

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародного обліку і аудиту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 051 «Економіка»

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему: **«РЕГІОНАЛЬНО-ГАЛУЗЕВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В**
МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ»

здобувача(ки) Джабраїлов Саїд Ісайович

(ПІБ, підпис)

Науковий(ва) керівник(ця): к.е.н., доцент Поплюйко А.М.

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувачка кафедри: д.е.н., професорка Галенко О.М.

(підпис)

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	4
1.1. Сутність та особливості стартапу.....	4
1.2. Основні етапи розвитку стартапу.....	13
1.3. Специфіка залучення інвестицій в стартапи.....	21
РОЗДІЛ 2. РЕГІОНАЛЬНО-ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ	29
2.1. Країновий (регіональний) аналіз розвитку стартап-діяльності.....	29
2.2. Галузеві особливості розвитку стартапів.....	41
2.3. Сучасні тренди розвитку стартапів.....	47
2.4. Аналіз та перспективи розвитку стартап-проектів в Україні.....	55
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИРОСТИНАХ ДЖЕРЕЛ	70
ДОДАТКИ	76

ВСТУП

Актуальність теми. Бурхливий розвиток інновацій та впровадження їх в суспільне життя зумовлюють прискорений розвиток стартапів – компаній, які виникають з ідеї вирішення суспільної проблеми новим методом, як правило – дуже ризиковані та, в той же час, спроможні швидко масштабуватися.

Наявність в країні відомих стартапів – запорука залучення інвестицій та формування сприятливого інвестиційного середовища. В країнах, де значна кількість успішних стартапів, формується екосистема як ефективний механізм взаємодії держави, університетів, бізнес-інкубаторів та акселераторів, стартапів – а відповідно – формується новий тип підприємництва – інноваційного. Саме це зумовлює актуальність дослідження теми стартапів, їх регіонально-галузевого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В роботі використано ряд публікацій науковців та практиків, серед яких Краус Н., Дж. Савілла-Бернардо, П. Грахам, Ст. Бланк, а також офіційні звіти міжнародних організацій та власне стартап-компаній.

Метою роботи є на основі вивчення регіонально-галузових особливостей розвитку стартапів в міжнародному бізнесі визначити ключові тренди та країнову специфіку стартап-проектів.

Відповідно до мети було визначено наступні завдання дослідження:

- вивчити сутність та особливості стартапу,
- визначити основні етапи розвитку стартапу,
- дослідити специфіку залучення інвестицій в стартапи,
- провести країновий (регіональний) аналіз розвитку стартап-діяльності,
- визначити галузеві особливості розвитку стартапів,
- узагальнити сучасні тренди розвитку стартапів,
- проаналізувати стартап-активність в Україні та окреслити перспективи її розвитку в повоєнний час.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку інноваційних екосистем в міжнародному бізнес-середовищі.

Предметом дослідження є розвиток стартапів в міжнародному бізнесі.

Методами дослідження є історичного аналізу, синтезу, узагальнення, методи табличної та графічної інтерпретації.

Інформаційну базу дослідження становлять вторинні джерела інформації: офіційні сайти міжнародних організацій та стартапів, наукові публікації, підручники, посібники, книги бізнесменів-практиків.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВИВЧЕННЯ СТАРТАПІВ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність та особливості стартапу

Сучасна економіка схильна до модернізації, яка характеризує процес переходу країни на інноваційний шлях розвитку. Зважаючи на велику конкуренцію на ринку, бізнес ідеї повинні мати інноваційну складову, вирішувати реальну проблему споживача та бути конкурентоспроможними серед інших, що підштовхує підприємців на інноваційну діяльність у якій поняття «стартап» – його сутність, види та характерні риси є невід'ємною частиною [1].

Загалом, можна сказати, що стартап – це просто нова компанія та кожен нещодавно створений бізнес може називатися стартапом. Проте це не зовсім вірно. Наприклад, у перекладі з англійської мови, стартап – це компанія або інтернет-проект, що характеризується амбітною та інноваційною ідеєю або перспективним продуктом, який можливо реалізувати на практиці [2].

Стартапи рідко розглядаються в теоріях, оскільки вони пов'язані виключно з практичною діяльністю. Однак є деякі теорії, які можна вважати «теоріями стартапів». Такі теорії класифікують за трьома основними напрямками: організація, управління (менеджмент) та підприємництво [3]. Розглянемо докладніше кожен з теорій.

- Організаційні теорії. У 1984 році було окреслено три основні підходи до вивчення створення стартапів з точки зору організаційної теорії. Науковці-підприємці розглянули підприємницькі, організаційні та екологічні підходи; і стверджували, що попередні дослідження вивчали лише один із цих трьох підходів без урахування інших. Як вони зазначили: «Організаційний підхід обґрунтовує умови, за яких планується організація, і процеси, що відбуваються на її початковому етапі розвитку (фаза, яка має важливі наслідки для її структури та продуктивності в подальшому житті)». Тим не менш, організаційні теорії не

торкаються питання організаційної еволюції, або, точніше, еволюції стартапів. Існує обмежена кількість досліджень, які вивчають фазу запуску стартапів. Крім того, більшість існуючих теорій спрямовані на відповідь на організаційні питання. Серед цих теорій найбільш актуальними для вивчення стартапів вважають: теорію організаційної екології, організаційної конфігурації, теорію непередбачуваних ситуацій, теорію залежності від ресурсів, теорію невизначеності тощо [3].

- Теорії управління (менеджменту). Відповідно до загального визначення даної теорії - виконання завдань через інших людей або координація зусиль людей для досягнення спільних цілей - теорії менеджменту пов'язані з «описами взаємозв'язків між організаційними елементами». Таким чином, згідно з цією точкою зору, хоча теорії менеджменту мають менше спільного з стартапами в організаційному сенсі, вони мають більше спільного з такими суб'єктами як особи/команди, які координують свої зусилля для досягнення спільних цілей.

Деякі з основних теорій менеджменту, які використовуються в дослідженні стартапів - теорії стратегічного менеджменту, управління малим бізнесом, управління людськими ресурсами, управління командою, теорія складності - слабо пов'язані з дослідженнями стартапів і здебільшого розглядають стартапи як зразки або приклади типових компаній [3].

- Теорії підприємництва. Підприємницький підхід аргументує мотиви та описує характеристики засновника та промоутера нової організації. Теорії підприємництва щодо стартапів поділяються на декілька категорій: теорії макрорівня, мікрорівня та мезорівня. Ця категорія теорій більше зосереджена на стартапах, що може бути обґрунтовано рядом причин. По-перше, підприємництво має справу з ідеєю, креативністю, інноваціями, розробкою нових продуктів чи послуг, можливостями тощо. Таким чином, теорії підприємництва більш схильні розглядатися на ранніх стадіях будь-якого бізнесу чи організації. Ці концепції є невід'ємними частинами стартапу. По-друге, виходячи за межі теорій підприємництва, з'являються теорії організації та менеджменту, які стосуються управління людьми та організаціями. По-третє, стартапи — це перетворення ідей у бізнес, що є критичним моментом у дослідженнях підприємництва, таких як

створення нового підприємства, створення вартості та визнання, оцінка та використання можливостей [3].

В цілому під стартапом розуміють молоді та мобільні компанії, ресурси яких обмежені, вони створені зовсім недавно або знаходяться на стадії заснування та розвитку. На сучасному етапі, поняття «стартап» використовується абсолютно у всіх сферах діяльності (включаючи офлайн), але більшого поширення воно набуло в ІТ-індустрії [4]. Але загальноприйняте визначення стартапу говорить про те, що далеко не всі компанії-новачки можуть іменуватися стартапами, та й не повинні. На практиці існує велика кількість суперечок серед науковців, фінансистів та досвідчених підприємців щодо точності визначення «стартапу». Зумовлено це тим, що стартап має багатозначні характеристики: зростання, масштабованість, невизначеність тощо [5].

Вперше дане поняття з'явилося в 1939 році в Силіконовій долині та пов'язане з іменами двох випускників Стенфордського університету, які були авторами-творцями стартап-компанії – Hewlett-Packard¹, яка згодом стала піонером в області інформаційних технологій і рішень [4].

Вже у серпні 1973 році термін «стартап» вперше зустрічається в публікації журналу Forbes, а пізніше – у вересні 1977 року – у BusinessWeek. В даних публікаціях було визначено, що, як правило, стартап – це компанія, яка має дуже високі комерційні ризики, але у разі успіху дає високий та швидкий прибуток. Стартапом є фірма або інтернет-проект, який характеризується інноваційною ідеєю, якістю послуги або продукту, що надається. Зазвичай під стартапом розуміють створені нещодавно компанії, які знаходяться на стадії заснування та гостро потребують інвестування. Для повного розуміння терміну «стартап» пропонуємо розглянути визначення стартапу, які були сформульовані різними експертами стартап-індустрії (табл. 1.1) [6].

У бізнесі багато підприємців і відомих бізнес-магнатів також визначають стартап як особливу культуру, менталітет побудови бізнесу, що ґрунтується на

¹ Примітка. Компанія-постачальник апаратного та програмного забезпечення для організацій та персональних користувачів, яка була створена в 1939 році. Штаб-квартира в Пало-Альто, штат Каліфорнія, США. Hewlett-Packard – одна із найбільших американських компаній у сфері інформаційних технологій.

інноваційній ідеї, що вирішує критичні болючі точки конкретної цільової аудиторії [5].

Таблиця 1.1 – Загальноприйняті визначення терміну «стартап» [7, 8, 9]

Автор	Визначення
Пол Грем – засновник Y Combinator ²	Стартап – це компанія, створена для швидкого зростання. Стартап – це компанія, яка не знайшла своєї стійкої бізнес-моделі.
Стів Бланк – підприємець ³	Стартап – це тимчасова структура, існуюча з метою пошуку бізнес-моделі, що відтворюється і розширюється.
Ерік Ріс ⁴ – автор книги «The Lean Startup»	Стартап – організація, яка створює новий продукт чи нову послугу в умовах високої невизначеності.

Важливо також відзначити різницю між поняттями стартап і компанія чи бізнес. Проаналізоване нами вище поняття стартап дає нам розуміння, що це тимчасова форма організації, призначена для пошуку бізнес-моделі, що відтворюється і масштабується. Це форма організації, яка спрямована на пошук способу заробітку грошей та швидкого зростання, розвиваючи бізнес-ідеї з нуля. Компанія або бізнес – це постійна організація, яка вже використовує відтворювану та масштабовану бізнес-модель. Ця форма передбачає, що метод заробітку вже відомий і можна впевнено його продавати. Різниця даних визначень полягає в тому, що стартапи перебувають у пошуку відповідної бізнес-моделі, тоді як компанії таку модель вже мають та успішно реалізують. Саме такі відмінності впливають як на природу, так і на потреби обох видів організацій [5, 10].

На сучасному етапі в багатьох джерелах виділяють шість різних видів стартапів (табл. 1.2). Цю класифікацію опублікував у 2013 році у своїй книзі «Стартап. Настільна гра засновника» Стів Бланк [11].

² Американський бізнес-інкубатор, куди відбираються найбільш проривні та перспективні технологічні компанії з усього світу. У Combinator посприяв запуску ряду успішних компаній і вважається одним із найкращих стартап-акселераторів у США.

³ Творець концепції розвитку споживачів (Customer development), експерт інноваційно-технологічного бізнесу, серійний підприємець, за плечима якого є величезний досвід роботи у високотехнологічних компаніях США та створення восьми успішних стартапів. Автор бестселера «Чотири кроки до осяяння» та автор блогу steveblank.com, обов'язкового до прочитання серед підприємців. Входить до десятки найвпливовіших людей Кремнієвої долини.

⁴ Американський підприємець, піонер руху «Бережливий стартап», відомий блогер у сфері бізнесу у галузі високих технологій.

Таблиця 1.2 – Класифікація стартапів [12]

Вид	Характеристика
Стартапи способу життя	Працюйте, щоб жити відповідно до своїх захоплень. Підприємці живуть своїм улюбленим життям, працюють на себе. У силіконовій долині такі професіонали є позаштатними програмістами чи веб-дизайнерами, вони люблять свою роботу.
Стартапи малого та середнього бізнесу	Працювати, щоб нагодувати сім'ю. Малі підприємства – це продуктові магазини, турагентства, столярні майстерні тощо. Це ті, хто займається власним бізнесом, щоб прогодувати родину.
Масштабовані стартапи	Народжені бути більшими. Google, Uber, Facebook, Twitter – останні приклади масштабованих стартапів. З самого початку засновники вважають, що вони мають намір змінити світ. Часто масштабовані стартапи поєднуються в інноваційні кластери (Силіконова долина, Шанхай, Нью-Йорк, Бостон, Ізраїль тощо)
Стартапи, що купуються (покупні)	Народжені до фліпу. Протягом останніх років стартапи, що пропонують рішення для веб-додатків та мобільних додатків, продаються більшим компаніям. Їх мета не в тому, щоб побудувати компанію за мільярд доларів, а в тому, щоб її продали більшій компанії за хороші гроші.
Великі стартапи	Інновації. Зміни у перевагах клієнтів, нові технології, проблеми із законодавством, нові конкуренти створюють тиск, змушуючи великі компанії створювати нові інноваційні продукти для нових клієнтів на нових ринках.
Соціальні стартапи	Прагнення змін. Вони захоплені та прагнуть вплинути. Однак, на відміну від стартапів, що масштабуються, їх місія – зробити світ кращим, не заради багатства, а заради ідеї.

Стартапи також поділяють на традиційні та високотехнологічні.

- Традиційні або класичні стартапи в основному пов'язані з ідеями, що легко реалізуються. Основою подібного виду стартапів є нове застосування використовуваних технологій або розробок. Насамперед, такі стартапи спрямовані на підвищення темпів зростання та захоплення великої частки ринку.

- Високотехнологічні стартапи – це стартапи, що базуються на сучасних та інноваційних наукових розробках. Дані компанії у перспективі можуть принести великі доходи, але спочатку вони вимагають великих інвестицій [4]. Різна міра новизни – єдина істотна відмінність традиційного стартапу від високотехнологічного.

До основних відмінних характеристик стартапу можна віднести:

1. Зростання. Взаємозв'язок між попитом та пропозицією – це те, що відрізняє стартапи від інших підприємств. Стартап виробляє продукт, орієнтований на практично засвоєний ринок. Стартапери знають ідеальну стратегію створення

продукту, який хоче ринок, і вмiє забезпечити їм клієнтів, задовольнивши цим потреби, що і сприяє швидкому зростанню [13].

2. Проривні інновації. Новий бізнес вважається стартапом, якщо за допомогою свого продукту або послуги відкриває нове джерело корисності для своїх клієнтів. Проте проривні інновації не обмежуються виключно продуктом чи послугою. Багато стартапів взагалі не відрізняються будь-якими інноваційними продуктами. Однак, вони:

- постачають вже існуючий продукт через різні інноваційні канали, які стали доступні завдяки Інтернету (мобільні програми та інші інструменти онлайн);
- розробляють аналогічну бізнес-модель, але більш прибуткову;
- стають компаніями-агрегаторами вже існуючих продуктів та послуг;
- націлюють вже існуючі продукти та послуги на нові ринки [13].

3. Невизначеність. Інновації – це ризикований процес. Існує багато як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, що впливають на долю стартапу. І оскільки більшість із стартапів побудовані на основі гіпотез, довгострокова перспектива виживання стартапів завжди невизначена [13].

4. Вирішення проблеми. Контекст, в якому народжується інновація – ось що відрізняє стартап від малого бізнесу. Стартап народжується на основі ідеї, яка покликана змінити поточний стан справ, покращити спосіб досягнення мети або вирішити конкретну проблему. Ідеї стартапу – це завжди пошук інноваційного способу зробити світ трішки кращим шляхом вирішення проблеми [13].

Серед прикладів успішних стартапів, які вирішували реальні проблеми, можна виокремити:

— Uber – з'явився на основі проблеми, яка полягала в низькому рівні сервісу таксі та довгим очікуванням на подачу авто. Вони привели все до єдиного, високого стандарту, спростили виклик таксі та оплату, а також скоротили час очікування.

— Інший приклад – AirBnB. Проблема, яку вирішив цей сервіс – високі ціни на готелі та відсутність відчуття автентичності та духу того міста, де ви

подорожуєте, якщо зупиняєтесь у готелі. Вони створили можливість відчутти себе місцевим мешканцем та значно заощадити на проживанні [13].

5. Рентабельність. Як правило, на ранніх етапах у стартапах-початківців витрати перевищують доходи, оскільки йде активна розробка, тестування продукту, а також активні маркетингові кампанії. Найчастіше це вимагає фінансування ззовні. Необхідні кошти можна отримати кількома способами:

- традиційне кредитування для бізнесу-початківця від банків або кредитних спілок;
- урядові програми кредитування бізнесу від місцевих банків;
- гранти від некомерційних організацій чи місцевої влади;
- бізнес-інкубатори та акселератори;
- друзі та члени сім'ї;
- венчурне фінансування [13].

Успішний розвиток стартапів напряду залежить від віку стартапів. За статистикою, середній вік підприємців-новаторів становить двадцять п'ять років. Вони гіпертрофовано захоплені своєю ідеєю та справою і, звичайно ж, відрізняються працьовитістю, інакше всі зусилля і спроби будуть марними.

Добре підібрана команда також є запорукою майбутнього успіху стартап-проєкту. Відносини між діловими партнерами в проєкті та їх взаємодоповнюваність є важливими. Ідеальним вважається партнерство, в якому один займається плануванням, а інший налагоджує зв'язки; один розробляє продукт, а інший його реалізує тощо [4, 14].

