

4. Ілляшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями / С.Н. Ілляшенко // Маркетинг и менеджмент инноваций. — 2014. — № 2. — С. 54–59.

References

1. Iliashenko, S.N., & Shipulina, Yu.S. (2016). The intellectual capital and corporate culture in innovative society: aspects at the level of the region. Ukraine and its regions on a way to innovative society. V.I. Dubnitskii, I.P. Buleev (Ed.); NAN Ukraine. In-t ekonomiki promyshlennosti; Donetskii ekonomikohumanitarnyi institut; Akademiia ekonomicheskikh nauk Ukrainy. (Vols. 1-4; Vol. 1). Donetsk: YuhoVostok [in Ukrainian]
2. Halligan, B., & Shah, Dh. (2015). Inbound Marketing: Get Found Using Google, Social Media, and Blogs. (N. Konevskaia, Trans). Moscow: Dialektika. [in Russian].
3. Ansoff, I. (2016). Strategic management. L.I. Evenko (Ed.). Moscow: Ekonomika. [in Russian].
4. Iliashenko, S.N. (2014). Primenenie metodov i instrumentov marketinha v upravlenii znaniiami [Application of methods and instruments of marketing in management of knowledge]. Marketinh i menedzhment innovatsii — Marketing and Management of Innovations, 2, 7–9 [in Russian].

Стаття надійшла 29.06.2018

УДК 338

DOI:10.33111/vz_kneu.19.18.01.06.040.046

Го Чин Фей

Кандидат технічних наук, старший викладач
Міжнародна школа бізнесу ім. Азман Хашима,
Технологический университет Малайзии
81310 UTM, Джохор-Бару, Джохор, Малайзія
e-mail: gcfei@utm.my
ORCID: 0000-0003-3193-7122

Мохамед Айюб бін Хасан,

Доктор, старший викладач,
Технологический университет Малайзии
81310 Джохор-Бару, Джохор, Малайзія
електронна пошта: ayuub@utm.my
ORCID: 0000-0001-9879-8708

Бортнікова Людмила П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
проспект Перемоги, 54/1, Київ, Україна
e-mail: lpb.kneu@gmail.com
ORCID: 0000-0002-5895-5745

ВИЗНАЧЕННЯ СТАРТАПІВ ЯК РІЗНОВИДУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Goh Chin Fei

Ph.D., Senior Lecturer
Azman Hashim International Business School,
Universiti Teknologi Malaysia
81310 UTM, Johor Bahru, Johor, Malaysia
e-mail: gcfei@utm.my
ORCID: 0000-0003-3193-7122

Mohamed Ayyub Bin Hassan,
Dr., Senior Lecturer,
Universiti Teknologi Malaysia,
81310 Johor Bahru, Johor, Malaysia
email: ayyub@utm.my
ORCID: 0000-0001-9879-8708

Bortnikova Liydmila
Associate professor of Economics Department
KNEU named after Vadym Hetman
Peremohy avenue, 54/1, Kyiv, Ukraine
e-mail: lpb.kneu@gmail.com
ORCID: 0000-0002-5895-5745

IDENTIFICATION OF STARTUPS AS A KIND OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Анотація. В широкому розумінні стартап — це фірма, яка перебуває на першій стадії свого життєвого циклу. Проте на практиці закріпилося уявлення про «стартап-проекти», коли нове підприємство створюється для реалізації певної технологічної інновації для виробництва певної продукції. Дуже популярним у публіцистичній літературі є ототожнення молодих підприємств з новаторами. Ми вважаємо таке визначення занадто вузьким. Багато інновацій і без того впроваджується в рамках існуючих підприємств, і часто в великих корпораціях. Ключовими критеріями визначення стартапів, на наш погляд, мають бути не тільки інноваційний характер, а часові рамки та потенціал зростання. На практиці бізнес може функціонувати без реєстрації, наприклад, у рамках корпорації. Стартап виникає ще до моменту реєстрації бізнесу, а саме коли ідея оформлюється в бізнес-план. Враховуючи зацікавленість НБУ в адекватній оцінці кредитного ризику позичальників банками, доречно було б центральному банку деталізувати статистику дефолтів у розрізі строку життя суб'єктів господарювання. У загальному розумінні стартап — це фірма, яка перебуває на першій стадії свого життєвого циклу. Проте на практиці закріпилося уявлення про «стартап-проекти», коли нове підприємство створюється для реалізації певної технологічної інновації для виробництва певної продукції. Ключовими критеріями визначення стартапів, мають бути не інноваційний характер, а часові рамки та потенціал зростання. Важливішим є не часовий параметр (як давно була створена компанія або коли саме розпочалася її діяльність), а характер операцій бізнесу. Тому ми пропонуємо розмежовувати початкові підприємства та технологічні стартапи, уникати ототожнення стартового бізнесу та малого підприємництва.

