні стандарти світу.

На сьогоднішній день, можемо спостерігати стрімке відвоювання своєї позиції у світовій економіці, адже майже в кожній країні виникають новостворені колективи, які активно просувають свої новітні ідеї або іноваційні товари на світовий ринок товарів та послуг.

Аналізуючи відповідні сектори, можна виділити наступні характеристики світового ринку стартапів.

Ринок досить інтенсивно розвивається і глобалізується, також ми з'ясували, що франчайзинг та венчурний капітал це найвживаніші методи, які користуються попитом в галузі фінансування стартапів.

Для просування на міжнародному ринку, ми обрали ІТ сферу, адже вона є єдиною сферою, яка не зважаючи на війну продовжує свій розвиток, стабільно зростає, про що свідчить її частка в експорті, яка становить майже

половину від усього експорту. Компютерні технології є максимально мобільними, не потребують великих логістичних навантажень, дають змогу залучити до роботи українців не зважаючи на їх місцезнаходження, широковикористовуються у житті кожної людини.

Проаналізували середовища трьох країн, розрахувавши агрегований показник стану бізнес-середовища та дійшли висновків що бізнес-середовище Великобританії є найбільш приабливим для просування іноваційних проектів та співпраця у сфері компютерних технологій.

Дослідили можливі пріорітите роботи асоціації на підставі світового досвіду та з урахування вже існуючих факторів розвитку ІТ діяльності в Україні.

Отже можна зробити висновки, що асоціація виконує дуже важливу роботу для українського ринку підприємств, адже ми та наші вітчизняні стартапи можуть легально та враховуючи всі «підводні камені» європейського законодавства закріпитись на міжнародному ринку, збільшувати кількість співробітників з усіх куточків світу у віддаленній формі та стимулювати збільшення надходжень до державного бюджету за рахунок сплати податків, отриманих з діяльності стартапів. Тому пріорітетом асоціації є розвиток стартап культури, заохочення молоді за рахунок співпраці з начальними закладами, організація заходів які допомагають стартаперам знайти інвесторів та презентувати свій продукт великому колу зацікавлених людей.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, у ході виконання роботи ми дійшли висновку, що для того щоб успішно вийти на іноземний ринок для аналізу необхідно обрати сферу інноваційної діяльності, провести ретельний аналіз та оцінку економічного стану країни та середовища для бізнесу. Тому було розглянуто теоретичні основи та етапи створення стартапів, міжнародний досвід стартап-діяльності, найпоширеніші форми стартапів, розглянуто данні стосовно експорту, досліджено та обрано найпрогресивніший тип стартапів на основні даних асоціації Digital Ukraine. Обрано на підставі аналізу 3 країни для розвитку та масштабування ІТ- стартапів. Проаналізовано ефективність й доцільність виходу на ринки обраних країн країн.

Асоціація займається діяльністю у сфері розвитку ІТ - стартапів. Тому далі ми аналізували світові та національні ІТ проекти. Ринок ІТ- стартапів Україні хоч і не може ще конкурувати з США, але доволі швидко розвивається та забирає на себе найбільшу часту експорту та має позитивний приріст не зважаючи на війна в Україні. Це дає всі підстави, припустити що в майбутньому кількість ІТ-стартапів буде тільки збільшуватись та їх вплив на економіку України буде найбільшим.

Наше підприємство має 4 асортименті Тому для діяльності на іноземному ринку ми обрали сферу яка буде найбільш вигідною та успішною.

Наступним кроком планування впровадження ІТ-стартапів у міжнародного бізнесу було прийняття рішення щодо закордонного ринку для збуту. За допомогою аналізу індексів позицій кожної з країн у поширених рейтингових системах та групуванню їх, ми прийшли до висновку, що за агрегованим показником стану бізнес-середовища країн, найсприятливішим бізнес-середовищем для проведення зовнішньої торгівлі є Великобританія з показником 70.1.

Після вибору закордонного ринку збуту, ми провели ретельне дослідження, для розуміння які пріоритети розвитку Асоціації Digital Ukraine.

Проаналізувавши західний досвід, існуючу базу розвитку інноваційної діяльності в Україні стало зрозуміло, що найбільшими пріоритетами мають бути: освіта, співпраця з навчальними закладами, збільшення кількості освітніх програм за участі Асоціації - це безсумнівно стимулюватиме збільшення кількості стартапів, покращить їх якість, та допоможе покращити обізнаність в IT-сфері серед молоді. Далі, важливими кроками є комунікація та співпраця з міжнародними Асоціаціями, проведення спільних заходів, задля привернення уваги інвесторів, організація заходів з презентації новітніх ідей у сфері комп'ютерних технологій. Збільшення кількості бізнес-інкубаторів, що допоможе молодим стартаперам створити свій проект, знайти команду, отримати більше знань та важливої інформації щодо просування продукту на ринок іншої країни. З огляду на результат дослідження стану бізнес-середовища країн, асоціації слід звернути увагу на розвиток співпраці з Великобританією, створенні спільних проектів та заходів, для стимулювання діяльності та розвитку українських команд, обміну досвідом й тестуванню IT - продуктів.