Також при аналізі відмінних характеристик важливо відмітити позитивні та негативні особливості стартапів. Позитивною особливістю таких новостворених структур є їх здатність динамічно розвиватися, швидко адаптуватися до мінливого ринкового середовища. У створенні таких компаній беруть участь насамперед особистості з креативним мисленням та високим адаптаційним потенціалом. До негативних особливостей стартап-компаній можна віднести відсутність чіткої організаційної структури управління, високий інвестиційний ризик, обмежений рівень ресурсів [15].

Серед найпоширеніших проблем стартапів на сьогодні виділяють [3]:

- фінансові проблеми: як згадувалося раніше, фінанси є невід'ємною частиною процесу стартапу. Будь-який стартап зіткнеться з фінансовими проблемами з кількох причин і на різних етапах. Наприклад, під час завантаження засновник веде переговори з членами родини та друзями, щоб переконати їх інвестувати в його/її ідею. Він/вона інвестує в бізнес, і оскільки ідея перебуває на ранніх стадіях, йому/їй може знадобитися більше грошей для її розширення. Після цього, на початковому етапі, засновник повинен шукати інвесторів-ангелів і переконати їх в доцільності вкладень. Далі, на етапі створення, засновник повинен підготувати план разом із підтверджуючими документами, щоб скористатися перевагами венчурного капіталу [3].

- людські ресурси: стартапи зазвичай починаються з одного засновника та/або кількох співзасновників. З часом засновнику потрібно більше експертів для розробки прототипу, MVP тощо. Потім він/вона має вести переговори з людьми, створювати команду та, нарешті, наймати працівників. Цей процес дуже важливий для досягнення успіху, і якщо засновнику бракує достатнього знання галузі, стартап може зазнати краху через проблеми з управлінням людськими ресурсами.

- механізми підтримки: існує низка механізмів підтримки, які відіграють значну роль у життєвому циклі стартапів. Ці механізми підтримки включають інвесторів-ангелів, інкубатори, науково-технологічні парки, акселератори, центри розвитку малого бізнесу, венчурні капітали тощо. Відсутність доступу до таких механізмів підтримки збільшує ризик невдачі [3].

- елементи навколишнього середовища: багато стартапів зазнають невдачі через недостатню увагу до елементів навколишнього середовища, таких як існуючі тренди, обмеження на ринках, юридичні проблеми тощо. Середовище для стартапу є ще складнішим і критичнішим, ніж для відомої фірми [3].

Таким чином, стартап – це бізнес-структура, що ґрунтується на інноваціях, призначення якої є вирішення конкретної проблеми шляхом надання нового продукту чи послуги в умовах крайньої невизначеності.

Стартап створюється для виконання конкретних функцій, тому основою успішного стартапу є його інноваційна ідея. Для привернення уваги інвесторів та потенційних споживачів ідея має бути затребуваною та поєднувати у собі простоту, корисність, оригінальність та, в деяких випадках, нестандартність. Ідея може змінюватися в процесі становлення стартапу шляхом введення змін до вже зміцнілої компанії.

1.2. Основні етапи розвитку стартапу

Як вже було наголошено нами у підрозділі 1.1, стартап існує та має сенс тільки в тому випадку, якщо він вирішує хоча б одну проблему в галузі, в якій він працює, і хоча відсоток невдач високий, успіх можна виміряти на етапах розвитку стартапу. Існує кілька різних підходів до розвитку стартапу.

Досить формальний підхід у тому, щоб визначити розвиток стартапу за стадіями його життєвого циклу: раннє підприємство, посівна стадія (серія А) та зростання. Цілями даних стадій є:

- довести, що стартап може масштабуватися (раннє підприємство),
- ініціювати процеси масштабування (серія А)
- створити базу для розширення та прибутковості (зростання) [16].

Проте стартапи різноманітні та складні за своєю природою, і кожний з них має свій життєвий цикл. На рисунку 1.1 відображено основні стадії розвитку стартапу, щоб краще зрозуміти їх життєвий цикл [4].

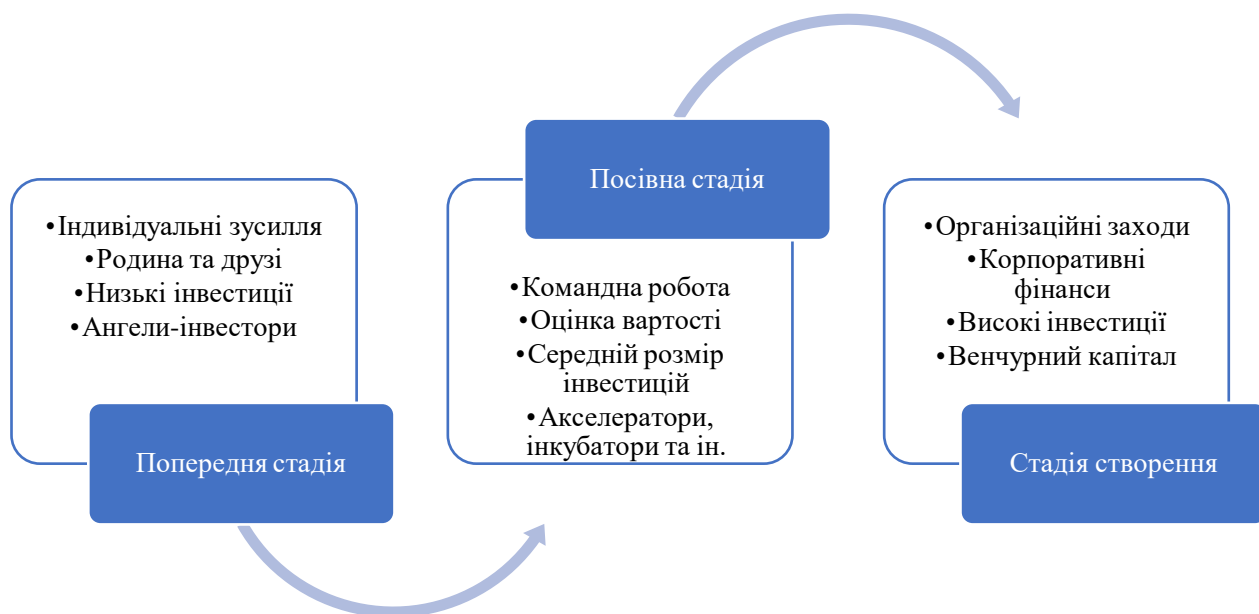


Рис. 1.1 – Основні стадії життєвого циклу стартапу [3, 4]

Розглянемо докладніше стадії, які представлені на рисунку 1.1.

Попередній етап (Бутстапінг). На цьому дуже ранньому етапі підприємець сам ініціює ряд заходів, щоб перетворити свою ідею на прибутковий бізнес. Однак він враховує вищий рівень ризику або навіть невизначеності, продовжує працювати над новою венчурною ідеєю, створює команду, використовує особисті кошти та просить членів родини та друзів інвестувати в ідею. Бутстапінг, який іноді визначають як дуже креативний спосіб використання ресурсів без запозичень, вважається одним із актуальних напрямків дослідження підприємництва. Мета цього етапу полягає в тому, щоб позиціонувати підприємство як потенційно прибуткове шляхом демонстрації реальності продукту, здатності управляти грошовими коштами, формування команди та управління, а також сприйняття споживачами. Як правило, інвестори-ангели, швидше за все, інвестуватимуть на цьому етапі зважаючи на аргументи [3].

Стадія посіву (посівна стадія). Після початкової стадії засновник переходить у нову стадію, яка є початковою. Ця стадія характеризується командною роботою, розробкою прототипу, виходом на ринок, оцінкою підприємства, пошуком механізмів підтримки, таких як акселератори та інкубатори, і середнім рівнем

інвестицій для розвитку стартапу. Для більшості стартапів початкова стадія – це безлад і вважається дуже невизначеною. Початковий етап характеризується початковим капіталом, який використовується для створення продукту та/або послуги. Таким чином, засновник шукає механізми підтримки, такі як акселератори, інкубатори, центри розвитку малого бізнесу, щоб прискорити процес. На цій стадії зазнає невдачі велика кількість стартапів. Оскільки вони не змогли знайти механізми підтримки, то в кращому випадку перетворюються в малоприбуткову неуспішну компанію. З іншого боку, ті, кому вдасться отримати підтримку, матимуть вищі шанси стати прибутковими компаніями [3].

Стадія створення. Ця стадія має місце, коли компанія продає свою продукцію, виходить на ринок і наймає перших працівників. Деякі науковці вважають, що підприємництво припиняється, коли завершується етап створення. Це підтверджує аргумент, що більшість теорій, які охоплюють стартапи, запозичені з теорій підприємництва, а не теорій менеджменту та організації. Наприкінці цього етапу формується організація/фірма, і корпоративні фінанси розглядаються як основний вибір для фінансування фірми. Венчурні капітали можуть сприяти етапу створення, фінансуючи підприємство [3].

Також в науковій літературі розглядають і інші підходи до етапів життєвого циклу стартапу. Наприклад, розглянемо, стадії життєвого циклу стартапу, на які посилаються науковці Дрималовська Х.В. та Жигадло О.І. в своїй науковій статті «Сучасні тенденції розвитку стартапів: вітчизняний та міжнародний досвід» [17]. Вони виділяють основні етапи життєвого циклу стартапів, які описав Морган Браун (рис. 1.2). На кожній стадії визначаються мета, первинні та вторинні цілі, мінімальний набір обов'язкових завдань та бажаних результатів. Згідно з чітко сформульованими критеріями успішності на кожному етапі можна охарактеризувати ефективність діяльності бізнесу [17].

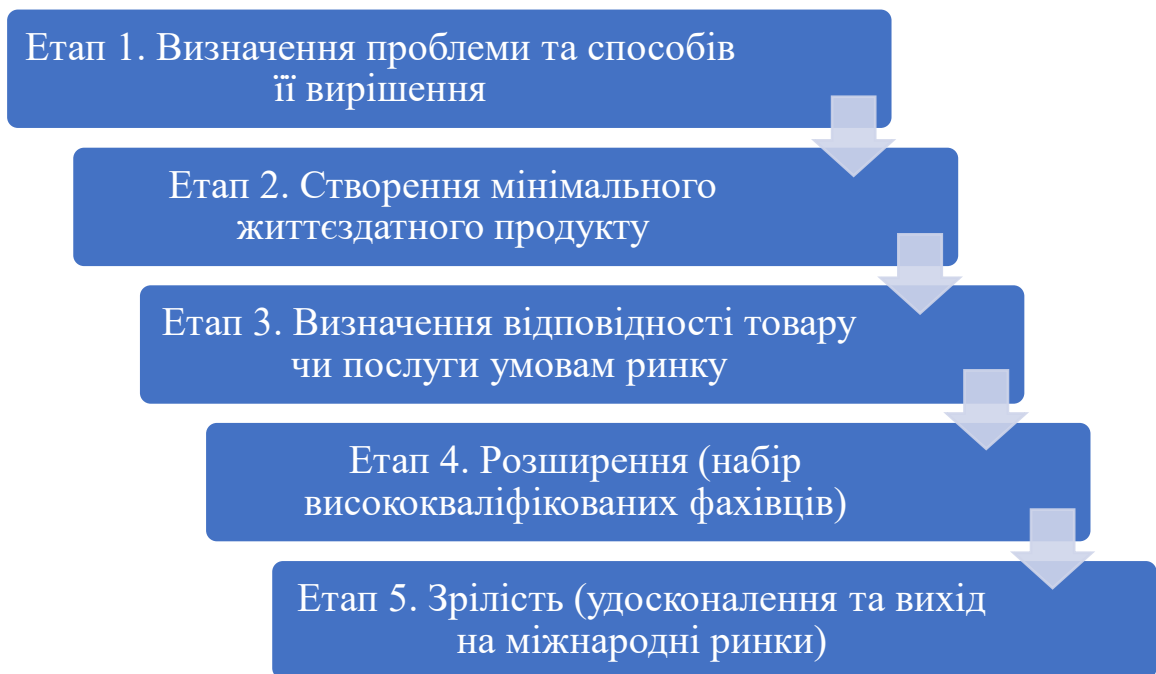


Рис. 1.2 – Життєвий цикл стартапу [17]

Тобто, згідно даного підходу основними особливостями життєвого циклу стартапу є ідея, персонал, комунікації та стратегія. В основу закладено ідею, яка включає не тільки інноваційну складову, а й можливість оцінювати поведінку та потреби споживачів. На думку Морган Брауна, у започаткуванні стартапу ключову роль відіграють характер та особистісні якості, а не власний досвід та освіта засновників [17]. В свою ж чергу, на думку Дж. Коллінза, провідна роль та відповідальність навпаки відводиться лідерам, які прагнуть до успіху компанії, а не до особистого визнання. Також, автори у своїй роботі наголошують, що лише за умов успішно сформованої команди компанії можливо визначити напрям розвитку та стратегію стартапа. Вагоме місце в реалізації стартапу займають комунікації. Інакше кажучи, завдяки зворотному зв'язку від споживачів і партнерів проєкту можна виправити можливі ризики, які впливають на успішний його розвиток, залучити додаткове зовнішнє фінансування та досягнути достатньої ефективності. Стратегія є визначальним елементом протягом життєвого циклу стартапу. Її розроблення включає оцінювання масштабів проєкту та запровадження ефективної цінової політики задля максимізації прибутку [17].

В свою ж чергу, в сучасній практичній діяльності виділяють п'ять таких етапів розвитку стартапу (табл. 1.3) [16].

Таблиця 1.3 – Класифікація етапів розвитку стартапів з позиції практики [16]

Етап	Назва етапу	Характеристика етапу
1	Дослідження	Аналіз конкуренції на ринку, вивчення клієнтів
2	Від ідеї до мінімального життєздатного продукту	Випуск продукту з мінімальними зусиллями. Надання продукту базової функціональності, щоб перевірити зацікавленість споживачів.
3	Привернення уваги	Інвестиції в маркетинг, що змусить клієнтів говорити про продукт, це залучить новий трафік потенційних клієнтів
4	Вдосконалення продукту	Аналіз поточних результатів та відгуки споживачів
5	Прагнення до зрілості	Розрахунок рентабельності інвестицій, вартість залучення клієнтів тощо

Зупинимося на кожному етапі детальніше.

1. Дослідження. Існує два ключові моменти, які слід враховувати під час дослідження:

- для запуску стартапу необхідно мати план дослідження. Так званий підхід Келлера, який передбачає рух у чотирьох напрямках: компанія, клієнт, конкурент і співробітники. План повинен точно описувати, що має бути досягнуто, перш ніж створювати мінімально життєздатний продукт (МЖП) — продукт, який має мінімальні, але достатні для задоволення перших споживачів функції. Це може бути список експертів, чіткий образ цільових клієнтів, дослідження конкуренції чи поєднання кількох цілей.

- необхідно вивчити, що можуть запропонувати конкуренти, і зосередитися на тому, чого вони не мають [16].

2. Від ідеї до МЖП. На цьому етапі необхідно зосередитися на перевірці ідеї стартапу. До основних кроків до створення МЖП відносять: визначення тимчасової шкали; команда; опитування або проведення серій інтерв'ю з користувачами, щоб отримати уточнений зворотний зв'язок [16].

3. Привернення уваги – яскравий брендинг: необхідно надати продукту індивідуальності, щоб він був впізнаваний серед цільової аудиторії; проводити рекламні акції; шукати партнерство [16].

4. Вдосконалення продукту: необхідно позбавитися функцій, які не конвертуються; знайти професіоналів, які допоможуть удосконалити найсильніші сторони бренду; інвестувати у просування відмінних функцій стартапу [16].

5. Прагнення до зрілості:

- дослідження партнерських відносин, які можуть дати стартапу зростання доходів. Наприклад, через рік після запуску Airbnb перейшла на Amazon Web Services – це рішення допомогло їм скоротити операційні витрати та отримати вигоду від надійної інтеграції Amazon.;

- мати систему вимірювання показника ROI (коефіцієнт рентабельності інвестицій);

- залучення фінансування. У разі, якщо на даному етапі стартапу все ще не вистачає ресурсів для розвитку, необхідно зосередитись на залученні зовнішнього фінансування [16].

Отже, крім тих етапів, які ми розглянули раніше, виділяють більш розширену класифікацію етапів розвитку стартапу, а саме: попередній етап (стадія ідеї та аналізу – передпосівна стадія); початковий етап (попередній етап запуску); стартовий етап (рання стадія); стадія зростання; фаза розширення; вихід із фази/ринку.

У кожному з них можуть бути надані різні форми фінансування, але на кожному етапі є основні гравці, які до певної міри допомагають розвитку нової бізнес-моделі [18].

Попередній етап. Як і у будь-якому проекті, етап аналізу має вирішальне значення виявлення реальної проблеми у тій ніші ринку, у якій стартап планує свою реалізацію. Завдання, яке він вирішує для галузі, матиме ключове значення для визначення успіху або невдачі запропонованого рішення згодом. Однак недостатньо помітити цю больову точку; необхідно оцінити інтенсивність чи серйозність, щоб оцінити вартість реалізації ідеї, а також розглянути інші

альтернативи та конкурентів. Вислуховування потенційних клієнтів, безумовно, допомагає більш точно визначити больові точки, які необхідно усунути. Цей етап також вважається етапом ідеї, тому що все, що потрібно, — мати ідею і переконати когось прийти і працювати над її реалізацією разом [18].