Ключові слова: кредитування, фінансування, малі та середні підприємства, інновації, державна політика, підприємництво.

Abstract. In the broadest sense, a startup is a firm that is in the first stage of its life cycle. However, in practice, the concept of «start-ups» is treated widely as newly established, when a new enterprise is created for the implementation of certain technological innovations for the production of certain products. Very popular in journalistic literature is the identification of young enterprises with innovators. We consider this definition to be too narrow. Many innovations are already being implemented within the existing companies, and often in large corporations. In our view, key criteria for determining startups should be not only innovative, but also timeframes and growth potential. In practice, business can operate without registration, for example, within the corporation. Startup occurs even before business registration, especially when the idea is made into a business plan. Given the central banks's interest in adequately assessing the credit risk of borrowers by banks, it would be appropriate for this agency to elaborate default statistics in terms of life of businesses. In the general sense, a startup is a company that is in the first stage of its life cycle. However, in practice, the concept of 'start-up' has become firmly established, when a new enterprise is created for the implementation of

certain technological innovations for the production of certain products. The primary criteria for defining startups should not be innovative, but timeframes and growth potential, where the time parameter (how long was the company established or when it started its activities) should not be treated as crucial criteria, but the nature of business operations. Therefore, we propose to distinguish between formal start-ups and technology start-ups, do not confuse start-ups and small businesses.

Key words: lending, financing, small and medium enterprises, innovations, state policy, entrepreneurship.

JEL classification: D 21, O 16, M 13

Постановка проблеми. Будь-який бізнес починається з ідеї, мрії, які втілює підприємець, і таку ініціативу має підтримати держава, оскільки в результаті створюється додана вартість і додаткові робочі місця, формується «середній прошарок» суспільства. В економічній літературі в Україні відсутнє нормативне визначення початкового бізнесу, або стартапів. Дуже часто це поняття без єдиного тлумачення використовується в дискусіях щодо інноваційного потенціалу та розвитку підприємницької активності, але сторони вкладають різне розуміння.

Аналіз досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці неостатню увагу приділяють чіткому визначенню статусу початкового бізнесу, зосереджуючись на загальних питаннях підтримки малого бізнесу. У світі близько 90 % стартових проєктів завершується закриттям через помилки у виборі рішень з технологій і суб'єктивні фактори. Така картина характерна навіть для економік з розвинутою інфраструктурою підтримки інновацій. У ході дослідження причин банкрутства вітчизняні вчені не приділяють уваги кореляції між стадією розвитку та імовірністю краху бізнесу [1; 2; 4]. У значній мірі ми пов'язуємо це з відсутністю статистичних даних. На жаль, експерти, які досліджують малий і середній бізнес, не піднімають питання про моніторинг рівня банкрутств суб'єктів господарювання на регулярній основі.

Методика дослідження. У процесі дослідження були використані як загальнонаукові, так і спеціальні методи, серед яких: метод логічного й історичного аналізу, статистичного та порівняльного аналізу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Державна статистика не збирає інформацію про започаткування бізнесу на регулярній основі, а зацікавлені відомства та наукові заклади не проводять обстеження підприємців за галузями та регіонами. На жаль, в Україні відсутня регулярна статистика банкрутства підприємств за роками їх заснування. Коректне визначення стартапів як об'єкту державної підтримки вимагає закріплення в нормативно-правових актах і держаних програмах розвитку бізнесу. На фазі започаткування бізнесу підприємці зазнають труднощів не тільки із виходом і закріпленням на ринку, але з доступом до фінансування.

Метою статті є визначення специфіки підприємництва на стадії виникнення, що дозволить удосконалити статистику діяльності підприємств та сфокусувати державну політику розвитку підприємництва. Завдання полягає у порівнянні різних тлумачень і виділення самих важливих критеріїв.