Таким чином, аналіз стартапів у міжнародному бізнесі на основі діяльності асоціації Digital Ukraine можна вважати продуктивним . В цілому, IT-стартапи мають можливість та відносно невеликий ризик для здійснення виходу на новий ринок, тому при дотриманні рекомендацій та впровадження запропонованих дій, зможе збільшити свої прибутки та активно розвиватись .

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пікуль В. С. Що таке стартап? [Електронний ресурс] / В. С. Пікуль. - URL: http://3222.ua/article/scho_ta-ke_startap.htm.
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. – 2016. – № 9 (171). – С. 215–225.
3. Європейська мережа стартапів URL: <https://europeanstartupnetwork.eu/vision/>
4. Errko Autio. Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU Policy. Report Prepared for EU DG Growth. 2016. URL: https://www.researchgate.net/publication/304659214_Entrepreneurship_Support_in_Europe_Trends_and_Challenges_for_EU_Policy
5. Чернявська О. В. Стартап як об'єкт інвестиційного процесу: сутність та життєвий цикл існування / О. В. Чернявська, Л. В. Гнипа-Черневецька, Ван Чжицеюнь. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2017. – С. 121–123.
6. Терешко Ю. В. Особливості розвитку Інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи / Ю. В. Терешко, Т. М. Тардаскіна, Л. Д. Богатирьова // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 12. - С. 435-443. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_12_53
7. Rainer L. The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company / L. Rainer, L. Malinauskaite, I. Marinova // Problems and Perspectives in Management. – 2014. – Vol. 12. – № 4. – P. 213–220. URL: https://www.businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/template/article/assets/6038/PPM_2014_04cont_Lueg.pdf
8. Електорне наукове фахове видання «Ефективна Економіка» Основні Перешкоди Розвитку Стартапів України Є. С. Палійчук, к. е. н., доцент, ДВНЗ "Ужгородський національний університет", Р. К. Федоров, аспірант, ДВНЗ

"Ужгородський національний університет", м. Ужгород, Україна №11,2021р

URL: <file:///D:/Downloads/Telegram%20Desktop/102.pdf>

9. Global Startup Ecosystem Report 2018 URL:
<https://startupgenome.com/reports/2018/GSER-2018-v1.1.pdf>

10. Global Startup Ecosystem Report 2022 URL:
<https://www.startupblink.com/startupecosystemreport>

11. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості Баб'ячок Р.І., підприємець-інноватор Кульчицький І.І., експерт ГО «Агенція Європейських Інновацій» URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>

12. Стартап як об'єкт інвестиційного процесу: сутність та життєвий цикл існування О. В. Чернявська, доктор економічних наук, професор; Л. В. Гнипа-Черневецька; Ван Чжицзюнь (Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі») URL: <https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/482128>

13. Електронний журнал «Ефективна економіка» інноваційний потенціал українських стартапів на міжнародному ринку № 10, 2017 І. Б. Чичкало-Кондрацька, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та маркетингу. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5792>

14. СУЧАСНІ СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ НА СВІТОВІЙ АРЕНІ URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/28.pdf

15. СТАТУТ АСОЦІАЦІЇ «ДІДЖИТАЛ УКРАЇНА». URL: https://drive.google.com/file/d/1Gr_vEmcs7SlfZfBVLjcu8EKswb0FPet/view.

16. Чоботар С.В. Інноваційний потенціал підприємства / С.В. Чоботар. URL: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm

17. Іванова К. В. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств / К.В. Іванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун.-т. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237.

18. Чичкало-Кондрацька І.Б. Інноваційний розвиток регіональних науково-виробничих систем: [Монографія]. / І.Б. Чичкало-Кондрацька. – Полтава: Полтавський літератор, 2011. – 392 с.

19. Startup Ranking // URL: <http://www.startupranking.com>.

20. Global Entrepreneurship Monitor // URL: <http://www.gemconsortium.org>.

21. Бобрицький Д. 24 успішних українських стартапу, на яких найбільше заробили
URL: http://24tv.ua/24_uspeshnyh_ukrainskih_startapa_na_kotoryh_bolshe_vsego_zarabotali_n603818.

22. Які українські стартапи виживуть 2017 року// URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/392975/yaki-ukrayinski-startapy-vyzhyvut-2018.roku>

23. Українська правда // URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/09/15/218040/>

24. Українська правда // URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/11/28/220712/>

25. Українська правда // URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/12/14/221493/>

26. Українська правда // URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/05/6/211899/>

27. Метод оцінки потенційної аудиторії за вартістю клієнта// URL: <http://helpiks.org/6.9438.html>

28. Berkus D. Basic Berkonomics – soft cover / D. Berkus. – Morrisville, Lulu: Online Self Publishing Book & eBook Company, 2012. – 704

с.

29. Стартапи, які починають без чітких цілей, заробляють більше
URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/411243/startapy-yaki-pochynayut-bez-chitkyh-tsilej-zaroblyayut-bilshe>.

30. Kawasaki G. The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything / Guy Kawasaki. – London: Portfolio, 2015. – 336 с.