Початковий етап. Насамперед на початковому етапі потрібна перевірка бізнес-моделі. На цьому етапі відбувається пошук перших матеріалізацій стартапу. Це можна зробити за допомогою розробки прототипів, які є невеликими експериментами, що проводяться для перевірки початкової ідеї, на якій заснований стартап. Його метою є перевірка гіпотези початкового значення. Прототип розробки на ранній стадії не обов'язково має бути функціональним чи життєздатним продуктом. Його не слід плутати з мінімально життєздатним продуктом, який має бути одночасно функціональним та життєздатним. Підтвердження ідеї – це процес збирання даних шляхом експериментів для прийняття швидких, обґрунтованих та безпечних рішень. Повинні бути запропоновані певні гіпотези та вихідні припущення, а через метод перевірки та критерій задоволення вони будуть підтвержені або відкинуті [18, 19].

Що стосується форм фінансування, то на даному етапі центральне місце займають особисті ресурси підприємців та виручка, що генерується компанією. Крім того, важливе місце займає також громадська допомога, бізнес-ангели або участь інкубаторів, які з'являються як агентства підтримки проєктів, що зароджуються – всі ці джерела фінансування описані аббревіатурою FFF (Family, Friends, Fools) [18, 19].

Рання стадія вказує початок фази, де ідея розвивається до того часу, поки вона стане продуктом чи послугою на ринку, тобто мінімально життєздатним продуктом. Як правило, на цьому етапі стартапи вже мають команду. На цьому етапі, на додаток до вже існуючих джерел фінансування, що з'явилися на попередньому етапі, велику цінність набувають венчурні фонди та акселератори, які не тільки підтримують ідеї, що виникають, але й допомагають новим бізнес-моделям тестувати свої рішення та отримувати доступ до клієнтів. Ще одна тенденція, яка продовжує набирати обертів, - це краудфандинг [18, 19].

Стадія зростання. Сильний ринковий попит задовольняється, якщо продукт чи послуга стартапу досягає цієї стадії. Це означає, що зростатимуть цифри з погляду нових клієнтів, постійних клієнтів та виставлення рахунків. На цьому етапі найвищий відсоток відмов. Це не означає, що продукт або послуга залишаються незмінними, ймовірно, доведеться адаптувати їх, щоб охопити новий сектор цільової аудиторії, задовольнити нові вимоги або зайняти нові ніші. Фінансування на цьому етапі також має вирішальне значення - або для покриття необхідних змін, або для переходу до наступного етапу. На цьому етапі центральне місце займають венчурні капітали та корпоративні венчурні капітали, основна відмінність між якими полягає в тому, що у перших є єдина мета: фінансова (повернення капіталу), а у других є подвійна мета: фінансова та стратегічна, що віддає пріоритет створенню стратегічної цінності для корпорації [18, 19].

Фаза розширення. На цьому етапі компанії, які просунулися в реалізації своєї бізнес-моделі, рухаються вперед, доходи, як і кількість співробітників, зростає. Згідно з визначенням Інституту масштабування Сполученого Королівства та OCDE, для того, щоб компанія вважалася масштабованою, вона має зростати протягом останніх трьох років більше, ніж на 20% на рік — чи за кількістю співробітників, чи за оборотом. Має місце постійний пошук нових ринків на етапі розширення, що має вирішальне значення для безперервного розвитку бізнесу. Загалом, потрібен найамбітніший ринок, тому виникає потреба в міжнародній експансії. З іншого боку, розширення може також відбуватися в одному і тому ж самому географічному регіоні, але в різних сегментах, включаючи нові послуги або продукти в рамках того самого рішення. На цьому етапі часто необхідно досягти домовленостей з великими компаніями та отримати фінансування та підтримку для розширення бізнес-моделі як географічно, так і серед постійних клієнтів [18, 19].

Вихід із фази. Цей етап не обов'язковий і не завжди проходить серед стартапів. Існують бізнес-моделі, мета яких — стати високоприбутковою та довгостроковою компанією. Проте дуже часто останнім кроком є вихід шляхом продажу стартапу. Вихід може відбуватися різними способами, хоча виділяють три

поширені варіанти: продаж акцій засновників іншій компанії, придбання іншою компанією або IPO, що означає їх введення у продаж [18, 19].

Отже, проаналізувавши декілька підходів щодо основних етапів розвитку стартапів, можна зробити висновок, що за своєю суттю всі вони приблизно однаково. Але, слід зазначити, що не всі стартапи повинні, потребують або слідуватимуть одним і тим же етапам. Одні молоді компанії потрапляють на передпосівну стадію, не переходячи до наступної, інші успішно продають свою компанію і починають започатковують нове підприємство. У кожного стартапу може бути свій шлях розвитку. Головне, що без належного фінансування, яке є основним способом виживання стартапів, така бізнес-одиниця не зможе пропрацювати довго на ринку.

1.3. Специфіка залучення інвестицій в стартапи

Завдяки своїй природі швидкого та стрімкому зростанню стартапи мають перспективу принести значний прибуток. Як наслідок, вони привертають увагу інвесторів, котрі хочуть примножити свій капітал. Як вже зазначалося, у розвитку та становленні стартапу велике значення має фінансування.

Слід зазначити, що сьогодні є безліч різних класифікацій методів фінансування. Усі джерела фінансування поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 1.3). До внутрішніх джерел відносяться кошти, що належать власнику або компанії. В свою чергу, до зовнішніх відносять залучені інвестиції та позичковий капітал.

Відповідно до рис. 1.3, перше джерело – внутрішнє. Воно передбачає використання власних коштів підприємства. Але найчастіше їх недостатньо, тому цей метод застосовується під час реалізації переважно невеликих проєктів. Друге джерело – фінансування за рахунок позикових коштів

Кредитне фінансування вимагає повернення боргу та відсотків. При цьому позичальник повинен мати стійкий фінансовий стан і можливість надання застави, що ускладнює дане фінансування. Цей метод використовується найчастіше на

стадії зростання проєкту, оскільки доступ до кредитів обмежений на початкових стадіях розвитку [19].

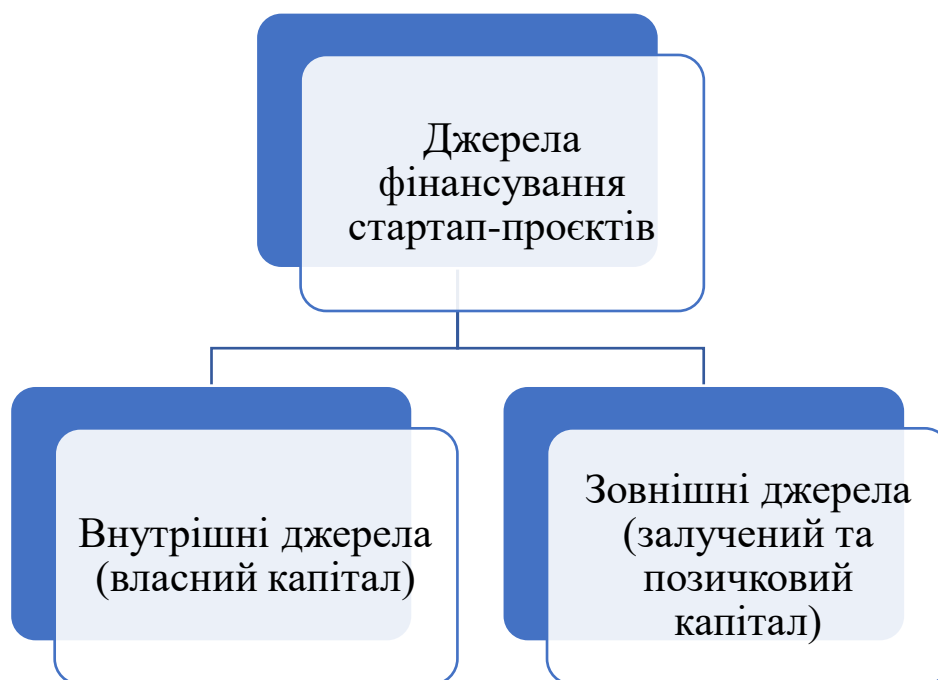


Рис. 1.3 – Основні джерела фінансування стартап-проєктів

Кожна група методів має позитивні та негативні сторони, які необхідно враховувати, обираючи спосіб фінансування для конкретного проєкту. Так, до основних недоліків фінансування за рахунок власних коштів належить їхня «дорожнеча» для власника та обмеженість; позикові кошти, у свою чергу, можна залучити на вигідних умовах, проте необхідно переконати інвестора у прибутковості проєкту. Узагальнено існують три групи джерел фінансування стартапу: власні, позикові та залучені кошти (рис. 1.4) [19].

Пошук джерела фінансування є першочерговим завданням на етапі створення, оскільки подальший розвиток проєкту безпосередньо залежить від наявності матеріального забезпечення. Зараз молоді стартапи використовують систему Networking для пошуку потенційних інвесторів. Під цим поняттям розуміються профільні конференції та заходи, спрямовані на вивчення перспективних проєктів. Взяти участь може будь-яка компанія, яка бачить потенціал у своєму стартап-проєкті [19]. Окрім стартапів, такі галузеві заходи та форуми відвідують інвестори — бізнес-ангели та венчурні фонди [4].

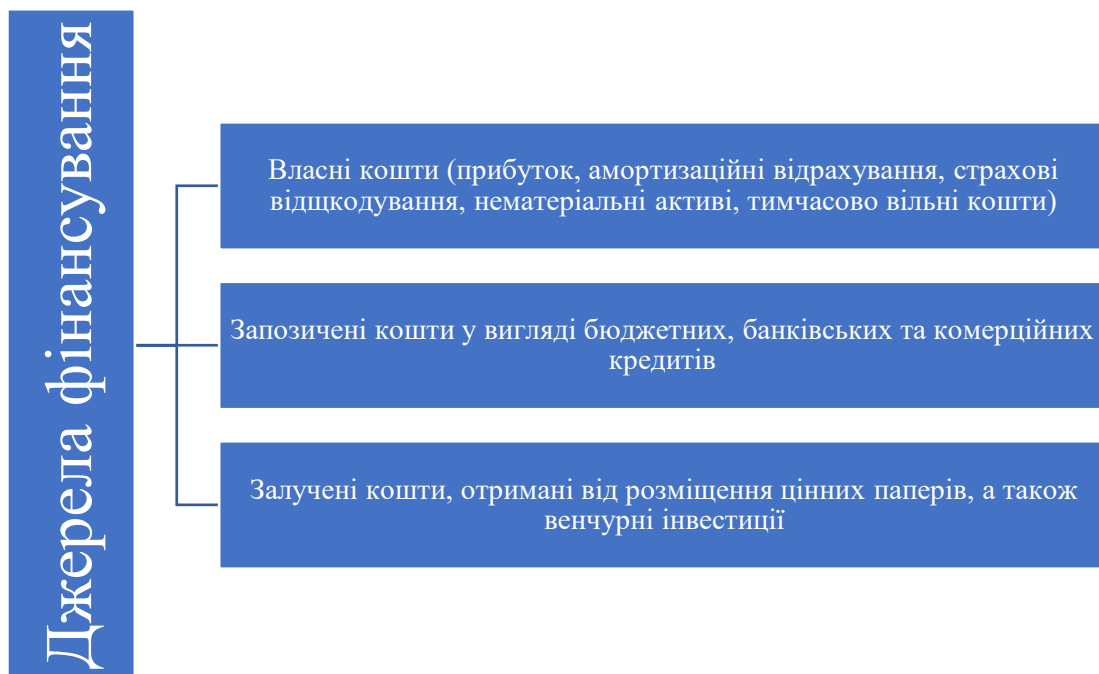


Рис. 1.4 – Джерела фінансування стартап-проектів

До найбільш популярних джерел фінансування етапу зростання стартапу відносять: «свої» – сім'я та друзі; бізнес-ангелів; посівні інвестиції (seed investment); венчурний капітал [19].

Бізнес-ангели – особи, основне призначення яких на початковому етапі формування ідеї інвестувати кошти у бізнес. Бізнес ангелів майже не цікавить діяльність компанії, і вони не вимагають термінового повернення вкладених у проект ресурсів. Їхня мета — отримати прибуток у довгостроковій перспективі, оскільки інвестиції в стартап-компанії не є для них основним джерелом доходу [24].

Венчурні фонди інвестують у стартап-проекти за рахунок своїх інвесторів. Інвесторами венчурних фондів можуть виступати – пенсійні фонди, страхові компанії та фізичні особи, Венчурні фонди також фінансують проекти середнього та високого ступенів ризику з потенціалом успішної реалізації та отримання прибутку. Вони проводять ретельний аналіз проектів, які планують укласти угоди із партнерами [24].

Пошук потенційних інвесторів також можливо здійснювати за допомогою різноманітних веб-ресурсів. Крім того, в Інтернет-мережі існують фондові біржі компаній-початківців, а також ряд організацій, які фінансують такі проєкти [24].

Вихід з проєкту – це частковий або повний вихід з бізнесу як бізнес-ангелів, так і венчурних капіталовкладників, які раніше брали участь у фінансуванні стартапу. Процес виходу здійснюється наступним чином:

- 1) шляхом продажу компанії стратегічним інвесторам;
- 2) шляхом розміщення акцій підприємства на біржі (виходу на IPO);
- 3) через приватне розміщення (продаж акцій підприємства фондам прямих інвестицій) [24].

Венчурні фонди інвестують свої ресурси у потенційно перспективні стартап-проєкти на початковому етапі розвитку, які характеризуються швидким зростанням, а до етапу виходу, темпи зростання проєкту сповільнюються, хоча в цілому бізнес стає більш стабільним. Ще одним варіантом «виходу» як для стартаперів, так і для інвесторів полягає у припиненні бізнесу або банкрутстві підприємства [24].

Для залучення інвестицій можна виділити 10 необхідних якостей стартап-проєкту, а саме:

1. Ринок, який інвестори знають та розуміють.
2. Сильна команда лідерів.
3. Різні джерела інвестування.
4. Масштабованість.
5. Багатообіцяючі фінансові прогнози.
6. Наявний споживчий інтерес.
7. Чіткий, детальний маркетинговий план.
8. Прозорість.
9. Реалістичні та розумні початкові витрати.
10. Довгострокове бачення та план.

Загалом, залучати фінансування непросто через високі ризики та складний процес запуску стартапів. Одна з одних головних проблем – правильно побудувати

роботу з інвесторами, які зацікавлені у проєкті. У цьому допомагає поділ на раунди інвестування, тобто ті ж самі етапи життєвого циклу стартапа. На кожній із стадій гроші залучають під чітко окреслені завдання. Також є ліміти фінансування. Розглянемо кожен із раундів більш детально. [23].

Pre-seed раунд – перші кроки проєкту. На цій стадії автори ідеї інвестують власні кошти. Використовують засоби від FFF (family, friends, fools). Стартапери прагнуть залучити максимум грошей якнайшвидше. На цьому етапі зникає безліч проєктів.

Seed-раунд - на цій стадії залучають від 25 тис. до 1 млн. дол. США. Гроші необхідні для того, щоб завершити розробку прототипу або довести його до вимог ринку. Часто на цій стадії компанії не спроможні самі забезпечувати фінансування роботи. Основна складність – показати інвесторам перспективи проєкту та правильно оцінити необхідний обсяг фінансування [23].

Ангельський раунд. Часто цю стадію поєднують із посівним раундом. Терміни закриття та суми приблизно однакові. Головна особливість ангельського раунду в тому, що стартапи приваблюють не інвесторів, а менторів. Допомога бізнес-ангелів в організації всіх процесів буває настільки суттєвою, що фінанси часто йдуть на другий план [23].

Ангельський раунд можна назвати і різновидом seed-раунду. Головна складність тут – вчасно зрозуміти, що вашому стартапу потрібні не лише гроші, а й організаційна підтримка. І, звичайно, буває непросто знайти інвестора та ментора в одній особі [25].

Раунд А (Stage A). Ця стадія настає, якщо стартап успішно пройшов сід-раунд. Тут стартапи залучають суми від 500 тисяч дол. США. Основні завдання: організувати серійне виробництво (постійну роботу сервісу); найняти повноцінну команду. Раунд А може бути першим для компанії, якщо попередні завдання засновники стартапу вирішили власними ресурсами. Раунд А давно та успішно пройшла компанія Cloudflare. Це онлайн сервіс, який забезпечує прискорює роботу та забезпечує захист сайтів від DDoS атак [23].

Раунд В (Stage B). Обсяг фінансування на цій стадії становить від 1 млн дол. США. На цій стадії відбувається масштабування компаній. Раунд В починається, коли стартап досягає фінансових показників, обговорених з інвесторами на стадії А. Серед завдань цього етапу: зростання прибутку; завоювання нових ринків збуту; розширення охоплення у зайнятій ніші. Можливі ризики: неефективна робота команди; нерозуміння того, як досягти завдань; неправильні рішення при масштабуванні.

Раунд В успішно пройшла компанія Square. Один із її засновників - Джек Дорсі, відомий як творець Twitter. На цій стадії стартап залучив 27,5 мільйонів доларів США [25].

Раунд С (Stage C). У цьому раунді стартапи залучають від одного мільйона доларів США. Сума може досягати 100 млн. доларів США і більше. Перед компанією та її творцями стоїть завдання – досягти самоокупності. Стартап стає прибутковим лише на стадії раунду С. Після цього раунду компанія здатна існувати самостійно.

Головна складність у тому, щоб нарешті перетворити сміливий експеримент на стабільний та прогнозований бізнес-проект. До цієї стадії доходять далеко не всі стартапи. Дуже багато хто не досягає успіху через брак знань і досвіду, нездатність мислити як бізнесмен, а не просто креативити [25].