Виклад основного матеріалу. Статистика діяльності підприємств в Україні показує позитивну тенденцію до зростання частки прибуткових малих і середніх підприємств, однак в цілому малий бізнес веде збиткову діяльність (табл. 1).

Таблиця 1

ПОРІВНЯННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СЕРЕДНІХ І МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ, млн грн

Роки	Середні підприємства		Малі підприємства	
	фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості	фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості
2010	41581,7	63,4	-15647,1	58,6
2011	31090,8	66,3	-5057,3	65,0
2012	47742,0	66,2	-9254,0	64,4
2013	8390,1	65,0	-25057,9	66,0
2014	-199180,3	62,6	-175262,4	66,5
2015	-91161,8	71,1	-111906,0	73,9
2016	32816,5	76,1	-24151,4	73,3

Джерело: Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» [3].

На наш погляд, Держстат закликає надавати зацікавленим міністерствам звіти про банкрутство підприємств за строками їх існування, оскільки при реєстрації банкрутства відома дата заснування. Для порівняння, в США міністерство праці систематично відслідковує підприємницьку активність, яка напругу пов'язана із зайнятістю, відзначається рівень виживання підприємств на основі року заснування [7]. Враховуючи зацікавленість НБУ в адекватній оцінці кредитного ризику позичальників банками, доречно було б центральному банку деталізувати статистику дефолтів у розрізі строку життя суб'єктів господарювання. Опитування підприємств, на наш погляд, буде неефективним способом збирання інформації для визначення фактору віку бізнесу, оскільки буде охоплювати лише вибірку діючих суб'єктів господарювання.

У спеціальній літературі існує багато визначень початкового підприємництва. Слово «стартап» прийшло з англійської (start-up), як і слово «бізнес». «Стартапи є новоствореними, швидко зростаючими підприємствами, які знаходяться у процесі розробки своїх продуктів або послуг. Такі компанії можуть бути в особі приватних підприємців, товариств або організацій, що мають модель, яка може бути швидко розширена у масштабах. Стартапи характеризуються змінами в плані продуктів, моделей або чисельності персоналу. Стартап — це не бізнес у технічному плані, а те, що перебуває у стадії еволюції у бізнес» [6].

Схоже визначення наводиться в настановах для підприємців-початківців, підготовлених за участю експертів Єврокомісії: «Стартап-компанія — венчурне підприємство, яке як правило є новоствореним, швидкозростаючим бізнесом, який націлений на закріплення на ринку завдяки життєздатній моделі бізнесу навколо інноваційного продукту, послуги або платформи. Стартап — це зазвичай компанія у формі малого бізнесу, партнерства або організації, призначена для ефективної розробки реалізації бізнес-моделі, яка масштабується. Стартап-компанії взагалі працюють з дуже обмеженими ресурсами для знаходження тиражованої та масштабованої моделі бізнесу у глобальний бізнес. Стартап-

компанії можуть набувати різних форм і розмірів, але важливим є формування команди співзасновників для забезпечення ключових умінь, ноу-хау, фінансових ресурсів та інших елементів для проведення досліджень на цільовому ринку. Як правило, стартап починається з розробки конкурентного, життєздатного продукту, прототипу, для випробування, оцінки і розвитку нових ідей або концепції бізнесу. Крім того, засновники стартапів проводять дослідження для поглиблення свого розуміння ідей, технологій або концепції бізнесу та свого комерційного потенціалу» [10].

В загальному розумінні стартап — це фірма, яка перебуває на першій стадії свого життєвого циклу. Проте на практиці закріпилося уявлення про «стартап-проекти», коли нове підприємство створюється для реалізації певної технологічної інновації для виробництва певної продукції. Дуже популярним у публіцистичній літературі є ототожнення молодих підприємств з новаторами. Однак це не завжди так. Ми вважаємо таке визначення занадто вузьким. Багато інновацій і без того впроваджується в рамках існуючих підприємств, і часто в великих корпораціях. Ключовими критеріями визначення стартапів, на наш погляд, мають бути не інноваційний характер, а часові рамки та потенціал зростання.

Швидкість проходження першої фази, на наш погляд, залежить від таких факторів:

- (а) середовища для бізнесу, включаючи підтримка державою, доступ до фінансових ресурсів;

- (б) специфіка конкретної галузі та технологій виробництва, в т.ч. інноваційний характер, швидкість повернення інвестицій, ризику збуту;

- (б) суб'єктивних факторів (керівників, власників, ключових працівників).

