

Р. К. Федоров,
аспірант, ДВНЗ "Ужгородський національний університет", м. Ужгород, Україна
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7399-4761>

DOI: 10.32702/2306-6814.2023.19.111

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

R. Fedorov,
Postgraduate student, Uzhgorod National university, Uzhgorod, Ukraine

FOREIGN EXPERIENCE OF STARTUP DEVELOPMENT

Актуальність теми наукового дослідження зумовлена тим, що сучасна українська економіка є інноваційною за своєю сутністю, тому що ґрунтується на потоці інновацій, експорті та виробництві високотехнологічної продукції з використанням новітніх технологій. Країни, які постійно генерують нові знання та інноваційні ідеї та перетворюють на інноваційні продукти, вважаються найбільш ефективними, відіграють провідну роль у світовому господарстві. Як правило, малий бізнес є більш гнучким, він швидше впроваджує інновації, генерує ідеї. Саме таким видом бізнесу є стартап. У даній статті розглянуто закордонний досвід створення та розвитку стартапів. Досліджено визначення економічної категорії "стартап" різними зарубіжними вченими та зроблено порівняльний аналіз цих дефініцій. Розглянуто рейтинги країн за кількістю стратапів (Startup Ranking). За результатами дослідження зроблено висновки щодо можливості використання в Україні досвіду інших країн у розвитку стартапів.

The relevance of the topic of scientific research is due to the fact that the modern Ukrainian economy is innovative in its essence, because it is based on the flow of innovations, export and production of high-tech products using the latest technologies. Countries that constantly generate new knowledge and innovative ideas and transform them into innovative products are considered the most efficient and play a leading role in the global economy. As a rule, a small business is more flexible, it quickly implements innovations, generates ideas. This is the type of business that a startup is. This article examines the foreign experience of creating and developing startups. The definition of the economic category "startup" by various foreign scientists was studied and a comparative analysis of these definitions was made. The rankings of countries by the number of startups (Startup Ranking) were considered. Based on the results of the research, conclusions were made regarding the possibility of using the experience of other countries in the development of startups in Ukraine.

The scientific research paper examines the foreign experience in the development of startup ecosystems. The definitions of scientists of the concepts "startup" and "ecosystem of startups" are given. The importance of the development of the startup ecosystem for Ukraine and possible ways to find better solutions to strengthen such development are identified. Factors of internal influence on the startup ecosystem are analyzed, which include cultural (general business culture, history of successful business creation), social (human talent, investment capital, social networks, and mentors) and material, which has a specific geographical location

(government agencies, universities, service companies, physical infrastructure, and open local markets). The structural components of the startup ecosystem are analyzed, their role in the functioning of the system and interconnections are revealed. The focus of the analysis was the structural elements of the startups ecosystem in these countries and their impact on the overall result. Statistics on venture capital flows, accelerators, and the total number of startups in leading European countries are analyzed. The main factors of successful functioning of the ecosystem of startups are revealed and the experience of foreign startup ecosystems are systematized. The Ukrainian ecosystem of startups was analyzed, their structural components and significant shortcomings that hinder its development are described. Weaknesses of the Ukrainian ecosystem of startups include lack of state support, insufficient funding, including due to international capital, underdeveloped infrastructure to support startups, lack of expertise and experience, the unfavorable investment climate and weak international ties. Possibilities and expediency of dissemination of foreign experience in the development of the Ukrainian ecosystem of startups is substantiated.