Приклад компанії, що пройшла раунд С – Nest Labs. Для цього стартапу раунд С став першою та єдиною стадією, на якій знадобилося залучення інвесторів. Компанія спеціалізується на виробництві високотехнологічних самонавчальних датчиків диму та термостатів.

Раунд D (Stage D). Це фінансування перед продажем стратегічному інвестору чи виходом IPO. Обсяг фінансування – від 1 мільйона дол. США. Верхня межа умовна, найчастіше вона становить 50 – 100 млн дол. США [25].

Основна складність для компаній – залучити стратегічного інвестора, показати покупцям свою цінність. Цей раунд успішно пройшов стартап Peloton – виробник тренажерів. Його творці залучили 75 мільйонів доларів США.

Також важливо зазначити, що далеко не всі стартапи проходять кожен із раундів. Часто раунди поєднують або навпаки, виділяють проміжні. Це дає інвесторам чітке розуміння того, на якій стадії є певний стартап, які завдання вирішує зараз [25].

За статистикою, на жаль, близько 70% стартапів згортають свою діяльність у перший рік роботи. Серед 30%, що залишилися, близько сорока не доживають до третього року. Основні причини систематизовані у вигляді таблиці 1.4 [4].

Таблиця 1.4 – Основні причини «провалу» стартап-проектів [4, 26]

Причини	Прояви та наслідки
Некомпетентність	- незнання ціноутворення; - ухилення від сплати податків; - відсутність планування; - незнання економіки; - відсутність досвіду роботи в бухгалтерії
Непоследовність чи відсутність управлінського досвіду	- відсутність досвіду роботи із кредитами; - надто швидке розширення; - неправильний вибір «досвіду для взаємності»
Відсутність досвіду роботи з лінійкою продуктів та послуг	- неправильний інвентар; - незнання постачальників; - марна витрата рекламного бюджету
Шахрайство, катастрофи та багато іншого	- втрата коштів - закінчення проекту

Існує ще декілька способів фінансування стартапів, які не були розглянуті нами вище, а саме: краудфандінг, боргове фінансування, первинне публічне розміщення акцій (IPO) та державні гранти.

Краудфандінг – це відносно новий вид фінансування стартапів, який дозволяє підприємцям залучати гроші від великої кількості людей, як правило, через онлайн-платформу. Краудфандінг може бути або заснований на винагороді (інвестори отримують винагороду в обмін на свої інвестиції), або на пайовій участі (інвестори отримують частку в компанії в обмін на свої інвестиції) [27].

Боргове фінансування – це тип фінансування, який передбачає запозичення грошей та їх повернення із відсотками протягом певного часу. Стартапи можуть використовувати боргове фінансування для придбання обладнання, покриття операційних витрат або найму додаткових працівників [28].

IPO – це вид фінансування, який передбачає вихід на біржу та продаж акцій компанії широкому загалу. IPO зазвичай використовують стартапами, які зросли до значних розмірів і хочуть залучити капітал для подальшого зростання [29].

Державні гранти – це вид фінансування, що надається урядом для підтримки стартапів та сприяння їхньому розвитку. Державні гранти можуть бути доступними для стартапів, які працюють у певних галузях або розробляють певні види продуктів чи послуги [30].

Проаналізувавши види та методи інвестування стартапів вважаємо, що необхідно ще акцентувати увагу на видах компаній (стартап-проєкта) за вартісним критерієм, а саме в залежності від залучених інвестицій. В сучасній літературі існує декілька класифікацій таких стартапів. Розглянемо більш загально прийняту класифікацію, яку представляє статистична та бізнес-аналітична платформа CB Insights:

1) Компанії-єдинороги (понад 1 млрд. дол. США – Snowflake, UiPath, Grammarly);

2) Компанії-декакорни (понад 10 млрд. дол. США - (Uber, Twitter, WhatsApp, SnapChat, Pinterest);

3) Компанії-гектокорни (понад 100 млрд. дол. США – ByteDance, Stripe, Kuaishou) [31].

Інвестування в стартапи стає дедалі більш поширеним нині. Ангельське інвестування та посівне інвестування — це два етапи інвестування у стартапи на ранній стадії, в яких можуть брати участь індивідуальні інвестори до того, як інституційні інвестори почнуть інвестувати у стартапи на ранній стадії. До найбільш популярних джерел фінансування також відносять: «FFF» – сім'ю, друзів та венчурний капітал.

РОЗДІЛ 2.

РЕГІОНАЛЬНО-ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

2.1. Країновий (регіональний) аналіз розвитку стартап-діяльності

Задля дослідження передумов розвитку стартапів у тих чи інших країнах необхідно здійснити аналіз низки показників. Провідними показниками потенціалу країни у інноваційній сфері є Індекс інноваційного розвитку (Global Innovation Index), складений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, Корнелльським університетом та міжнародною бізнес-школою «Insead», та Індекс глобальних стартапекосистем (The Global Startup Ecosystem Ranking) [15].

Згідно з рейтингом ГІІ 2022, в якому представлені найінноваційніші економіки світу, проранжовані показники інноваційної діяльності приблизно 132 країн, а також відзначені сильні та слабкі сторони інновацій. Найінноваційнішою економікою світу в 2022 році 12 рік поспіль є Швейцарія, за якою слідують Швеція, США, Великобританія та Нідерланди (табл. 2.1, Додаток А). 2021 року до п'ятірки інноваційних країн входив той самий склад країн, лише 2022 року Нідерланди обійшли Республіку Корею.

Таблиця 2.1 – ТОП 10 провідних економік згідно з рейтингом ГІІ, 2018-2022 роки [33]

Країна	Місце в рейтингу				
	2018	2019	2020	2021	2022
Швейцарія	1	1	1	1	1
США	6	3	3	3	2
Швеція	3	2	2	2	3
Великобританія	4	5	4	4	4
Нідерланди	2	4	5	6	5
Республіка Корея	12	11	10	5	6
Сінгапур	5	8	8	8	7
Німеччина	9	9	9	10	8
Фінляндія	7	6	7	7	9
Данія	8	7	6	9	10

Після входження до десятки провідних економік у 2016 р. Німеччина знаходиться на 8-му місці, що є для неї найвищою позицією з 2009 р. На 7-й рядок

повернувся Сінгапур. Китай вийшов на 11 місце, обігнавши Францію; поки що він залишається єдиною країною із середнім рівнем доходу, яка міцно влаштувалась у тридцятці лідерів ГП. В даний час не передбачається жодних змін у винятковому становищі Китаю серед країн із середнім рівнем доходу, окрім того, що Туреччина може показати подальший стрімкий прогрес. Серед 25 провідних економік значного прогресу цього року досягли Естонія (18 місце), Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) (31 місце) та Польща (38 місце). Крім Китаю до 40 найбільш інноваційних економік потрапили лише чотири інші країни із середнім рівнем доходу. Болгарія (35-е місце) та Малайзія (36-е місце) залишилися на тих же позиціях, що й у 2021 році. Крім того, в рядах 40 лідерів вперше опинилися Туреччина та Індія, посівши 37-е та 40-е місце відповідно. Решта досліджених країн демонструє стабільне покращення стосовно інноваційного розвитку [33].

США, як і раніше, є лідером за кількістю очолюваних ними рейтингів показників інноваційної діяльності, займаючи 1-е місце за 15 показниками з 81 розглянутого, що на два більше, ніж у 2021 році [33].

Таблиця 2.2 – Економіки, що мають найбільшу кількість показників ГП, за якими вони є лідерами у 2022 році [33]

Країна	Внесок в інновації	Результати інноваційної діяльності	Разом
США	9	6	15
Сінгапур	8	3	11
Китай	3	6	9
Гонконг, Китай	6	3	9
Ізраїль	7	2	9
Мальта	4	4	8
Республіка Корея	4	3	7
Японія	3	3	6
Кіпр	4	2	6
Швейцарія	2	3	5
Естонія	4	1	5
Ісландія	3	2	5

Зокрема, США тримає пальму першості за такими показниками, як «глобальні корпоративні інвестори у НДДКР», «венчурні інвестори», «якість університетів», «якість та вплив наукових публікацій (H-індекс)», «кількість

патентів за походженням», «Витрати на ПЗ» та «інтенсивність використання корпоративних нематеріальних активів». За США у глобальному рейтингу слідує Сінгапур, який очолює світові списки за 11 показниками (що на один більше, ніж у 2021 році), у тому числі «ефективність роботи уряду», «доступ до ІКТ», «венчурні інвестори», «високотехнологічне виробництво» та «фіксація транзакцій через GitHub». Китай, Гонконг (Китай) та Ізраїль спільно займають третє місце, будучи лідерами за кількістю товарних знаків, імпорту високотехнологічної продукції та витрат на НДДКР відповідно [33].

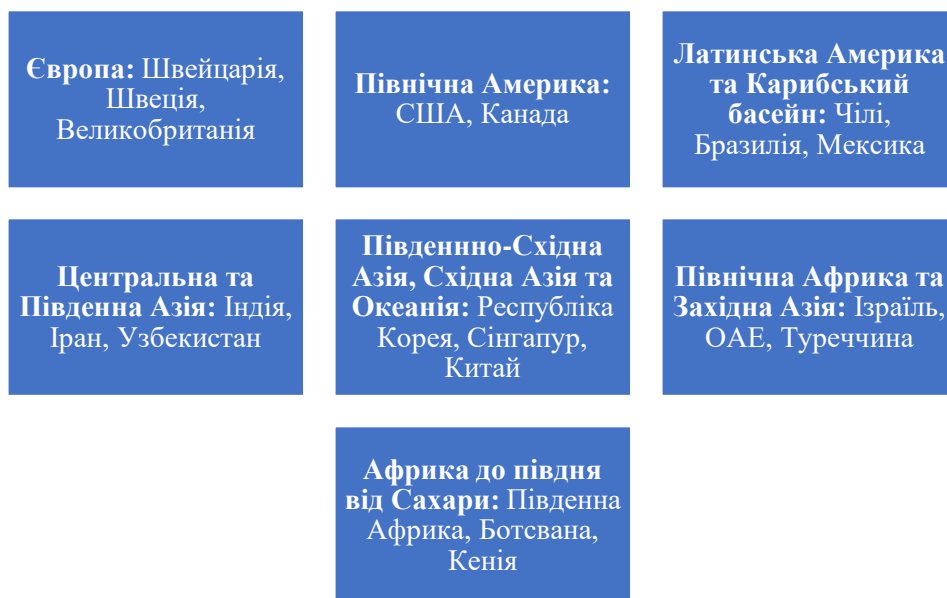


Рис 2.1 – Трійки провідних економік в області інновацій у 2022 році за регіонами світу [33]

Країни із середнім рівнем доходу – Китай, Туреччина та Індія – продовжують змінювати інноваційний ландшафт; інші, наприклад, Ісламська Республіка, Іран та Індонезія, демонструють багатообіцяючий потенціал [33].

Крім Китаю, Болгарії та Малайзії, що лідирують у своїй групі, до 40 провідних економік увійшли ще дві країни із середнім рівнем доходу: Туреччина (37-е місце) та Індія (40-е місце). Таїланд (43-е місце), Маврикій (45-е місце), Російська Федерація (47-е місце), В'єтнам (48-е місце) та Румунія (49-е місце) опинилися серед 50 лідерів, але цього року у рейтингу піднявся тільки Маврикій

У групі країн із середнім рівнем доходу значно покращили свої позиції Ісламська Республіка Іран (53-е місце) та Індонезія (75-е місце), причому не лише цього року, а й за підсумками минулого десятиліття, приєднавшись до Туреччини, В'єтнаму та Філіппін (59-е місце) як державам, що нарощують потенціал перетворення глобального інноваційного ландшафту [33].

У той час як Марокко (67-е місце) демонструє свій інноваційний потенціал уже протягом кількох років, Пакистан (87-е місце) та Камбоджа (97-е місце) лише починають показувати результати у цій галузі [33].

Індія випередила В'єтнам, очоливши групу країн із рівнем доходу нижче середнього (Додаток Б). Країна продовжує відігравати роль світового лідера за показником «експорт послуг ІКТ» (1-е місце) і займає високі позиції за іншими показниками, такими як «цінність одержувачів венчурного капіталу» (6-е місце), «фінансування стартапів та масштабування» (8 -е місце), «випускники в галузі природничо-наукових та інженерних наук» (11-е місце), «зростання продуктивності праці» (12-е місце) та «диверсифікація національної промисловості» (14-е місце) [33].

У GII –2022 налічується 26 економік, які демонструють більш високі результати, ніж можна було б очікувати з урахуванням рівня їхнього економічного розвитку, – це «динамічні новатори» GII (Додаток В) [33].

Рекордсменами серед них є Індія, Кенія, Республіка Молдова та В'єтнам, які зберігають статус динамічних новаторів 12 рік поспіль. Інноваційні показники Індії перевищують середній рівень у групі з рівнем доходу вищим за середній майже за всіма позиціями за винятком інфраструктури, де показники нижчі від середнього. У Кенії (88-е місце) результати перевищують середній рівень для відповідної групи доходу за позиціями «інститути», «рівень розвитку бізнесу», «результати в галузі знань та технологій» та «результати творчої діяльності». В'єтнам продовжує показувати більш високі результати в групі з рівнем доходу нижче середнього за всіма позиціями, причому результати країни навіть вищі за середні в групі з рівнем доходу вище середнього по всіх позиціях за винятком людського капіталу та досліджень [33].

Однак цього року спостерігаються деякі зміни. Індонезія (75-е місце), Узбекистан (82-е місце) та Пакистан (87-е місце) у 2022 році вперше стали динамічними новаторами. Таке досягнення цих трьох економік збігається з важливими змінами в їхньому рейтингу, що склали 4–12 позицій. [33].

Африка на південь від Сахари є регіоном з найбільшою кількістю економік, результати яких перевершують очікування (вісім країн). Регіон Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії посідає друге місце (п'ять економік), на третьому місці знаходиться Центральна та Південна Азія (чотири економіки), а четверте місце ділять Європа, Північна Африка та Західна Азія, а також Латинська Америка та Карибський басейн. (По три економіки у кожному регіоні) [33].

При цьому інноваційні показники 41 економіки виявилися нижчими за очікувані. Чотири з них – це країни Європейського союзу: Литва (39 місце), Греція (44 місце), Словаччина (46 місце) та Румунія (49 місце). У групі країн із рівнем доходу вище середнього це шість економік Латинської Америки та Карибського басейну: Аргентина (69-е місце, незважаючи на підйом на чотири позиції цього року), Панама (81-е місце), Домініканська Республіка (90-е місце), Парагвай (91-е місце), Еквадор (98-е місце) та Гватемала (110-е місце). У групі країн з рівнем доходу нижче середнього 14 економік показали результати нижче за очікувані з урахуванням їхнього рівня економічного розвитку, у тому числі такі країни Африки на південь від Сахари, як Кот-д'Івуар (109-е місце), Нігерія (114-е місце), Замбія (118-е місце), Камерун (121-е місце), Бенін (124-е місце), Ангола (127-е місце) та Мавританія (129-е місце). Порівняно з 2021 роком 27 економік перейшли до іншої групи за рівнем ефективності [33].

У 2022 році, як і в попередні роки, 100 провідних науково-технологічних кластерів (НТК) зосереджено у трьох регіонах – Північній Америці, Європі та Азії. Особливо високою є їх кількість у двох країнах: Китаї та Сполучених Штатах Америки [33].

Провідним науково-технологічним кластером знову став кластер Токіо — Йокогама (Японія), за ним слідує Шеньчжень — Гонконг — Гуанчжоу (Китай

та Гонконг, Китай), Пекін (Китай), Сеул (Південна Корея) та Сан-Хосе — Сан-Франциско (Сполучені Штати Америки) [33].

Лідерами з інтенсивності науково-технологічної діяльності виявилися Кембридж у Сполученому Королівстві та Ейндховен у Нідерландах/Бельгії. За ними слідує Теджон (Республіка Корея), Сан-Хосе – Сан-Франциско (Сполучені Штати Америки) та Оксфорд (Сполучене Королівство) [33].

Вперше в історії Китай зрівнявся із США за кількістю НТК, що входять до сотні провідних у світі. Слідом йдуть Німеччина з десятима кластерами на чолі з Кельном та Мюнхеном, а також Японія з п'ятьма кластерами, серед яких лідирують Токіо – Йокогама та Осака – Кобе – Кіото [33].

З кластерів країн із середнім рівнем доходу крім Китаю до рейтингу увійшли лише Сан-Паулу (Бразилія); Бангалор, Делі, Мумбаї та новий кластер – Ченнаї (Індія); Тегеран (Ісламська Республіка Іран); Стамбул та Анкара (Туреччина) та Москва (Російська Федерація). Анкара та Стамбул (Туреччина), а також Мумбаї (Індія) значно посилили свої позиції [33].

GII –2022 також охоплює кластери, які не потрапили до сотні лідерів. Серед країн із середнім рівнем доходу НТК розташовані в Аргентині, Єгипті, Малайзії, Мексиці та Таїланді (це Буенос-Айрес, Каїр, Куала-Лумпур, Мехіко та Бангкок відповідно). Інші відомі міські агломерації Латинської Америки, такі як Мехіко, Ріоде-Жанейро, Порту-Алегрі та Сантьяго-де-Чілі, також увійшли до розширеного рейтингу провідних НТК [33].