Упродовж періоду становлення бізнесу зберігається дуже висока імовірність виходу фірми з ринку через невдачі, викликані, зокрема, прорахунками підприємця у розробці продукту чи послуги, неприйнятної для ринку. Значна небезпека чекає молоді підприємства мають слабку життєздатність без додаткового фінансування з різних джерел, коли збитковість або майже нульова рентабельність поєднується з великими стартовими витратами.

Потребує чіткішого визначення, з якого моменту суб'єкт підприємництва буде прийнятним для державних програм допомоги бізнесу: з моменту рішення індивіда про створення власного бізнесу, дати реєстрації або початку господарської діяльності. Наприклад, безробітна, але працездатна людина має бажання відкрити свій бізнес. Для цього необхідний стартовий капітал, але важливо все прорахувати, обґрунтувати, що викладається у формі бізнес-плану. Держава може запропонувати приватним особам навчальні програми, консультації для бізнес-планування, що дозволяє грамотно побудувати підприємницьку діяльність і знизити ризик невдачі.

Сам підприємець може мати досвід заснування власного бізнесу, наприклад, він створив підприємство і продав його після виходу на повну потужність, щоб заснувати інший бізнес, але, на нашу думку, важливішим є не часовий параметр (як давно була створена компанія або коли саме розпочалася її діяльність), а характер операцій бізнесу. Тому ми пропонуємо розмежовувати початкові підприємства та технологічні стартапи. Перші означають підприємства або самозайнятих підприємців від моменту реєстрації як суб'єкта господарювання і регулярного виготовлення продукції (надання послуг) до виходу на проектні

потужності, зі стабільними обсягами виробництва. Якщо суб'єкт господарювання лише зареєстрований, але не веде господарську діяльність через підготовчі роботи або веде фіктивну діяльність, то такі підприємства мають однозначно вважатися неприйнятними для державних програм підтримки початкового бізнесу.

Пропонуємо розрізняти стартовий (початковий) бізнес та малі підприємства. Дійсно, приватна справа починається, як правило, з форми малого бізнесу. Однак, якщо малий бізнес може так і залишатися на рівні низьких обсягів виробництва, то стартап-проекти розраховані на великий ринок. Малий бізнес знає свої кордони і не збирається досягати прориву в технологіях і завоювати ринок. Технологічні стартапи розроблять або використовують новітні технології, наприклад, це Інтернет-компанії, що мають високий потенціал зростання обсягів продажу продукції. Стартапи особливо привабливі для інвесторів потенційно вищою рентабельністю інвестицій.

Таблиця 2

ПОРІВНЯННЯ СТАРТАПІВ І МАЛОГО БІЗНЕСУ

Риси	Стартап	Малий бізнес
Вирішальний критерій	Час існування	Обсяги реалізації продукції та чисельність персоналу
Засновники	Технократи, новатори	Кваліфіковані працівники
Інноваційний характер	Визначальна риса	Як правило, традиційні технології
Масштаб	Високі темпи зростання бізнесу	Повільне зростання, збереження статусу
Фінансування	Інвестори, а кредитори є другорядними	Кредитори та власні заощадження
Стратегія розвитку	Продаж бізнесу	Збереження володіння і стабільність

Складено автором

Більшість стартапів шукає інвестиції на відміну від малого бізнесу, покладаючись не на кредити, а на венчурних інвесторів. Стартапи носять тимчасовий характер, не більше 5 років, а малий бізнес часто успадковується [5].

Модель фінансування стартапів базується на залученні коштів від приватних інвесторів, венчурних капіталістів, кроудфандингу на кожній фазі свого розвитку — від створення до серійного виробництва. На відміну від стартапів, малі підприємства розраховують на отримання кредитів, субсидій, залишаючись у сфері контролю своїх засновників. Відповідно фінансові потоки розраховуються та відбуваються по-іншому: в стартапі венчурні інвестори дають відстрочення для повернення інвестицій на період реалізації проекту, дохід інвестора формується від продажу його частки в капіталі підприємства, а у звичайному малому бізнесі позичальник має поступово повертати кошти та сплачувати відсотки та комісії. Після повернення коштів кредитор може надати новий кредит, і таким чином стосунки з клієнтом зберігаються, а венчурний інвестор розста-

ється з підприємством назавжди, оскільки визначально розробляється стратегія виходу з бізнесу.