*Ключові слова: стартап, мале підприємництво, інновації, екосистема.
Key words: startup, small business, innovation, ecosystem.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Виникнення "економіки, що базується на знаннях", створило передумови для появи нового типу активного підприємця, який застосовує нові технології у своїй діяльності, інновації та новітні досягнення науки та одночасно із економічними інструментами комерціалізує їх. Аналіз змін, що відбулися за останні 100 років, дає змогу прослідкувати, що у 19—20-му столітті відомими підприємцями були власники металургійної, нафтової, залізничної та автомобільної промисловості, у 2018—2023 роках відомі підприємці створюють свої прибутки на пропозиції гаджетів та комп'ютерних розваг, інформації, комунікації. Тому прагнучи створити успішний та швидко зростаючий бізнес потрібно створити стартап (Start-up).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Тематику становлення та розвитку стартапів обговорюють та досліджують не лише вчені-економісти, але також й підприємці, інвестори та самі стартапери, які досягли успіху і хочуть поділитись певним досвідом у

цих питаннях. Окремі аспекти даної проблематики досліджують: Петер Тіл та Блейк Мастерс [1], Ренд Фішкін [2], Касич А. та Джура А. [3], Жирко Н.С., Зубик Ю.М. [4]. Питання тенденцій розвитку та ризиків, що пов'язані із стартапами вивчають Н.Т. Рудь, Б.В. Богатко [5], а проблеми розвитку стартапів А.Любич та А.Завадська [6]. Розвиток економічної сфери в Україні взаємопов'язаний із розвитком економіки в цілому, який у свою чергу впливає на умови створення та функціонування стартапів. Тому вивчення закордонного досвіду з метою втілення деяких аспектів у практику створення стартапів є актуальним і потребує подальшого дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Основною ціллю статті є розкриття сутності економічної категорії "стартап" закордонними авторами та виявлення особливостей створення та функціонування стартапів в інших країнах, подання рекомендацій щодо впровадження деяких механізмів у роботу українських стартапів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Термін "стартап" вперше використали Forbes у серпні 1976 року і Business Week у вересні 1977 року для визначення сутності компаній з короткою історією

діяльності. Це економічне поняття закріпилося в 1990-ті роки і широко розповсюдилось під час бульбашки доткомів.

Творець методики розвитку клієнтів американський підприємець Стів Бланк [8] визначив стартапи як тимчасові структури, що існують для пошуку бізнес-моделі.

Автор книги "Ощадливий стартап" Ерік Ріс [9] зазначає, що стартапом може бути названа організація, що створює новий продукт або послугу в умовах високої невизначеності.

Співзасновник PayPal, перший інвестор Facebook, автор книги "Від нуля до одиниці", Пітер Тіль [1] вважає швидке зростання головною характеристикою стартапів (4—7 % на тиждень за ключовим показником).

Під терміном "стартап" розуміють нові інформаційні проекти, створені з розрахунком на швидкий їх ріст і високу капіталізацію; також розуміють й компанію, засновану для пошуку відтворюваної та масштабованої бізнес-моделі. Однак у відповідності із критеріями Європейської комісії, усілякий бізнес може називатися стартапом ще й за третьої умови окрім інновації та масштабованості — це відносна "молодість" справи — до десяти років [10].

Згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів у 2023 році, складеним сервісом Startup Ranking (табл. 1), п'ятірку найкращих очолює США з кількістю стартапів 75 566 одиниць. До складу цієї групи входять Індія (15620 одиниць), Великобританія (6898 одиниць), Канада (3741 одиниця) та Австрія (2689 одиниць).

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про те, що лідером у створенні стартапів є США і буде доцільно дослідити досвід американських стартапів із подільшим виділенням механізмів функціонування, які можна впровадити в Україні.

У 2023 році у США існує понад 50 000 венчурних стартапів, і лише найменша частка з них коли-небудь досягне оцінки в мільярд доларів. Уже дев'ятий рік поспіль Forbes об'єднується з TrueBridge Capital Partners, щоб знайти 25 компаній, які, швидше за все, подолають цю позначку. Наш послужний список чудовий: із 200 випускників списку 120 стали єдинорогами, включаючи DoorDash, Benchling, Duolingo та Rippling; ще 27 було придбано, а три вийшли на біржу менш ніж за 1 мільярд доларів. Лише п'ять вибухнули або припинили роботу, хоча принаймні 21 наш випускник, чиї кошти раніше перевищували 1 мільярд доларів, тепер коштують менше. З огляду на банківські проблеми, звільнення, стримані інвестори та стислі оцінки, цей рік був важким для вибору переможців. Але з понад 200 номінацій ми вважаємо, що ці 5 мають найкращі шанси стати зірками.