Для дослідження розвитку стартапів доцільно використовувати Global Startup Ecosystem Report – звіт провідної політичної консультативної та дослідницької організації, що зацікавлена у прискоренні успіху екосистеми стартапів. Коли стартап Genome опублікував свій перший глобальний звіт про екосистему стартапів у 2012 році, підприємницький всесвіт був набагато меншим. Шість з 10 найкращих центрів були в США, і лише одне азіатське місто – Бангалор-Карнатака входило в рейтинг ТОП-20. В 2022 году Statista оцінила весь світовий ринок програмного забезпечення на рівні близько 350 мільярдів доларів США. З

2020 по 2021 роки фінансування на пізній стадії зросло більш, ніж удвічі (рис. 2.2) [34].

За оцінками Світового форуму стартапи, 70% нової вартості, створеної у всьому світі протягом наступних 10 років, буде засновано на цифрових бізнес-моделях. За даними Statista, в 2023 році більше половини ВВП буде запуснено на «цифрових трансформованих» підприємствах. PWC прогнозує, що внесок від іноземних інвестицій буде у розмірі 15,7 трлн дол. США у світову економіку до 2030 року [34].

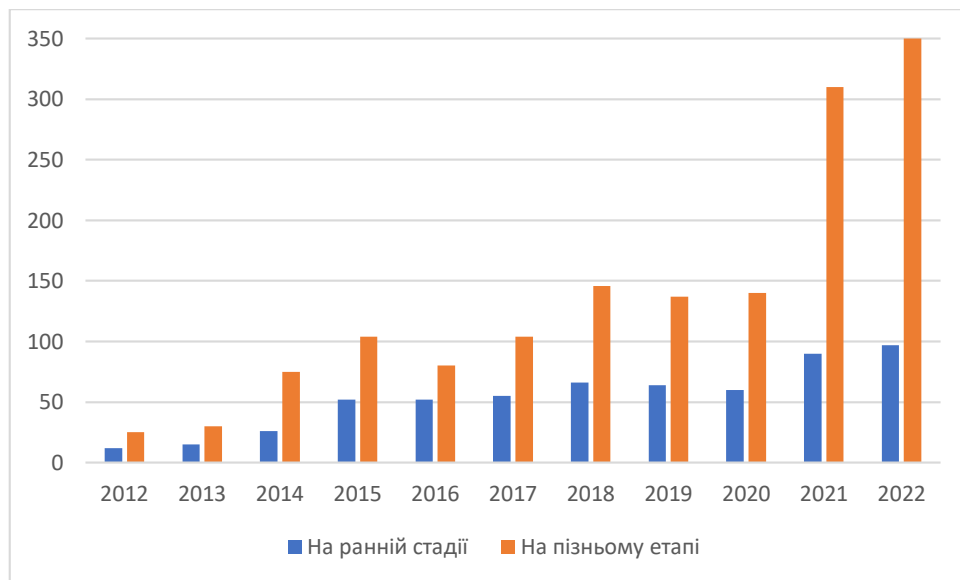


Рис. 2.2 – Глобальне фінансування стартапів за етапами протягом 2012-2022 рр., млрд дол. США [34]

Незважаючи на проблеми, які створив для стартапів та всієї світової економіки Covid-19, в кінцевому підсумку він прискорив розвиток цього сектору за рахунок цифровізації. З моменту пандемії технологічні компанії вирости в 2,3 рази більше, ніж не технологічні. У той час, як близько 90% стартапів повністю терплять невдачі, дослідження Genome Startup демонструє, що тільки 1,5% стартапів – або близько 15% з тих, хто виживає – забезпечує успішний вихід на інвестування в обсягах 50 млн дол. США. З 2012 року світові середні раунди серії А втратили понад 18 млн дол. США. Оцінки після інвестування вирости в середньому на 239% за 10 років, причому найбільше зростання відбувалось у більш пізніх раундах. Саме з 2019 року оцінки після інвестування вирости на 125% (серія

В) і 159% (серія С). У 2022 році висока інфляція, зростання процентних ставок і глобальний конфлікт привели до корекції фінансового ринку [34].

Розглянемо докладніше ТОП-екосистем згідно рейтингу за період 2020-2022 років (табл. 2.3, Додаток Д) [34].

Таблиця 2.3 – ТОП-20 екосистем у глобальному рейтингу екосистем стартапів, 2020-2022 рр. [34]

Екосистема	Місце		
	2020	2021	2022
Силіконова Долина	1	1	1
Лондон	2	2	2
Нью-Йорк	2	2	2
Бостон	5	5	4
Пекін	4	4	5
Лос Анджелес	6	6	6
Тель Авів	6	7	7
Шанхай	8	8	8
Сіетл	9	10	9
Сеул	18	16	10
Вашингтон	10	11	11
Токіо	14	9	12
Сан Дієго	19	18	13
Амстердам	11	13	14
Париж	12	12	15
Берлін	15	19	16
Торонто	17	14	17
Сінгапур	16	17	18
Чикаго	13	14	19
Сідней	-	-	20

У таблиці 2.3 та Додатку Д відображено, що п'ять провідних глобальних екосистем залишаються в основному такими, як і в попередні роки, але з помітною різницею в тому, що Пекін опустився на одну позицію з 2021 року, помінявшись місцями з Бостоном на 4-е місце. У сукупності п'ять провідних екосистем нині оцінюють вартість екосистеми 3,8 трлн дол. США. 25 з 30 провідних екосистем, що залишилися, в сукупності оцінюються в 2,3 трлн дол. США за вартістю екосистеми. Силіконова долина, безперечно, як і раніше, є провідною світовою екосистемою, але її частка інвестицій на ранніх стадіях у доларовому вираженні знизилася з 25% у 2012 р. до 13% у 2021 р. Оскільки фінансування на ранніх стадіях є головним

індикатором майбутнього технологій, це тенденція передбачає, що зростання технологій в інших країнах триватиме швидше, ніж у Силіконовій долині. Частка Силіконової долини у кількості виходів на суму понад 1 млрд дол. США також скоротилася вдвічі з 2012 року. Нью-Йорк і Лондон залишаються провідними технологічними центрами, і їхнє спільне положення на другому місці багато в чому зумовлене високими показниками знань в обох екосистемах. Лос-Анджелес посідає 6-те місце, але цього року демонструє значне зростання підключеності. Тель-Авів також залишався стабільним, порівняно з минулим роком, залишаючись на сьомому місці. За період, що розглядається, в ізраїльській екосистемі відбулося три виходи на 1 мільярд доларів, а цього року загальна вартість екосистеми перевищила 100 мільярдів доларів [34].

Завдяки п'яти виходам на суму понад 1 млрд дол. США Сеул вперше увійшов до десятки кращих екосистем. Корейська екосистема піднялася на 10 позицій з 2020 року і на шість позицій з 2021 року. Найбільший вихід IPO платформи електронної комерції Coupang у березні 2021 року на суму 60 мільярдів доларів становить приблизно 42% вартості її екосистеми.

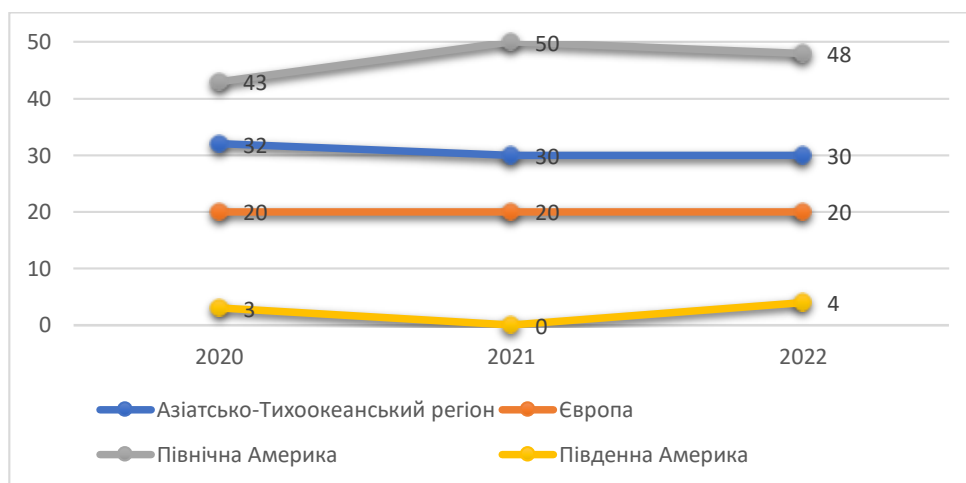


Рис. 2.3 – Частка ТОП 30 глобальних екосистем за регіонами у 2020-2022 рр., % [34]

Як видно з рисунку 2.3 Північна Америка продовжує домінувати по кількості найкращих глобальних екосистем серед інших регіонів світу. Але, варто зазначити, що протягом 2020-2022 років регіони тримають свої позицію майже на

однаковому рівні. Важливо зазначити, що Північна Америка лідирує у розмірі частки виходів екосистем на останні раунди інвестування і на неї припадає більше половини світових виходів загалом [34].

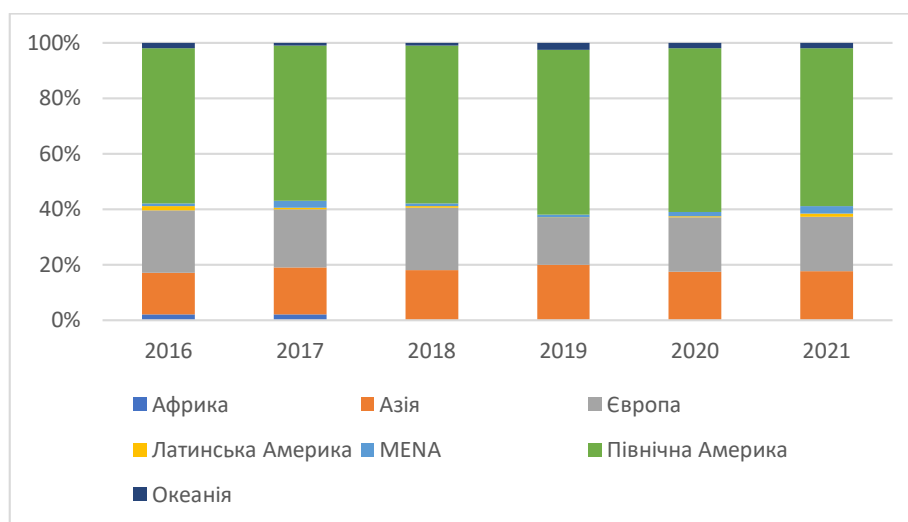


Рис. 2.4 – Частка виходів на останні раунди інвестування в розрізі регіонів у 2016–2021 рр., % [34]

У звіті Global Startup Ecosystem розглядається ТОП-10 кращих екосистем (нових), що розвиваються. Пропонуємо розглянути докладніше. Екосистеми, що розвиваються, представляють собою стартові показники на більш ранніх стадіях зростання, і методологія ранжування Genome адаптована, щоб продемонструвати сильні сторони цих екосистем, які мають високий потенціал стати світовими лідерами в найближчі роки. Такі екосистеми представлені у Додатку Ж [34].

Згідно інформації Додатку Ж Осло входить в ТОП-20 екосистем, що розвиваються (№19), та додав понад 20 позицій у порівнянні з 2021 роком і є батьківщиною двох єдинорогів — промислової платформи IoT Cognito та онлайн-магазину Oda.

Міннеаполіс піднявся на 18 позицій у порівнянні з 2021 роком і зайняв 4-е місце. Шість виходів на суму понад 50 млн дол. США та один вихід на суму понад 1 млрд дол. США допомогли підвищити показник ефективності [34].

Манчестер-Ліверпуль піднявся на вісім позицій з 2021 року до 6-го місця. Вихід на 1 млрд дол. США та перетворення Matillion — інтеграційної платформи для хмарних сховищ даних — в єдину систему зберігання даних збільшують

вартість екосистеми на 7,8 млрд дол. США. Недавній успіх Індії відображений в тому, що як Ченнаї, так і Пуна потрапили в рейтинг. Екосистема Ченнаї побачила вихід стартапу програмного забезпечення для бізнесу Freshworks на 1 млрд дол. США, який переїхав у Силіконову долину після заснування в Індії [34].

Піттсбург піднявся на 10 позицій у порівнянні з 2021 роком і зайняв 13-е місце завдяки виходу Duolingo за 3,6 млрд дол. США. Прага піднялася більше ніж на 40 позицій, зайнявши місця з 41 на 50, завдяки трьом виходам на суму понад 50 млн дол. США і одному виходу на суму понад 1 млрд дол. США. Вартість 100 провідних екосистем, що розвиваються, у сукупності оцінюється в понад 1 трлн дол. США, що на 96% більше, ніж у 2021 році [34].

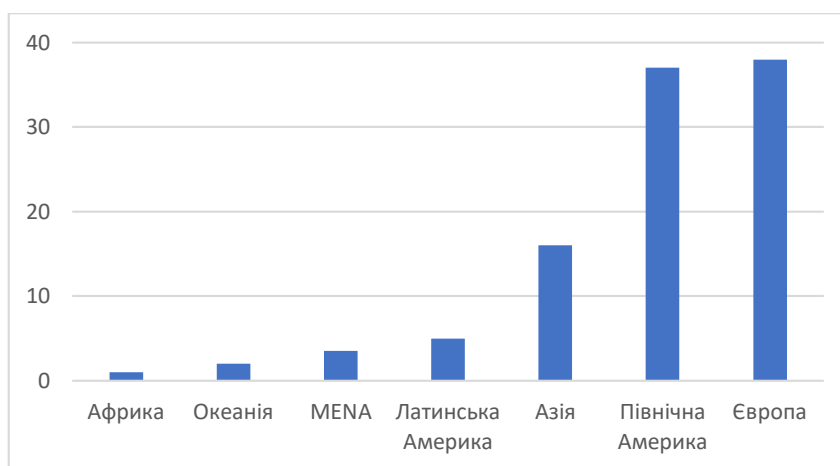


Рис. 2.5 – Частка нових екосистем за регіонами у 2022 році, % [34]

З рисунку 2.5 зрозуміло, що понад третина нових екосистем світу зосереджена у Європі. На другому місці - регіон Північної Америки. Латинська Америка, MENA та Африка зберегли стабільну кількість екосистем в топ-100 в порівнянні з минулим роком: п'ять, чотири і три відповідно. В Азії 17 позицій у рейтингу Emerging Ecosystems у порівнянні з 18 у минулому році. Океанія має дві позиції в ТОП-100, що і в минулому році: Нова Зеландія і Брісбен [34].

Регіональний аналіз розвитку стартапів-єдинорогів демонструє наступні особливості:

– європейський ринок – лідерами по кількості стартапів є Велика Британія, Німеччина, Франція;

– азійський ринок представлений такими країнами як Китай, Індія, Ізраїль та Південна Корея, зі значним лідируванням Китаю як у азійському вимірі, так і у глобальному.

У таблиці 2.4 зазначені нові екосистеми з чотирьома та більше стартапами-єдинорогами за останні 10 років, включаючи 2022 рік [34].

Таблиця 2.4 – Нові екосистеми з чотирма та більше єдинорогами за останні 10 років [34]

Екосистема	Кількість єдинорогів
Фенікс	4
Тяньзинь	4
Мехіко	5
Гонконг	7
Джакарта	7
Усі	7
Гуанчжоу	9
Нанкін	10

Загалом, згідно рисунку 2.6 найбільша кількість у 2022 році компаній-єдинорогів, близько 50%, розташовані у США. Друге місце міцно утримує Китай, на нього припадає 25% усіх компаній-єдинорогів у світі.

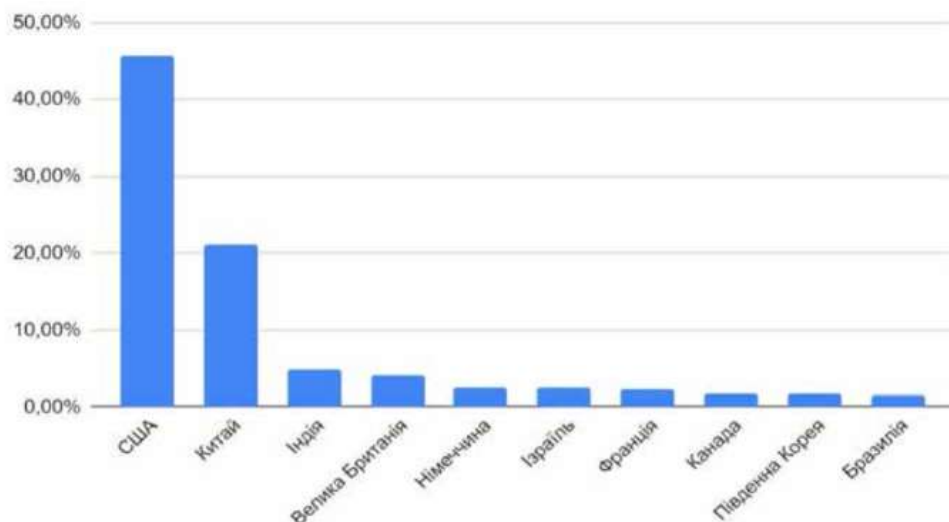


Рис. 2.6 – Країновий розподіл компаній-єдинорогів, 2021 рр., %

Джерело: складено на основі [35, 37].

В даний час по всьому світу налічується понад 1200 компаній-єдинорогів. Однак більшість із них розташовані в Китаї чи США. Третє та четверте місця

постійно ділять між Індією та Великобританією, приблизно по 5% єдинорогів або близько 20 компаній у кожній.