Стартапи нових технологій в обґрунтуванні заявок на фінансування мають демонструвати інвесторам майбутні доходи, зростання масштабів, у той час як звичайний малий бізнес оцінюється на основі історії продаж і прибутковості. В першому випадку фінансист виграє від збільшення вартості (цінності) об'єкту інвестиції, а в другому — від стабільності надходжень.

На думку американського засновника багатьох бізнес-проектів С. Бланка, стартап — «це тимчасова організація, призначена для досліджень заради перетворення у повторювану та масштабовану модель бізнесу» [8].

Нові інноваційні підприємства є дуже ризиковими для кредитування, фінансування такого бізнесу рівнозначно витратам на експерименти. Стартапи з новими технологіями дуже часто зазнають фіаско через помилки у виборі рішень з технологій та суб'єктивні фактори. Тому близько 90 % стартових проектів завершується закриттям. Така картина характерна навіть для економік з розвинутою інфраструктурою підтримки інновацій. Для України, на наш погляд, ця частка становить не менше 99 %, враховуючи високі ставки і короткі строки кредитів, відсутність власних нагромаджень у засновників для стартового капіталу.

Місія технологічних стартапів принципово відрізняється від звичайного малого бізнесу, на відміну від стартапів малий бізнес незалежний у плані володіння та діяльності, організований заради прибутку і не є домінуючим у своїй сфері.

Дещо інше тлумачення дає американське видання для підприємців, виділяючи шість різних форм стартапів [12]:

1) стартапи стилю життя — коли підприємці живуть у такій спосіб життя, який їм подобається, наприклад, відкриваючи магазин для продажу речей власного хобі;

2) стартапи малого бізнесу — всі нові підприємства, що дають їх власникам новий спосіб існування;

3) масштабовані стартапи — інтелектуальні команди, такі як Google або Facebook, які націлені на глобальну діяльність;

4) стартапи для продажу — задумані як підприємств для розробки певного продукту, що буде згодом придбаний стратегічним інвестором, як-то мобільний додаток або комп'ютерна програма;

5) стартапи великих компаній — пропонують нові продукти на основі існуючих власних продуктів, наприклад, компанії брендами спортивного одягу або електроніки;

6) соціальні стартапи — орієнтовані на підвищення добробуту, поліпшення життя людей, а не на великі масштаби.

Така типологія дозволяє відійти від розміру фірми як критерію стартапу, а звернути увагу на природу бізнесу.

Стартапи в першу чергу розраховані на швидке зростання, і для переходу на якісно новий рівень потребують більше інвестицій. При цьому ефект оцінюється шляхом порівняння вкладених коштів із захоплення сегменту ринку. Прибутковість не здається такою важливою, навпаки, збитки можуть припускатися для виходу на ринок, а чисті прибутки не потрібні так, як для малого бізнесу на погашення кредитів [11]. Наприклад, соціальні мережі розроблялися як нерентабельні проекти на початковій фазі. На відміну від стартапів, малий бізнес прагне поступового зростання, що

супроводжується сталими надходженнями. На відміну від технологічних стартапів, малий бізнес віддає перевагу традиційним технологіям, перевіреним продуктам, послугам, не створюючи щось принципово нове.

Висновки. Критерії визначення стартапів мають включати три аспекти: часовий, інноваційний та динамічний. Часовий аспект означає, що стартап означає початкову фазу життя бізнесу, інноваційний — розробку і реалізацію нових продуктів, послуг або технологій, динамічний — високі темпи розширення обсягів виробництва. Лише для «технологічних стартапів» притаманні всі три характеристики. У більшості випадків початкові підприємства використовують традиційні, а не інноваційні технології, і розвиваються поступово, а не стрибками. Слід розрізняти поняття «малий бізнес» і «стартап», оскільки технологічні проекти можуть реалізовуватися в рамках середніх і великих компаній. Пропонуємо розмежовувати початкові підприємства та технологічні стартапи: перші означають підприємства або самозайнятих підприємців від моменту реєстрації як суб'єкта господарювання і регулярного виготовлення продукції (надання послуг) до виходу на проектні потужності, зі стабільними обсягами виробництва. Дуже важлива зовнішня допомога початковому бізнесу із моменту створення, і для цього поняття «початковий бізнес», або стартап, охоплює не лише зареєстрованих суб'єктів підприємництва, але і тих осіб, хто готується до ведення бізнесу.