Apprentice

Засновники: Александра Баттке, Гарі Піньята, Анджело Стракватаніо.

Залучений капітал: 207 мільйонів доларів.

Орієнтовний дохід у 2022 році: 25 мільйонів доларів

Провідні інвестори: Alkeon Capital, Iconiq, Insight Partners, Pritzker Group, Silverton Partners

Виробництво ліків досить складне без міцного контролю над процесом. Саме для цього розроблено програмне забезпечення Apprentice. 37-річний Стракватаніо та його співзасновники заснували компанію в

Таблиця 1. Рейтинг країн за кількістю стартапів у 2023 році, од.

	Країна	Стартапи
1.	США	75 566
2.	Індія	15 620
3.	Великобританія	6 898
4.	Канада	3741
5.	Австрія	2689
6.	Індонезія	2496
7.	Німеччина	2407
8.	Франція	1618
9.	Іспанія	1462
10.	Бразилія	1177
11.	Сінгапур	1139
12.	Нідерланди	1088
13.	Об'єднані Арабські Емірати	1019
14.	Ізраїль	985
15.	Італія	956
16.	Швейцарія	799
17.	Нігерія	793
18.	Швеція	725
19.	Перу	698
20.	Росія	652
21.	Китай	644
22.	Єгипет	627
23.	Японія	608
24.	Бельгія	603
25.	Туреччина	572
26.	Мексика	548
27.	Колумбія	527
28.	Польща	513
29.	Південно-Африканська Республіка	486
30.	Фінляндія	471
31.	Ірландія	466
32.	Аргентина	448
33.	Данія	430
34.	Шрі-Ланка	408
35.	САР Гонконг, Китай	401
36.	Португалія	392
37.	Чилі	383
38.	Пакистан	370
39.	Україна	367

Джерело: складено за даними джерела [7].

Джерсі-Сіті, штат Нью-Джерсі, у 2014 році, і вона набула популярності під час пандемії, коли стало очевидною важливість прискорення виробництва вакцин.

Bobbie

Засновники: Сара Харді, Лаура Моді (генеральний директор)

Залучений капітал: 142 мільйони доларів

Орієнтовний дохід у 2022 році: 84 мільйони доларів
Провідні інвестори: Park West Asset Management, PowerPlant Partners, VMG Partners

Минулорічний дефіцит сухої дитячої суміші по всій країні дав новачку Bobbie, заснованому в 2018 році 38-річним Моді та 43-річним Харді, шанс відкусити невелику частку ринку від домінуючих транснаціональних корпорацій Abbott Nutrition, Reckitt Benckiser і Nestle. Боббі (названа на честь того, як донька Моді вимовляла слово "пляшка") застосувала новий підхід, вирішивши постачати молочну суміш лише існуючим клієнтам.

Carphace

Засновники: Луїс Басагоїті, Мігель Фернандес (генеральний директор), Пшемек Готфрід, Ігнасіо Морено
Залучений капітал: 110 мільйонів доларів

Орієнтовний дохід у 2022 році: 30 мільйонів доларів

Провідні інвестори: 01 Advisors, Bling Capital, SciFiVC, QED

Для стартапів програмного забезпечення, які з будь-якої причини шукають альтернативи венчурному фінансуванню, Carphace тут. 32-річний Фернандес, іммігрант з Іспанії, каже, що нью-йоркська компанія спрямувала понад 2 мільярди доларів у понад 4000 підприємств. Це включає понад 100 мільйонів доларів фінансування стартапів, що належать жінкам і меншинам, за останні два роки.