Отже, у рейтингу регіонів світу з інноваційної діяльності суттєвих змін тривалий час не відбувається. Лідирувати продовжують Північна Америка та Європа. Провідні глобальні екосистеми залишаються в основному такими, як і в попередні роки, які відносяться до лідируючих регіонів світу з інноваційної діяльністю. Левова частка інноваційних компаній припадає на найбільш розвинені країни, однак існує тенденція до появи нових стартапів саме в тих країнах, що розвиваються. Найбільша кількість стартапів-єдинорогів вже протягом декількох років зосереджується у США, Китаї, Індії та Великобританії.

2.2. Галузеві особливості розвитку стартапів

Багато підприємців запускають стартап на основі концепції чи ідеї продукту чи послуги. Тим не менш, як початківці, так і серійні підприємці можуть створити компанію на основі галузей, що швидко зростають. Важливо розуміти, як працюють стартапи в різних галузях і як відрізняється їх кількість.

У 2022 році найбільша кількість стартапів працюють у фінтех-індустрії – 7,1% (рис. 2.7). Далі йдуть наука про життя та охорону здоров'я – 6,8%, штучний інтелект – 5,0%, ігровий сектор – 4,7%, рекламні технології – 3,3% та освітні технології – 2,8%. Незважаючи на те, що немає абсолютно точних даних про галузевий розподіл, очевидно, що сучасні стартапи тяжіють до Інтернету та цифрових технологій (рис. 2.7) [37].

Важливо розуміти, як працюють стартапи в різних галузях і чи їх кількість відрізняється. Ось деякі зі статистичних даних, які ми знайшли найбільш актуальними у цьому контексті. Насамперед, варто звернути увагу, де найбільші частки інвестицій (рис. 2.8). У 2022 році більше всього коштів надходило у сектор охорони здоров'я, транспорту та фінансових послуг.

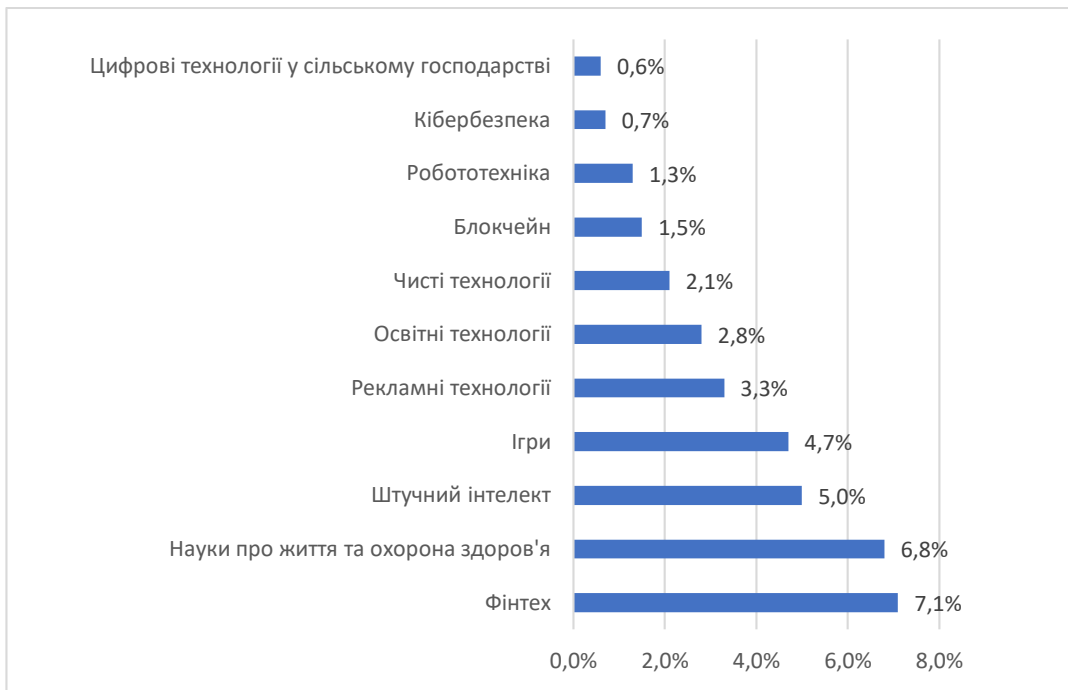


Рис. 2.7 – Галузевий розподіл стартапів у 2022 році, % [37]

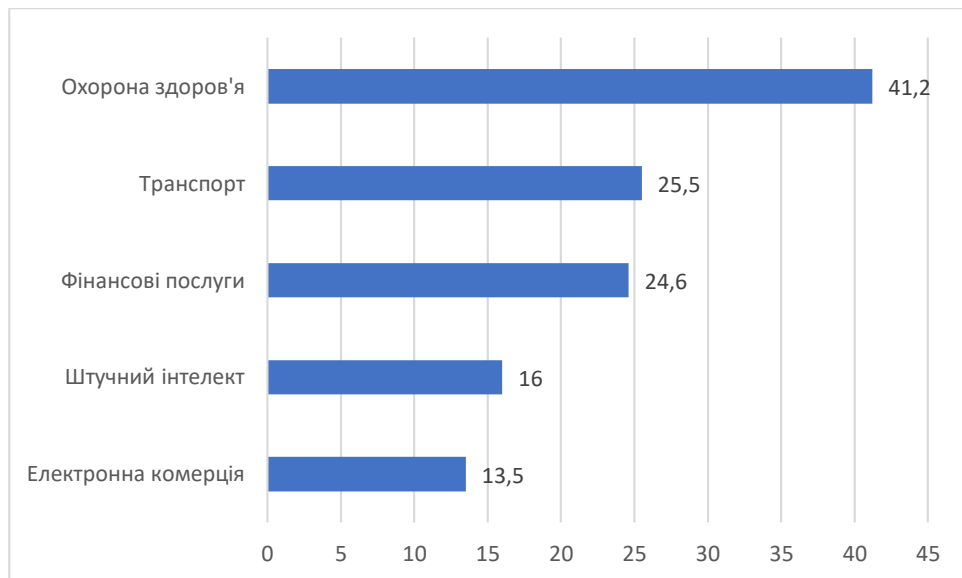


Рис. 2.8 – ТОП-5 найбільш швидкозростаючих галузей стартапів за обсягом інвестицій у 2022 році, млрд дол. США [37]

Інвестиції є джерелом життя успішних стартапів. 55% підприємців згодні з тим, що штучний інтелект зараз є найперспективнішою інноваційною технологією (рис. 2.9). Вони також наголошують, що це буде багатообіцяюча технологія в найближчі 10 років. Найбільш перспективними областями цієї технології є автономний транспорт та Big Data [37].

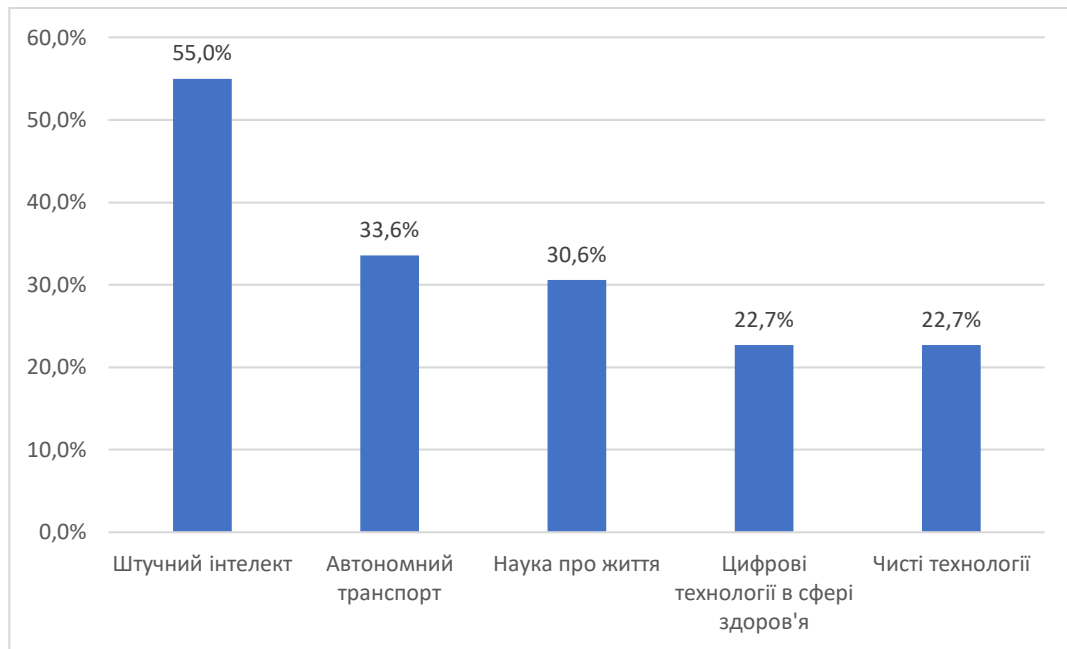


Рис. 2.9 – Найперспективніші галузі для для інвестування, 2022 р. [37]

Примітка: відсоток підприємств США; до трьох відповідей на кожну

Інновації є ключем до успішного стартапу. Цифрові технології через платформи цифрового краудфандингу або послуги фінансових технологій (Fintech) можуть значно покращити доступ до фінансового капіталу через хмарні обчислення, зменшити витрати на інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), а також зменшити початкові витрати на оплату праці за допомогою штучного інтелекту або організації дистанційної роботи [39].

Згідно рейтингу Startup Ranking, саме такі стартапи і є в топі найкращих цифрових та інноваційних стартапів на сучасному етапі (табл. 2.5) [38].

Таблиця 2.5 – ТОП-10 стартапів станом на березень 2022 року [38]

№	Стартап	Оцінка SR*	Опис діяльності стартапу	Країна
1	2	3	4	5
1	GitLab	89,642	Платформа для спільної роботи з відкритим вихідним кодом	Нідерланди
2	Telegram	88,817	Найшвидший месенджер у світі	Росія
3	Gleam	88,029	Мобільна платформа для пошуку та збору інформації про моду, яка виводить взаємодію між аматорами стилю та індустрією на новий рівень.	Австралія
4	Revolut	85,956	Безпечний мобільний поточний рахунок.	Великобританія

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5
5	pCloud	85,727	Це рішення для зберігання даних у хмарі для особистих і ділових користувачів.	Болгарія
6	Tilda Publishing	85,686	Платформа для створення веб-сайтів	Франція
7	HotJar	85,649	Платформа аналізує як відвідувачі насправді використовують веб-сайт.	США
8	Smallpdf	85,579	Перше програмне забезпечення для роботи з PDF	Швейцарія
9	Bark.com	85,110	Платформа для об'єднання покупців та продавців	Великобританія
10	W3Schools	84,839	Найбільший у світі сайт для веб-розробників, пропонує безкоштовні навчальні посібники зі створення веб-сайтів.	Індія

Примітка: *Оцінка SR – це число від 0 до 100 000 – відображає важливість стартапу в Інтернеті та його соціальний вплив.

У сьогоднішньому висококонкурентному діловому середовищі технологічні стартапи розвиваються безпрецедентними темпами, залучаючи все більше глобальних інвесторів, нових клієнтів та корпоративних партнерів. Дедалі більше стартапів розробляють нові продукти у зв'язку з вимушеною необхідністю сьогодення. Медицина, освіта, транспорт, тревел-індустрія, комунікації - правила змінюються скрізь. За таких умов і проявляється підприємництво. З'являються нові продукти, які допомагають людям адаптуватися до нової реальності та полегшують життя. Згідно публікації «Нові стартапи» від Startup Ranking, інформація про появу нових стартапів у світі оновлюється майже кожного дня. Пропонуємо розглянути ТОП 10 нових стартапів станом на березень 2022 року, а саме їх галузеві особливості (табл. 2.6) [38].

Таблиця 2.6 – ТОП-10 нових стартапів у світі станом на березень 2022 року [38]

№	Стартап	Опис діяльності стартапу	Країна
1	2	3	4
1	Warmy	Універсальний автоматичний інструмент доставки електронної пошти	Ізраїль
2	6Clicks	Пропонує повну операційну систему управління ризиками та відповідності вимогам, яка революціонує способи підвищення рівня кібербезпеки, конфіденційності даних, управління ризиками та відповідності вимогам.	Австралія

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4
3	Inspakt	Оцифровка процесів, що ґрунтуються на довірі між сторонами у сфері послуг, а саме контракти, звіти про оцінку, звіти про інспекції, звіти про виявлення нещасних випадків, виправдувальні вироки, декларації та інформаційні документи.	Туреччина
4	AnyBiz	Платформа для генерації нових клієнтів для бізнесу	Ізраїль
5	ClickPost	SaaS-компанія, яка надає зручний інтерфейс програмного забезпечення для логістики на глобальному рівні.	Індія
6	Simul Docs	Це інструмент керування версіями та спільної роботи для Microsoft Word, який дозволяє кільком людям спільно працювати над документами Word.	Австралія
7	Saefy	Програмна платформа для управління адміністративною діяльністю, такою як продаж, закупівля, запаси, виставлення рахунків, а також спеціалізованими модулями, такими як Motel, Transportation, CRM тощо.	Мексика
8	ААКА SPACE STUDIO	Нова дизайнерська практика, метою якої є проектування інтерактивних житлових просторів, орієнтованих на людину, з інтеграцією технічного розуміння у проекти по всьому світу для космічних місій	Канада
9	Sugartooth	Універсальне джерело інформації про все солодке.	Австралія
10	Plant Sumo	Компанія, яка доставляє страви на рослинній основі прямо до ваших дверей по всьому Лондону.	Великобританія

Згідно таблиці 2.6 можна зробити висновок, що все ж такі більшість нових стартапів реалізуються у сфері цифрових та інноваційних технологій, акцентуючи увагу на полегшенні умов роботи та удосконаленні бізнесу.

Також важливо розглянути галузеві особливості стартапів по регіонам світу.

Стартапи, які розташовані в Північній Америці, як правило, розвиваються в областях, пов'язаних з інформаційними технологіями (аналіз даних та штучний інтелект; розробка програмного забезпечення), медициною (медичні послуги, медичні пристрої, фармацевтика) та фінансами (управління інвестиціями). Ці висновки підтверджуються аналітичними результатами доступних ринкових звітів у галузі технологічного підприємництва. Наприклад, European AI Landscape Research стверджує, що США є світовим лідером штучного інтелекту з часткою ринку 40% [36].

Галузі стартапів, що домінують на європейському ринку, аналогічні Північній Америці: стартап-проекти, як правило, запускаються у сфері високих

технологій та інформаційних технологій, фармацевтиці, транспорті та логістиці. Фармацевтичний ринок має тенденцію до зростання як у Північній Америці, так і в Європі, що підтверджується у звіті iQvia Institute: найбільша частка ринку припадає на ринок США з прогнозом у 625–665 млрд дол. США до 2023 р. (зростання 4-7%), а європейський ринок –195–225 млрд дол. США (зростання 1–4%).

Аналіз McKinsey Global Institute показує, що азіатський ринок включає понад 30% глобальних компаній-єдинорогів (стартапи вартістю більше одного мільярда доларів США). Доведено, що одним із ключових факторів успіху є багатий венчурний ринок регіону. В даний час Азія є одним з провідних світових ринків венчурного капіталу в галузі віртуальної реальності, автономних транспортних засобів, 3D-друку, робототехніки, дронів та штучного інтелекту. Ці факти збігаються з висновками нашого аналізу: засновники з Азії, як правило, створюють пропорційно більше стартапів у сфері науки та технічних послуг; аналітика даних та штучний інтелект; та юридичні та професійні послуги [36].

Що стосується африканського ринку технологій, стартапи, як правило, виникають у секторах фінтех (фінансові перекази та криптовалюта; управління інвестиціями) та агротехнологіях (стійке сільське господарство).

Стартапи, розташовані в Південній Америці, переважно зосереджені в галузі розробки програмного забезпечення, транспорту та логістики, фінансових переказів та криптовалюти та сталого сільського господарства. Стартапи зі штаб-квартирою в Австралії та Океанії, як правило, більше уваги приділяють управлінню інвестиціями, розробці програмного забезпечення та юридичним та професійним послугам [36].

Проаналізувавши галузевий аспект діяльності нових та існуючих стартапів, можемо відзначити, наступні тенденції: превалювання секторів фінтех, програмного забезпечення та ІТ-послуг, особливо штучного інтелекту, електронної комерції серед інших прогресивних секторів.

2.3. Сучасні тренди розвитку стартапів

Сьогодні стартапи становлять основу економічного зростання країн. Нові ідеї, продукти, послуги та бізнес-моделі не лише модернізують структуру економіки, а й створюють нові робочі місця. Зміна правил, нові технології та нестабільна економіка викликають невизначеність та збої в багатьох стартапах. Інновації та стартапи стали міцно асоціюватися з автомобілями-безпілотниками, хмарними обчисленнями, криптовалютою та штучним інтелектом. Але створений навколо них інформаційний шум змушує інвесторів і фаундерів звернути увагу на трансформації, що відбуваються в більш консервативних галузях.

Сьогодні навіть індустрії, які історично відкидали новітні технології, змушені адаптуватися до сучасних ринкових вимог. Вони меншою мірою представлені у VC-сфері та мають низьку привабливість для підприємців, проте їхній потенціал дійсно величезний: не перевантажений пропозиціями ринок легко підхопить нові стартапи [40].

На сьогоднішній день, до основних трендів стартап-розвитку можна віднести різноманітність сфер, в яких ще можна знайти вільну від жорсткої конкуренції нішу та побудувати перспективний бізнес. Розглянемо декілька основних таких сфер.