Література

1. Кравченко О.О. Динаміка банкрутства підприємств та рівень безробіття // Молодий вчений. — № 3 (43), березень, 2017 р. — С. 691–697. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/160.pdf>
2. Кравчук В., Ангел Є., Беглій О. Офіційна статистика МСП в Україні: аналіз та пропозиції щодо вдосконалення. Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні». — Київ, 2017. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/pp_SME_statistics_2017.pdf
3. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm
4. Троць І.В. Статистичний огляд банкрутства українських підприємств: національний та регіональний аспект // Вісник соціально-економічних досліджень. — 2014. — Випуск 3 (54). — С. 170–178.
5. Anuradha Thota. What is the difference between a startup and a small business? — Feb 22 2015. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.quora.com/How-is-a-startup-different-from-an-independent-small-business>
6. Business borrowing guide: Loans for startups. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.finder.com.au/loans-for-startups>
7. Business Employment Dynamics. — U.S. Bureau of Labor Statistics. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>
8. Ready K. A Startup Conversation with Steve Blank. — Aug 28, 2012. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/#a0cfa15f0dba>
9. Robehmed Natalie. What Is A Startup? — Forbes. — Dec 16, 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#5c0335db4044>

10.Startup Manual. Guide to start and launch your startup business in Tallinn, Riga and Turku. — August, 2017. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.ttu.ee/public/a/arikorralduse-instituut/Startup_Manual_final.pdf

11.What Is The Difference Between A Startup and a Small Business? — 20-Feb-2018 in Small Business Loans, Start-up Finance. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://content.accesscommercialfinance.com/blog/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-small-business>

12.Zena N. What Is The Difference Between A Startup And A Regular Small Business? — October 12, 2015. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://lionessmagazine.com/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-regular-small-business/#.Wnn8enqnyhA>

References

Kravchenko O.O. (2017) Dynamics of bankruptcy of enterprises and unemployment rate. — «Young Scientist», № 3 (43), March, 2017 — p. 691-697. — Retrieved from: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/3/160.pdf>

Kravchuk V., Angel E., Betliy O. (2017) Official statistics of SMEs in Ukraine: analysis and suggestions for improvement. USAID's Leadership in Economic Governance Program. — Retrieved from: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2015/LEV/pp_SME_statistics_2017.pdf

Statistical annal (2018) Activities of subjects of large, medium, small and microenterprises. — Retrieved from: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm

Trots I.V. (2014) Statistical Review of Bankruptcy of Ukrainian Enterprises: National and Regional Aspects. — Journal of Socio-Economic Research, 2014, Issue 3 (54). — with. 170–178.

Anuradha Thota (2015). What is the difference between a startup and a small business? — Feb 22, 2015. — Retrieved from: <https://www.quora.com/How-is-a-startup-different-from-an-independent-small-business>

Business borrowing guide: Loans for startups. — Retrieved from: <https://www.finder.com.au/loans-for-startups>

Business Employment Dynamics. — U.S. Bureau of Labor Statistics. — Retrieved from: <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm>

Ready K. (2012) A Startup Conversation with Steve Blank. — Aug 28, 2012. — Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/28/a-startup-conversation-with-steve-blank/#a0cfa15f0dba>

Robehmed Natalie (2013). What Is A Startup? — Forbes. — Dec 16, 2013. — Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#5c0335db4044>

Startup Manual (2017). Guide to start and launch your startup business in Tallinn, Riga and Turku. — August, 2017. — Retrieved from: https://www.ttu.ee/public/a/arikorralduse-instituut/Startup_Manual_final.pdf

What Is The Difference Between A Startup And A Small Business? — 20-Feb-2018. — in Small Business Loans, Start-up Finance. — Retrieved from: <https://content.accesscommercialfinance.com/blog/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-small-business>

Zena N. (2015) What Is The Difference Between A Startup And A Regular Small Business? — October 12, 2015. — Retrieved from: <https://lionessmagazine.com/what-is-the-difference-between-a-startup-and-a-regular-small-business/#.Wnn8enqnyhA>

Стаття надійшла 05.06.2018