Chapter

Засновники: Кобі Блуменфельд-Ганц (генеральний директор), Корі Мецман, Вівек Рамасвами

Залучений капітал: 61 мільйон доларів

Орієнтовний дохід у 2022 році: 15 мільйонів доларів

Провідні інвестори: Addition, Maverick Ventures, Narya, Susa Ventures

Люди похилого віку, які стикаються з жахливою тривожною планією Medicare, мають нарадника в Chapter, заснованому в 2020 році та керованому ветераном Palantir Блуменфельдом-Ганцом, 33 роки. Chapter використовує підхід, що нагадує сватів — він шукає у власній гігантській базі даних усіх доступних варіантів медичного страхування. і пропонує найкращий варіант для кожного клієнта.

Cleo

Засновник: Барні Хассі-Єо (генеральний директор)
Залучений капітал: 137 мільйонів доларів

Орієнтовний дохід у 2022 році: 31 мільйон доларів

Провідні інвестори: Balderton Capital, EQT Ventures, LocalGlobe, Sofina

Клео наймає штат із десяти коміків, які допомагають посипати ложками цукру іноді гіркі ліки особистого фінансового планування. П'ять мільйонів американців, середній вік яких 25 років, використовують чат-бота, щоб допомогти відстежувати свої витрати, накопичувати кредити, планувати заощадження — і розкрити будь-який гумор, який може ховатися в тверезій правді про їхній борг за студентську позику.

Успіх стартапу залежить не лише від внутрішньої політики та фінансування; насправді це також залежить від регіону, де ви хочете створити свій стартап. Деякі експерти кажуть, що Європа є кращим регіоном для стартапів, а деякі кажуть, що Сполучені Штати більше підходять для стартапів.

Перш ніж зробити певні висновки, нам потрібно зрозуміти ринок екосистем стартапів США та Європи, оскільки

вони дуже відрізняються одна від одної. Успішна компанія в Європі може не досягти такого ж рівня успіху в США. Європейський ринок стартапів перебуває на підйомі, але коли мова заходить про інвестиції та впровадження останніх інновацій, США виходять на перше місце. Ми виділимо вісім ключових відмінностей між екосистемами стартапів США та Європи.

8 відмінностей між екосистемами стартапів Європи та США.

1. У США набагато простіше отримати фінансування.

2. Європейська екосистема стартапів менша, а ринок невеликий.

3. У США більше інтелектуального капіталу.

4. У Європі бракує менторства.

5. Різниця підприємницького ставлення.

6. Американські стартапи більше зосереджені на зростанні.

7. Європейські стартапи більше зосереджуються на доходах.

8. Американські стартапи надають опції на акції своїм працівникам.

Розглянемо докладніше вищевказані пункти.

1. У США набагато простіше отримати фінансування. (Вирішальним моментом для будь-якого стартапу — це збір грошей для стартапу. Оскільки в США більше компаній венчурного капіталу та індивідуальних інвесторів-ангелів, залучити фінансування легше, ніж у Європі. У Європі більшість стартапів борються з обмеженими коштами, особливо на стадії зростання (початкова стадія).

2. Європейська екосистема стартапів менша, а ринок невеликий. (Європейський ринок розділений на багато культур і мов. Це означає, що для будь-якого стартапу існує необхідність перекладати продукти кількома мовами та налагоджувати партнерство в різних країнах із самого початку. Однак фрагментований ринок має переваги. По-перше, європейські стартапи вчаться виходити на нові ринки раніше, ніж американські. По-друге, європейські стартапи вчаться долати кожен ринок крок за кроком, тоді як багато американських стартапів атакують одночасно на всіх фронтах. І це не завжди працює.)