31. Nager M. Startup Weekend: How to Take a Company From Concept to Creation in 54 Hours / M. Nager, C. Nelsen, F. Nouyrigat. – New Jersey: Wiley, 2011. – 172 с.

32. Mullins J. The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers' Cash / Mullins J. – New Jersey: Wiley, 2014. – 304 с.

33. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. – Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. – 278 с.

34. Асоціація «IT Ukraine» // URL: <https://itukraine.org.ua/updated-data-it-industry-is-the-only-growing-export-industry-in-ukraine.html>

35. Зелена книга сфера продуктивних іт-компаній та стартапів// URL: file:///D:/Downloads/Telegram%20Desktop/regulation.gov.ua_IT-product-companies-startups_web.pdf

36. ЗАКОН УКРАЇНИ Про ратифікацію Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2021, № 16, ст.145)
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1100-20#Text>

37. Українське національне інформаційне агентство «Укрінформ»
URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3220256-ukrainskij-eksport-do-britanii-u-persomu-kvartali-zris-na-38-posol.html>

38. Український кластерний Альянс — об'єднання організацій України заради розвитку кластерного руху та зростання економіки. Інтеграція

українських кластерів і МСП в індустріальні екосистеми ЄС.04.04.2023

URL:https://www.clusters.org.ua/blog-single/integration-of-uacusters_kosice/

39. Index of Economic Freedom URL: <http://www.heritage.org/index/> (дата звернення: 15.05.2023).

40. KOF Globalisation Index URL: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (дата звернення: 15.05.2023).

41. індекс Global Innovation Index URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report#> (дата звернення: 15.05.2023).

42. Human Development Index URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report#> (дата звернення: 15.05.2023).

43. Економічна правда // URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/01/20/681609/>

44. Асоціація Digital Ukraine URL: <https://digitalua.org/>

Найбільш дружні до стартапів країн світу

Ранг	Країна	Інвестиції в людський капітал	Дослідження та розробки	Підприємницька інфраструктура	Технічна робоча сила	Динаміка політики
1	США	84	88	92	87	84
2	Великобританія	83	87	91	86	83
3	Канада	82	86	90	85	82
4	Ізраїль	81	85	89	84	81
5	Індія	80	84	88	83	80
6	Німеччина	79	83	87	82	79
7	Польща	78	82	86	81	78
8	Малайзія	77	81	85	80	77
9	Швеція	76	80	84	79	76
10	Данія	75	79	83	78	75
11	Швейцарія	74	78	82	77	74
12	Франція	73	77	81	76	73
13	Сінгапур	72	76	80	75	72
14	Австралія	71	75	79	74	71
15	Китай	70	74	78	73	70
16	Естонія	69	73	77	72	69
17	Ірландія	68	72	76	71	68
18	Росія	67	71	75	70	67
19	Південна Корея	66	70	74	69	66
20	Іспанія	65	69	73	68	65
21	Фінляндія	64	68	72	67	64
22	Нідерланди	63	67	71	66	63
23	Японія	62	66	70	65	62

Ранг	Країна	Інвестиції в людський капітал	Дослідження та розробки	Підприємницька інфраструктура	Технічна робоча сила	Динаміка політики
24	Литва	61	65	69	64	61
25	Австрія	60	64	68	63	60
26	Португалія	59	63	67	62	59
27	Італія	58	62	66	61	58
28	Чеська Республіка	57	61	65	60	57
29	Бельгія	56	60	64	59	56
30	Румунія	55	59	63	58	55
31	Об'єднані Арабські Емірати	54	58	62	57	54
32	Греція	53	57	61	56	53
33	Індонезія	52	56	60	55	52
34	Словакія	51	55	59	54	51
35	Норвегія	50	54	58	53	50
36	Латвія	49	53	57	52	49
37	Нова Зеландія	48	52	56	51	48
38	Мальта	47	51	55	50	47
39	Філіппіни	46	50	54	49	46
40	Хорватія	45	49	53	48	45
41	Аргентина	44	48	52	47	44
42	Бразилія	43	47	51	46	43
43	Україна	42	46	50	45	42
44	Південно-Африканська Республіка	41	45	49	44	41
45	Чилі	40	44	48	43	40
46	Туреччина	39	43	47	42	39
47	Мексика	38	42	46	41	38
48	Болгарія	37	41	45	40	37
49	Угорщина	36	40	44	39	36
50	Таїланд	35	39	43	38	35
51	Ісландія	34	38	42	37	34

Ранг	Країна	Інвестиції в людський капітал	Дослідження та розробки	Підприємницька інфраструктура	Технічна робоча сила	Динаміка політики
52	Люксембург	33	37	41	36	33
53	Словенія	32	36	40	35	32
54	Гонконг	31	35	39	34	31
55	Іран	30	34	38	33	30
56	Кіпр	29	33	37	32	29
57	Сербія	28	32	36	31	28
58	Туніс	27	31	35	30	27
59	Кувейт	26	30	34	29	26
60	Саудівська Аравія	25	29	33	28	25
61	Катар	24	28	32	27	24
62	В'єтнам	23	27	31	26	23