1. Психічне здоров'я - Mental Health. За останні кілька років відбулися серйозні зміни у загальному дискурсі про психічне здоров'я. У тому числі не варто забувати вплив пандемії COVID-19 на зростання кількості споживачів послуги: проблеми із соціалізацією через карантинні обмеження спалахнули у 2020-2021 роках досить яскраво. Обсяг ринку Mental Health оцінюється сьогодні в 300 млрд дол. США і зросте найближчими роками до 500 млрд дол. США [40]. У Додатку К наведено деякі стартапи в даній сфері, в які проінвестував найвідоміший інкубатор — Y Combinator. [41]. Хоча важко виділити стартапи, які успішніше за інших розвиваються у цій сфері, сам факт появи нових гравців віщує бум інновацій і веде до створення все більш зручних сервісів та інструментів [40].

2. Державні послуги. Наступна сфера, яка несправедливо обділена увагою венчурних капіталістів, належить до державних послуг. На думку Vinci Agency, так званий GovTech, або держтех, обіцяє стати одним із найприбутковіших напрямків для інноваційного бізнесу. GovTech – це комплексний підхід уряду до модернізації державного сектору, який наголошує на трьох аспектах модернізації: загальнодоступні державні послуги, орієнтовані на громадян, загальнодержавний підхід до цифрового перетворення уряду та прості, ефективні та прозорі державні системи [40].

Наприклад, Urban Us — це венчурна фірма щодо вирішення проблем міського масштабу, яка пропонує свої послуги місцевим органам влади. Стартапи в портфелі компанії прагнуть оптимізувати складні процеси закупівель, спростити перевірку стану доріг, перетворити державні установи на екологічно чисте середовище зі стовідсотковою цифровізацією.

Також у даній сфері варто наголосити на проєкті «Дія – Україна». Міністерство цифрової трансформації України започаткувала масштабну цифрову трансформацію державних послуг, ідея якої — «держава у смартфоні». Для цього створено дві системи. Перша – мобільний додаток, важливий елемент соціалізації. Його запустила та розвиває ДП «Дія». Друга – портал diia.gov.ua, платформа для створення онлайн послуг. Портал запустили у квітні 2020 року, за цей час на «Дія» з'явилися нові послуги для громадян та бізнесу, перші автоматизовані послуги, які працюють без чиновників [42].

3. Послуги для людей похилого віку. Старіння населення – актуальна проблема економічно розвинених країн. За оцінками ООН, до 2050 року понад 20% жителів планети досягнуть пенсійного віку і на кожного працюючого громадянина припадатиме один пенсіонер. Літні люди — дуже численна демографічна група, але на ринку послуг вона практично не представлена. Існує кілька цікавих стартапів, які досягли успіху завдяки суворій орієнтації на людей похилого віку [40].

Компанія Silvernest переосмислила ідею підбору сусідів для спільного проживання та застосувала її до старшої аудиторії. Зазвичай пенсіонери

проживають одні, зі своїми дітьми чи в будинках для людей похилого віку, але завдяки новому сервісу вони можуть знаходити співмешканців, розділяти з ними квартиру чи будинок, будувати ком'юніті. Stitch проводить заходи для всіх, кому за 50, а Umbrella пропонує послуги з ремонту та технічного обслуговування спеціально для пенсіонерів [40].

4. Юридичні послуги. Юриспруденція – це складна галузь знання, де професіонали єдині вільно володіють усім масивом інформації та знаються на ньому. Однак із впровадженням штучного інтелекту та машинного навчання отримати консультацію буде набагато простіше. Наприклад, стартап Casetext розробив AI-технологію проведення юридичних досліджень, яка допомагає швидко знаходити авторитетні джерела та відповідні кейси. Це заощаджує юристам час та підвищує ефективність кожної витраченої хвилини. Різні програми для створення та перевірки документів також сприяють зниженню вартості послуг [40].

5. Сфера нерухомості. Галузь нерухомості в першу чергу покладається на брокерів, які добре знають ситуацію у місті. Без живої консультації спеціаліста клієнтам складно визначитися із покупкою. Але агенції поступово починають вводити новітні технології, щоб розвантажити професіоналів та зробити послуги доступнішими [40].

Стартап Zillow пропонує своїм клієнтам функцію 3D Home – вона дозволяє здійснити віртуальний тур нерухомості з ефектом повного занурення. А ось компанія Built переводить управління іпотекою та банківським кредитом у цифровий формат. Це може повністю вивести агентів з нерухомості з рівняння, адже користувачі матимуть можливість самостійно купувати та продавати активи [40].

6. Догляд дітей. Це величезний ринок, критично недооцінений венчурними інвесторами та засновниками стартапів. Заміщення інвесторів пояснюється тим, що нові технології догляду за дітьми вимагають великого первісного капіталу. Але є безліч аспектів галузі, які дозріли для інновацій. Під час карантину історично «офлайнова» індустрія догляду дітей розпочала переходити в онлайн. Батьки тепер частіше готові використовувати цифрові технології для вирішення проблем

дитини, а постачальники послуг активно впроваджують діджитал-рішення. Це створює ідеальні умови для припливу нових стартапів, тому все, що потрібно «дитячій» сфері, — затяті інвестори з розрахунком на довгостроковий прибуток [40].

7. Охорона здоров'я. Сфера охорони здоров'я — ще одна область, що нагромадила велику кількість проблем. Обмежені можливості лікарів непомірно роздмухують терміни запису на прийом, через що очікування може тривати кілька місяців. Умовно кажучи, один фахівець може прийняти лише одну людину за годину, а це лише 8–10 пацієнтів за робочий день. Безумовно, це впливає і на витрати: медичні послуги мають дуже високу вартість і часто недоступні для звичайного населення (якщо держава не запровадила безкоштовну охорону здоров'я) [40].

Однак засновник X Prize Foundation Пітер Діамандіс дивиться на майбутнє цієї галузі з оптимізмом. За його словами, найближчими роками з'явиться запис до лікаря з використанням блокчейну, розробка ліків на основі штучного інтелекту та обслуговування на вимогу [40].

За підсумками аналізу світової екосистемою інновацій можемо дійти невтішного висновку, що найменш освоєні стартапами сфери економіки характеризуються такими ознаками:

- сфера не готова до інновацій чи історично консервативна;
- навчання фахівців тривале та дороге;
- фахівця складно замінити машиною чи комп'ютером;
- є тісний контакт з державним апаратом;
- послуга орієнтована на специфічні верстви населення;
- послугу складно надати у digital-просторі, цифровізувати [40].

Наявність стартапів також залежить від фінансування з боку VC-фірм: нові бізнеси з'являться, як тільки інвестори та ангели звернуть увагу на перелічені сфери.

Попит на такі послуги зростає, як підвищується клієнтська потреба в комфортному ефективному обслуговуванні. Мінімальна конкуренція у поєднанні з

готовністю громадян витратити гроші на ці потреби робить подібні індустрії досить перспективними, і західні країни активно працюють у цих напрямках [40].

До сучасних трендів розвитку стартап діяльності можемо також віднести звіт представників бізнесу щодо 11 найважливіших напрямів розвитку стартапів на 2023-2026 роки [43].

1. Нова хвиля біотехнологічних стартапів. Біотехнологічна галузь уже оцінюється в 414 мільярдів дол. США. Наприклад, DNA Nudge надає тест ДНК мазка з щоки, мобільний додаток та «DnaBand» для вашого зап'ястя. Ця комбінована технологія дозволяє вам отримувати рекомендації щодо харчування, спеціально адаптовані до вашої індивідуальної ДНК. Нові продукти в цій категорії можуть використовувати штучний інтелект для визначення кращих програм вправ. Або продукти для догляду за шкірою для вашого унікального відбитка ДНК [43].

2. Цифрові інновації поширюються до Африки. Невикористаний потенціал на континенті, який колись вважався занадто ризикованим, занадто великий, щоб багато стартапів могли його ігнорувати.

Фактично, Partech повідомляє, що у 2020 році венчурні гроші на суму 2 мільярди доларів потрапили до Африки. Наприклад, кенійська компанія Twiga Foods створює мережу та інфраструктуру з розподілу продуктів харчування, а також такі технології, як мобільний додаток для відстеження торгівлі та запасів. А панафриканська компанія електронної комерції Jumia тепер навіть котирується на NYSE. Постійні перемоги на континенті, подібні до цієї, відчиняють двері для нових стартапів, що підтримуються венчурним капіталом [43].

3. Стійке фінансування стає мейнстрімом. Стійке фінансування – це практика інвестування з урахуванням екологічної та соціальної віддачі. Ця концепція стає все більш популярною. Наприклад, продуктовий стартап Beyond Meat став популярним завдяки своєму гамбургеру на рослинній основі, який виглядає, готується та має смак як яловичина [43].

4. Вихід перевірених бізнес-моделей в нові регіони. Такі стартапи, як Uber Eats, GrubHub та DoorDash, вже зарекомендували себе як модель програми для доставки їжі. Те саме і з додатками для замовлення таксі Uber і Lyft, які сильно

вразили традиційну індустрію таксі. І тепер триває гонка, що фінансується венчурним капіталом, щоб захопити різні регіони [43].

Особливо цікавим прикладом є Glovo - іспанський стартап, що залучив 1,2 млрд дол. США інвестицій і унікальний тим, що доставляє не просто їжу, а все, що завгодно: аксесуари для смартфонів, корм для тварин, квіти тощо. Вони працюють по всій Європі, але також розширюють свою діяльність як у Південній Америці, так і Північній Африці [43].

5. Бум стартапів без коду. Такі компанії, як Zapier, спрощують створення цифрових продуктів для всіх. За даними Crunchbase, ще одна платформа без коду, Webflow, залучила фінансування у розмірі 334,9 мільйона доларів. Зокрема, ці платформи дозволяють створювати користувацькі програми та веб-сайти без коду або з низьким кодом. Наприклад, Makerpad досяг швидкого успіху як навчальної платформи і спільноти для підприємців, які працюють без коду [43].

6. Спільна економіка досягає нових секторів. За останні 10 років компанії зрозуміли, що можуть отримати вигоду з активів, які десь припадають пилом. Наприклад, Airbnb дозволила домовласникам здавати свої будинки в оренду, поки вони у від'їзді, щоб отримати невеликий додатковий дохід. Це вирвало з коренем традиційну готельну індустрію, оскільки Airbnb може бути дешевшим і затишним варіантом для багатьох мандрівників.

Новий стартап під назвою Cloud Kitchens тепер є першопрохідником у концепції спільних кухонних просторів, призначених для ресторанів, що працюють лише на доставку. Ці гнучкі кухні дозволяють початківцям харчової промисловості в престижних місцях отримувати вигоду з нової мегатенденції доставки їжі, але зі значно меншими інвестиціями. Внаслідок цієї тенденції до стартапів у багатьох великих містах з'являються ресторани без вітрин [43].

7. Agile-розробка спрощується. Гнучка розробка – це методологія розробки програмного забезпечення, яка заохочує адаптивне та гнучке планування. Він набув широкого поширення і став звичайною практикою у багатьох технологічних стартапах. У майбутньому все більше стартапів будуть звертатися до гнучкої автоматизації. PractiTest, портал управління тестуванням програмного

забезпечення, інтегрується з різними інструментами автоматизації, щоб якнайкраще узгодити процес тестування з гнучкими практиками [43].

8. На споживчих ринках панує зручність. Оскільки Amazon встановлює стандарти ефективності доставки та обслуговування клієнтів, споживачі тепер очікують на краще. Зручність та швидкість стають все більш важливими для клієнтів.

Чудовим прикладом цього є Lensabl. Цей цифровий стартап надає онлайн-послугу із заміни лінз, що відпускаються за рецептом. Ви проходитье перевірку зору з дому через онлайн-систему перевірки. За оцінками Owlery, вони приносять річний дохід у розмірі 12,5 млн дол. США. [43].

9. Інновації Agtech можуть допомогти полегшити зміни, такі як датчики ґрунту IoT, які вимірюють аерацію та дихання. Або програмне забезпечення, яке допомагає фермам в управлінні ланцюжками постачання.

Наприклад, стартап Antelliq, який займається цифровими технологіями для тваринництва, отримав інвестицій на 2,4 млрд дол. США. Їх категорія смарт-тегів дозволяє фермерам легше відстежувати та контролювати корів [43].

10. Персоналізація. За даними Deloitte, пропозиція персоналізованих продуктів або послуг може збільшити продаж компанії на 10% і більше. Стрімкий розвиток бізнес-моделі DTC зробив персоналізацію продуктів набагато більш поширеним явищем [43].

Пандемія COVID-19 та війна на території України спонукала ще більше компаній перейти на DTC. Технології швидкого виробництва, такі як 3D-друк є ще одним ключовим аспектом персоналізації продукту. Поєднання моделі продажів DTC з 3D-друком дозволяє підприємствам пропонувати майже нескінченні рівні налаштування продукту. Наприклад, компанія FitMyFoot продає устілки та сандалі, надруковані на 3D-принтері. Але 3D-друк – не єдиний спосіб персоналізації продукту. L'Oreal запустила бренд персоналізованих фарб для волосся Color&Co від DTC. Клієнти можуть або пройти «вікторину за кольором», або отримати безкоштовну 10-хвилинну відеоконсультацію, щоб знайти правильний відтінок для волосся. Потім до них доставляється комплект саме з цим фарбником.

Взявши за основу досвід автомобільних компаній, виробники велосипедів Trek та Mission пропонують велосипеди, зібрані на індивідуальне замовлення (і пофарбовані на індивідуальне замовлення). Blue Nile (найбільший інтернет-магазин ювелірних виробів у світі) пропонує покупцям опцію «Створи свої власні прикраси», що дозволяє нескінченно персоналізувати обручки, намиста, сережки та багато іншого перед замовленням. А бренд іграшок для собак за підпискою BarkBox каже, що процес персоналізації є ключем до його успіху. Компанія використовує процес реєстрації клієнтів на основі вікторин, щоб налаштувати ящик кожного клієнта [43].

Продукти B2B також адаптуються. Виробник ліфтів Aritco надає конфігуратор на місці, який дозволяє клієнтам вибрати конструкцію, розмір, колір та багато інших деталей. Sticker Mule друкує індивідуальні наклейки, етикетки, магніти та шпильки з логотипами компаній. А Teespring дозволяє дизайнерам розробляти та виготовляти чохли для телефонів, репродукції на полотні та багато іншого для продажу на сайті. Все на вимогу. Ця тенденція також поширюється на продукти. 80% споживачів з більшою ймовірністю здійснять покупку у брендів, які пропонують їм персоналізований досвід. Це призвело до появи платформ персоналізації веб-сайтів. Ці інструменти персоналізують веб-сайти на основі дій відвідувачів, їхнього географічного положення або минулої поведінки. Наприклад: Dynamic Yield (клієнтами якої є Ikea та Sephora), Coveo (з такими клієнтами, як Comcast та General Mills), Drip (з такими клієнтами, як Polaris та Lensabl) та RightMessage (з такими клієнтами, як Flywheel та Rishi) [43].

11. Зростання позиції стартапів у сфері високих технологій.

У 2019 році активи під управлінням на ринку технологій добробуту досягли 1,5 трлн дол. США і, як очікується, зростуть до 6 трлн дол. США у 2023 році. А в 2020 році стартап з торгівлі акціями Robinhood досяг оцінки 11,2 млрд дол. США після подвоєння виручки з першого по другий квартал [43].

Станом на лютий 2023 року у світі налічується понад 1200 єдинорогів. В таблиці 2.7 наведено ТОП-10 єдинорогів за версією CB Insights. У Додатку Л представлений рейтинг компаній-єдинорогів за 2021 рік. Перша трійка у рейтингу

майже не змінилася. Популярні колишні єдинороги включають Airbnb, Facebook та Google. Також рейтинг включає декакорт вартістю понад 10 мільярдів доларів та гектокорт вартістю понад 100 мільярдів доларів [32].

Таблиця 2.7 – ТОП-10 єдинорогів у світі [32]

Рейтинг	Компанія (Стартап)	Оціночна вартість (млрд дол. США)	Країна, місто	Сфера діяльності
1	ByteDance	225	Китай, Пекін	Штучний інтелект
2	SpaceX	137	США, Хоторн	Інше
3	SHEIN	100	Китай, Шеньчжень	Електронна комерція та прямий доступ до споживача
4	Stripe	50	США, Сан-Франциско	Фінтех
5	Canva	40	Австралія, Серрі Хіллз	Інтернет-програми та послуги
6	Checkout.com	40	Великобританія, Лондон	Фінтех
7	Revolut	33	Великобританія, Лондон	Фінтех
8	Epic Games	31,5	США, Кері	Інше
9	Databricks	31	США, Сан-Франциско	Управління даними та аналітика
10	Fanatics	31	США, Джексонвілл	Електронна комерція та прямий доступ до споживача

Якщо проаналізувати галузевий аспект діяльності ТОП-10 компаній представлених в таблиці 1.5, то можна виокремити наступні 3 ключові сектори за кількістю компаній-єдинорогів: фінтех, сектор програмного забезпечення і ІТ-послуг та сектор електронної комерції [31].

2.4. Аналіз та перспективи розвитку стартап-проектів на ринку України

Відповідно до Національної економічної стратегії 2030, головні вектори економічного розвитку України полягали у перетворенні її на найпривабливішу країну економічних можливостей для інновацій, інвестицій та ведення бізнесу. Проте, вторгнення російських збройних сил в Україну ознаменувало початок війни, яка порушила функціонування стартапів і технологічних компаній в Україні [44].

Україна відома інноваціями світового рівня та успішними інвестиціями, у тому числі винаходом жорсткого диска, що веде на ринку платформу для розробки програмного забезпечення Gitlab та платформу обміну повідомленнями WhatsApp, яка тепер належить Meta. Нещодавні єдинороги, створені українськими підприємцями, включають Affirm, Gitlab, Grammarly та People.ai у розпал війни [45].