3. У США більше інтелектуального капіталу. (одним із важливих факторів, які впливають на успіх стартапу, може бути близькість університету в регіоні. Це місце, де є концентрація інтелектуального капіталу та високий рівень спонсорів, які готові йти на ризик, фінансуючи різні стартапи. Згідно досліджень до десятки найкращих університетів увійшли шість із США та чотири з Європи (три з Великої Британії та один зі Швейцарії). Наявність такого великого університету може стати каталізатором, а в Європі це рідше).

4. Відсутність менторства в Європі. (Що стосується наставництва, то в Європі його бракує, але в Європі безперечно є місце для вдосконалення процесу презентації. Крім того, існує потреба в інфраструктурі, яка допомогатиме та підтримуватиме стартапи через інвесторів-ангелів. Американські стартапи набагато більше схильні до наставників, ніж європейські. Експерти вважають, що найближчими роками менторство в Європі покращиться).

5. Різниця підприємницького ставлення. (вчені вважають, що американці більш підприємливі, більш амбітні та менше бояться ризику. Проблема Європи полягає не в тому, що їм бракує сміливості, а в тому, що їм бракує прикладів. Навіть у США найуспішніші засновники стартапів часто є технічними людьми, які досить боязко ставляться до ідеї створення власного стартапу.

6. Американські стартапи більше зосереджені на зростанні. (Ринок США величезний, і там жорстка конкуренція. Тому вплив стартапу на ринок США є величезним. Оскільки зростання та тяга є основними факторами для американських стартапів, вони, як правило, запускаються з бумом і продовжують своє зростання за допомогою венчурних капіталовкладачів, поки можуть. Однак у такий спосіб грошовий потік затримується, доки не буде створено велику базу користувачів або не закінчаться кошти. Велика сума грошей вкладається в бізнес-ідеї, які можуть провалитися через брак доходу).

7. Європейські стартапи більше зосереджуються на доходах. (Європейські стартапи мають менше доступного фінансування на пізніх стадіях, ніж американські, і їм потрібно генерувати дохід на ранній стадії, щоб зберегти стартапи. Крім того, європейські стартапи не в змозі витратити величезні кошти на розвиток. Отримання прибутку — єдиний спосіб довести концепцію та показати, що бізнес створює те, за що люди будуть платити. Як наслідок, європейські засновники часто користуються більшою автономією та меншим розмиванням капіталу.

8. Американські стартапи надають опціони на акції своїм працівникам. (Згідно з дослідженням, працівники США володіють 20 відсотками стартапів на пізній стадії, тоді як у Європі цей відсоток скоротився вдвічі. Дослідження також показало, що понад 60 відсотків опціонів на акції зберігаються для керівного персоналу в Європі. У США дві третини опціонів на акції зарезервовано для працівників поза межами виконавчої бульбашки. Акції дають можливість отримати гроші поза зарплатою співробітників. Європейці більше схильні віддавати перевагу негайним коштам, таким як вищі зарплати, замість опціонів на акції. Однією з причин цього є те, що акції мають певний рівень ризику. Інша причина полягає в тому, що компанії та працівники).

Підтвердженням факту першості американських стартапів є рисунок 1. Найцінніші стартапи світу. У переліку стартапів, у які вкладено найбільші суми інвестицій, 7 одиниць, що створені у США (Stripe, SpaceX, Instacart, UiPath, Epic Games, Databricks, Rivian). Можна зробити висновок, що стратегії створення і розвитку стартапів за американським зразком мають позитивні результати і можуть використані як приклад для створення вітчизняних проектів.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Хоча найбільша кількість найцінніших стартапів базується у США, Латинська Америка та Карибський ба-

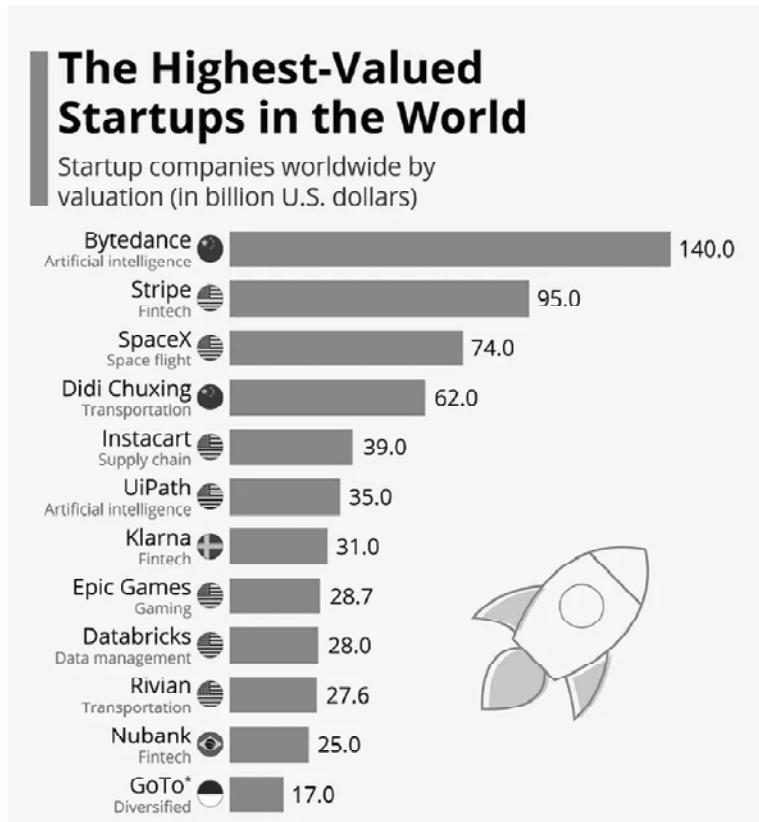


Рис. 1. Найцінніші стартапи світу

Джерело: [10, с. 26].

сейн сьогодні є найбільш активним регіоном розвитку стартапів. Біля третини населення Еквадору приймає участь у створенні бізнесу, порівняно з 13% у США. Ліван, В'єтнам та Естонія також мають високий рівень розвитку стартапів на ранніх стадіях.

Для розвитку українських стартапів необхідна відкорогована державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування. Ці реформи мають проводитися за наступними напрямками:

1. створення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;
2. створення підготовки менеджерів інновацій;
3. підтримка гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;
4. вдосконалення механізму утворення та використання коштів венчурного фонду;
5. розробка методології оцінки ринкового прогнозування комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів
6. розробка нормативно-правової бази, щодо правових відносин у сфері інвестування в інновації;
7. спрощення допуску на український ринок іноземного капіталу;
8. розробка системи гарантій та страхування інвестицій.

Корупція, невідповідно розроблені нормативно-правові акти, відсутність ефективного верховенства права, повільний темп реалізації реформ та часті зміни в уряді та політиці — це створює значну перешкоду для бізнесу, заважає ефективному співробітництву українського уряду та економічних структур, служить бар'єром для інновацій, іноземних інвестицій та торгівлі.

Подальші наукові розробки і дослідження плануються у сфері пошуку шляхів подолання перешкод функціонування стартапів та використання іноземного досвіду у сферах інноваційного бізнесу.

Література:

1. Peter Thiel, Blake Masters. (2014) Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future. URL : <https://oceanofpdf.com/authors/peter-thiel/pdf-epub-zero-to-one-notes-on-startups-or-how-to-build-the-future-download-538137> (дата звернення 15.09.2023)
2. Rand Fishkin (2018) Lost and Founder: A Painfully Honest Field Guide to the Startup World Hardcover — Penguin Publishing Group Illustrated, April 24, 2018.-320 p. (дата звернення 15.09.2023)
3. Kasych, Alla & Dzhura, A.. (2019). STARTUPS AS A FORM OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY: CONCEPT, MEANING, FOREIGN EXPERIENCE. Investytsiyi: praktyka ta dosvid. URL : https://www.researchgate.net/publication/330834782_STARTUPS_AS_A_FORM_OF_ENTREPRENEURIAL_ACTIVITY_CONCEPT_MEANING_FOREIGN_EXPERIENCE. (дата звернення 15.09.2023).
4. Жирко Н.С., Зубик Ю.М. БІЗНЕС — МОДЕЛЮВАННЯ СТАРТАП ПРОЕКТІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД. URL : <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/534>. (дата звернення 16.09.2023).
5. Рудь Н.Т., Богатко Б.В. (2021). СТАРТАПИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА РИЗИКИ. Економічний форум. 2. С. 46—54. URL : https://www.researchgate.net/publication/352357127_STARTAPI_TENDENCII_ROZVITKU_TA_RIZIKI. (дата звернення 16.09.2023).
6. Liubchych, Anna & Zavadska, Anhelina. (2022). Problems of startup development in the early stages of the innovation process: national, foreign and international legal aspects. Law and innovative society. 34-42. URL : https://www.researchgate.net/publication/366222889_Problems_of_startup_development_in_the_early_stages_of_the_innovation_process-national_foreign_and_international_legal_aspects. (дата звернення 16.09.2023).
7. Рейтинг стартапів країн . Startup Ranking. Countries Ranking , URL : <https://www.startupranking.com/countries>. (дата звернення 17.09.2023).
8. Бланк С. Стартап: Настольная книга основателя / Стив Бланк, Боб Дорф; Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
9. Eric Ries. (2017) The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. Crown, 17 Oct. 2017, — 336 p.
10. Global startup ecosystem report. URL : <https://startupgenome.com/reports>. (дата звернення 17.09.2023).

References:

1. Thiel, P. and Masters, B. (2014), "Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future", available at: <https://oceanofpdf.com/authors/peter-thiel/pdf-epub-zero-to-one-notes-on-startups-or-how-to-build-the-future-download-538137> (Accessed 15.09.2023).
2. Fishkin, R. (2018), Lost and Founder: A Painfully Honest Field Guide to the Startup World Hardcover, Penguin Publishing Group Illustrated, London, UK.

3. Kasych, A. and Dzhura, A.. (2019), "Startups as a form of entrepreneurial activity: concept, meaning, foreign experience", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, available at: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6476&i=3> (Accessed 15.09.2023).

4. Zhyrko, N.S. and Zubyk, Yu.M. (2019), "BUSINESS — Modeling startup projects: foreign experience", available at: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/12/534>. (Accessed 16.09.2023).

5. Rud', N.T. and Bohatko, B.V. (2021), "Startups: development trends and risks", Ekonomichnyj forum, vol. 2, pp. 46—54, available at: https://www.researchgate.net/publication/352357127_STARTAPI_TENDENCII_ROZVITKU_TA_RIZIKI. (Accessed 16.09.2023).

6. Liubchych, A. and Zavadska, A. (2022), "Problems of startup development in the early stages of the innovation process: national, foreign and international legal aspects", Law and innovative society, vol. 34—42, available at: https://www.researchgate.net/publication/366222889_Problems_of_startup_development_in_the_early_stages_of_the_innovation_process-national_foreign_and_international_legal_aspects. (Accessed 16.09.2023).

7. Startup Ranking (2023), "Countries Ranking", available at: <https://www.startupranking.com/countries>. (Accessed 17.09.2023).

8. Blank, S. and Dorf, B. (2013), Startup: Nastol'naia knyha osnovatelia [Startup: The Founder's Handbook], Al'pyna Pablysher, Moscow, Russia.

9. Ries, E. (2017), "The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses", Crown, 17 Oct.

10. Startup Genome (2023), "Global startup ecosystem report", available at: <https://startupgenome.com/reports>. (Accessed 17.09.2023).

Стаття надійшла до редакції 17.09.2023 р.

<https://nayka.com.ua>

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

viber: +38 050 3820663