Українські стартапи у 2021 році залучили у 216 операціях венчурні інвестиції на рекордну суму 779,6 млн дол. США, що на 46% більше, ніж у 2020 році, такі результати щорічного дослідження Ukraine Deal Review 2021 UVCA у партнерстві з Kreston Ukraine, AVentures та ISE Corporate Accelerator [46].

Згідно зі звітом, за результатами січня-березня 2022 року укладено всього 11 венчурних угод на суму 11,5 млн дол. США, три операції на ринку приватного капіталу на суму 4 млн дол. США та здійснено вісім екзитів на суму 135 млн дол. США. За 2021 рік UVCA оцінила загальну вартість exit у 944,7 млн дол. США.

За підрахунками Mind, з 24 лютого 2022 року стартапи з українським корінням закрили 34 інвестиційні угоди. 20 із них залучили кошти на загальну суму понад 195 млн дол. США. Розмір фінансування ще 14 проєктів поки не розголошується. Видання підсумувало результати лише тих компаній, які мають команди в Україні та наших співвітчизників – серед засновників [46].

Це досить позитивна статистика, враховуючи стрімкий обвал на світовому ринку венчурних інвестицій та активні бойові дії в нашій країні. Вона свідчать про те, що інвестори продовжують вірити в життєздатність вітчизняних стартапів. Найбільші угоди стали закриватися з літа 2022 року. Навесні українським стартапам вдавалося залучати відносно невеликі кошти – до 1 млн дол. США. У Додатку М представлені п'ять проєктів, які подолали цю планку – залучили більше ніж 5 млн дол. США.

2022 рік можна вважати одним із найскладніших в історії української держави. В результаті повномасштабного вторгнення Росії 64% стартапів, які все ще працюють в Україні, базують свій бізнес на світових ринках. При цьому 12% припинили діяльність після 24 лютого 2022 року. Про це свідчать результати

дослідження, проведеного командою Polish-Ukrainian Startup Bridge спільно з Варшавською фондовою біржею та Українським фондом стартапів (USF). На рисунку 2.10 зазначені головні причини закриття стартапів в Україні після повномасштабного вторгнення Росії 24 лютого 2022 року [49].



Рис. 2.10 – Причини закриття стартапів в Україні починаючи з 24 лютого 2022 року

Внаслідок російського вторгнення більшість венчурних інвесторів перестали розглядати Україну як країну для інвестицій. Хоча і до цього український ринок був значно скромнішим за ринки навіть менших за розміром держав. Наприклад, у 2021 році український ринок був у сім разів менший ніж нідерландський за обсягом венчурних інвестицій [48].

Станом на березень 2023 року Україна посіла 39 місце (365 стартапів) у рейтингу 137 країн світу за кількістю стартапів в країні, який публікує сервіс Startup Ranking. Перше місце в рейтингу займає США – 77 530 стартапів, друге місце у Індії – 17 258 стартапів і третє у Великобританії з 7 031 стартапами [47].

У рейтингу Global Startup Ecosystem 2022 Україна значно втратила позиції, опустилася на 16 місць та посіла 50 місце у світовому рейтингу. Автори дослідження стверджують, що війна негативно вплинула на українську екосистему стартапів. Київ залишається найвищим у рейтингу українським містом та єдиним у

топ-100. Київ також входить до топ-25 у світі в галузі маркетингу та продажу та програмного забезпечення та даних [50].

У той же час, на світовому венчурному ринку ситуація погіршилася, і раунди почало піднімати складніше. Війна, висока інфляція, зростання відсоткових ставок та інші фактори спричинили падіння розміру ринку у II кварталі 2022 року до 120 млрд дол. США. (Додаток Н) [52].

Через війну багато стартапів шукають екосистему за межами України. США та європейські держави пропонують урядові програми для підтримки українських компаній – гранти, консультації, допомогу у візових питаннях. Виходячи з цього, ми проаналізували та узагальнили в Таблиці 2.8. Переваги деяких країн як Європи, та інших регіонів, де українські стартапи можуть спробувати реалізувати себе та продовжити свою бізнес-діяльність, або ж розпочати реалізацію нового проєкту.

На сучасному етапі та в майбутньому галузями, в яких будуть найбільш затребувані інновації українських стартапів, є оборонна сфера та кібербезпека, будівництво та інфраструктура, здоров'я та медицина, освітні проєкти, аграрний сектор та зелені технології [53].

Продуктові стартапи. Під час війни до українських єдинорігів приєдналися дві технологічні компанії – airSlate та Unstoppable Domains (базована у США з українськими засновниками). Український стартап Reply залучив 50 млн. дол США, а програма для обміну почуттями obimu у серпні очолив рейтинг найпопулярніших додатків в американському App Store у розділі Lifestyle. Згідно з опитуванням Forbes Україна, українські VC і стартапи демонструють безпрецедентну стійкість: менше 4% із понад 250 стартапів у портфоліо найактивніших венчурних гравців значно знизили оборот, але жоден не закритися. Основні країни-інвестори в українські стартапи зазначено в табл.2.8.

Таблиця 2.8 – Основні країни-інвестори в українські стартапи, 2022 рік

Країна	Переваги та програми підтримки
1	2
Польща	— Polish-Ukrainian Startup Bridge допомагає отримати інвестиції, ментарство, офіс, фінансову допомогу, тренінги. — Poland Prize – надає гранти до 66 000 євро, допомагає вирішувати питання з банками та житлом, залучати інвестиції, проходити акселерацію.

1	2
Німеччина	Має другий найбільший ринок венчурних інвестицій у Європі та посідає друге місце у Європі за кількістю стартапів.
Нідерланди	Допомога в отриманні стартап-візи, також є різні профільні спільноти для допомоги українцям.
Іспанія	— У липні 2022 року запустився фонд Demium Central Europe Talent Fund I FCRE, який інвестує в компанії з Центральної Європи, зокрема з України. — Spanish Startups надає українським стартапам, які хочуть переїхати до Іспанії, безкоштовні консультації щодо екосистеми та правил ведення бізнесу в країні.
Франція	UA startup integration program – включає акселераційну програму в EuraTechnologies, коворкінг, допомогу в отриманні грантів, школу, страхування тощо.
Греція	Greek — Ukrainian StartUp Gateway, що включає допомогу у візових питаннях, розвитку бізнесу, безкоштовний переїзд до Греції, офіс та нетворкінг.
Ізраїль	Відомий розвинутою стартап-екосистемою, великою кількістю єдинорогів та великою кількістю мігрантів, у тому числі з України. Державні органи та приватний бізнес обох країн беруть участь в ініціативі Global Israeli Initiative, яка допомагає українцям з освітніми програмами, отриманням інвестицій, участю у конференціях
Канада	Startup Visa Program, яка, окрім візи та посвідки на проживання, дає простий доступ до фінансування, іноземних ринків, допомогу у розвитку стартапу, допомагає знайти контакти з експертами, необхідними саме вашому стартапу.
США	ff Blue & Yellow Heritage. Це перший у США венчурний фонд, орієнтований виключно на українських засновників та стартапи.

Загалом український tech-сектор виявився гнучкою ланкою української економіки під час війни і може стати майбутнім драйвером відновлення економіки після її закінчення. За 2022 рік експортна виручка ІТ-послуг зросла на 5,85% і принесла рекордні \$7,3 млрд. Це на \$406 мільйонів більше, ніж у 2021 році, і становить майже половину загального обсягу експортних послуг країни [54].

Продуктові стартапи сьогодні мають унікальний шанс відігравати велику роль на українському ІТ-ринку, де до війни переважно домінували сервісні та аутсорсингові компанії.

MilitaryTech та кібербезпека. Наразі в Україні Міністр цифрової трансформації Михайло Федоров оголосив про запуск програми грантової підтримки проєктів подвійного призначення. Грант надається у розмірі до 35 000 дол. США, з яких 25 000 дол. США спрямовуються на діяльність заявника, та у 10 000 дол. США – на оплату послуг Акредитованого Акселератора.

Також, відкрито грантову програму від Українського фонду стартапів – проекти у галузі military-tech. Це стартапи, що виробляють дрони, програмне забезпечення, продукти у сфері кібербезпеки. У пріоритеті все, що допоможе мінімізувати людські жертви серед наших військових та перемогти у війні.

Технологічний бізнес допомагає програмному забезпеченню для БПЛА у рамках Армії дронів. Українська компанія Culver Aviation розробляє власні дрони і нещодавно передала ЗСУ частину власного парку БПЛА.

Delfast відправив армії електробайки власного виробництва, де возять контейнери ракет NLAW. Україна однозначно має шанс зайняти передові позиції у сфері military-tech з шаленою мотивацією та неймовірним людським ресурсом.

HealthTech та ментальне здоров'я. Ще до війни в державі спостерігався бурхливий розвиток HealthTech на стику технологій, медицини та фармацевтики. Пацієнти отримали можливість вибирати між численними інструментами моніторингу біомаркерів здоров'я з використанням штучного інтелекту, машинного навчання, що дозволяє разом із biodata обробляти накопичені знання та робити рекомендації.

Під час війни також потрібні додатки, спрямовані на надання першої медичної допомоги. Так, український TacticMedAid вчить надавати першу медичну допомогу під час війни – як цивільним, так і військовим. Фітнес-додаток Better Me запусив безкоштовні для українців програми з ментального здоров'я. Коли війна закінчиться, особливу увагу вимагатиме ментальне здоров'я захисників та захисниць. Але, важливо зазначити, що Україна вже відома стартап-проектами у медичній сфері, які впізнав світ і це:

— Cardiolyse: порятунок для трудоголіків. Команда починала зі створення софту, який передбачав ризик розвитку серцево-судинних захворювань віком 40-60 років. На даний момент основним проектом Cardiolyse є Fatigue Risk Assessment Solution (FRAS), платформа, орієнтована на b2b-користувачів. Зокрема, на страхові компанії, які займаються вторинною страховкою та хочуть скоротити обсяг виплат зі страхових випадків.

— Ще один проєкт HeartIn: футболки з «розумом» та мобільні датчики, які знімають кардіограму в режимі реального часу. Команда проєкту знаходиться в США, Європі, на Тайвані та в Україні. Перший прототип винаходу з'явився сім років тому. Футболки розраховані на тих, хто займається спортом і хотів би стежити за своїми показниками, а також на людей, які мають або можуть виникнути проблеми із серцем. З розшифровкою кардіограми допомагає штучний інтелект: він виконує значну частину роботи і тим самим заощаджує час лікарів. Від лікаря потрібно лише підтвердити остаточний діагноз.

— Bookimed: так називається Airbnb для пацієнтів. Створили у 2014 році. Стартап пропонує знайти пацієнтам, що подорожують, клініки та фахівців в іншій країні. До сервісу підключено три сотні клінік у 27 країнах світу.

— Whirl створює продукти у сфері охорони здоров'я з 2016 року. Найвідоміший флагманський девайс – Nasal Booster. «Бустер» призначений для покращення утрудненого носового дихання: він збільшує об'єм вдиху, надходження кисню та вентиляцію легень, нормалізує носове дихання уві сні. Його можна використовувати зі знімними фільтрами, які затримують шкідливі агенти розміром від 10 мікронів [55].

FoodTech та сталий розвиток. Технології допомагають агросектору працювати більш ефективно, а під час кризи їхня цінність тільки зростає. Йдеться про штучний інтелект, біотехнології, хмарні технології, Big Data і, звичайно, про дрони. AgTech і FoodTech стартапи і надалі користуватимуться попитом, враховуючи ризики продовольчої безпеки, що зростають. Йдеться як про технології для потреб аграрного господарства, так і про «зелені» стартапи, орієнтовані на екологічність та збереження клімату.

Українці здатні запропонувати цікаві, інноваційні та, головне, конкурентоспроможні технології. Так, у портфоліо Startup Wise Guys нещодавно з'явився дуже цікавий український стартап S.Lab, який виготовляє екологічне пакування з конопель та міцелію, яке після використання повністю розкладається всього за 30 днів. Слід також згадати стартап Effa, який займається випуском одноразових екологічно чистих продуктів для щоденного використання. Першим

таким продуктом стала зубна щітка, що повністю переробляється з паперу, виготовленого з цукрової тростини.

EdTech та освітні проекти. Невизначеність із навчальним процесом для школярів та високий попит на здобуття нових кваліфікацій серед дорослих, починаючи з періоду пандемії COVID-19 та, безумовно, під час війни надали поштовх розвитку численних українських EdTech-стартапів. Евакуація багатьох наших співгромадян також зробила популярнішими платформи для вивчення іноземних мов, деякі з яких зробили свої сервіси безкоштовними для українців.

Про успіх у цій сфері свідчить той факт, що у липні український стартап Preply залучив раунд серії C у розмірі 50 млн дол. США, зібравши понад 100 млн дол. США інвестицій з моменту створення. З освітнього стартапу Preply перетворилася на глобальну EdTech платформу, що поєднує найбільшу у світі спільноту з вивчення мов.

Український фонд стартапів разом із Мінцифрою та іншими партнерами запуснув проєкт Science&Business — GIST Pitch Days, який дозволяє отримати 5000 тис. дол. США на розвиток власного наукового стартапу. Science&Business – GIST Pitch Days – це можливість для вчених та підприємців з готовими наукомісткими рішеннями отримати досвід презентації своїх стартапів та фінансову підтримку. Для цього потрібно мати стартап у сфері: охорони здоров'я; агро- та біотехнологій; енергетики та екології; промисловості та інфраструктури [50].

Проєкти з відновлення інфраструктури та будівництва. З урахуванням колосальних руйнувань житла та громадянської інфраструктури внаслідок російської агресії, найближчими роками в Україні, безумовно, будуть потрібні нові технології з будівництва. Завдяки допомозі держав-партнерів вже створюються архітектурні проєкти будівництва українських міст, важливих соціальних та комунальних об'єктів, побудови нових технологічних парків. Так, місцева влада Львова вже оголосила, що хоче побудувати приміщення школи за допомогою технологій 3D-принтингу. У фокусі уваги – швидкість, економність, безпека та екологічність.

Таким чином, вищеперерахованими напрямками, безумовно, не обмежується все різноманіття української стартап-екосистеми. Останні залучені раунди фінансування свідчать про високий попит на розробки українців у сфері IoT, AI, різних API-платформ. Зокрема, SWG після початку війни відібрав у свою акселераційну програму два нові українські стартапи. Один з них – Elai.io – є провідною платформою для перетворення тексту на відео, яка дозволяє комусь створювати персоналізовані відео за допомогою штучного інтелекту з 69 доступними для перекладу мовами. Другим Knowledgator Engineering – багатофункціональна пошукова система для наукових статей, патентів та клінічних випробувань із функціоналом для менеджменту знань.

Українці вже продемонстрували всьому світу як свою безперечну сміливість у полі бою, так і самовідданість та інноваційності у бізнесі. Інвестори, як правило, охоче йдуть на ринки, де багато працюючих, гнучких та амбітних людей. І ще важливо зазначити, як сказав Президент України Володимир Зеленський під час виступу на конференції ОСВ-2022 у Нью-Йорку «Україна – це найбільший економічний проєкт післявоєнного відновлення за все наше життя».

ВИСНОВКИ

Стартап – це бізнес-структура, що ґрунтується на інноваціях, призначення якої є вирішення конкретної проблеми шляхом надання нового продукту чи послуги в умовах крайньої невизначеності.

Стартап створюється для виконання конкретних функцій, тому основою успішного стартапу є його інноваційна ідея. Для привернення уваги інвесторів та потенційних споживачів ідея має бути затребуваною та поєднувати у собі простоту, корисність, оригінальність та, в деяких випадках, нестандартність. Ідея може змінюватися в процесі становлення стартапу шляхом введення змін до вже зміцнілої компанії.

Визначити етап розвитку стартапу можна за стадіями його життєвого циклу: раннє підприємство, посівна стадія та зростання. Або етапи розвитку стартапу поділяють на: етап дослідження, від ідеї до МЖП, привернення уваги, вдосконалення продукту та прагнення до зрілості.

Проте не всі стартапи повинні, потребувати або слідуватимуть одним і тим же етапам. Одні молоді компанії потрапляють на передпосівну стадію, не переходячи до наступної, інші успішно продають свою компанію і починають започатковують нове підприємство. У кожного стартапу може бути свій шлях розвитку. Головне, що без належного фінансування, яке є основним способом виживання стартапів, така бізнес-одиниця не зможе пропрацювати довго на ринку.

Сьогодні є безліч різних класифікацій методів фінансування стартапів. Усі джерела фінансування поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел відносяться кошти, що належать власнику або близьким людям. В свою чергу, до зовнішніх відносять залучені інвестиції та позичковий капітал.

Задля дослідження передумов розвитку стартапів у тих чи інших країнах необхідно здійснити аналіз низки показників. Провідними показниками потенціалу країни у інноваційній сфері є Індекс інноваційного розвитку. Згідно з рейтингом ГПІ 2022 найінноваційнішою економікою світу в 2022 році 12 рік поспіль є Швейцарія, за якою слідують Швеція, США, Великобританія та Нідерланди. США,

як і раніше, є лідером за кількістю очолюваних ними рейтингів показників інноваційної діяльності, займаючи 1-е місце за 15 показниками з 81 розглянутого, що на два більше, ніж у 2021 році. Зокрема, США тримає пальму першості за такими показниками, як «глобальні корпоративні інвестори у НДДКР», «венчурні інвестори», «якість університетів», «якість та вплив наукових публікацій (Н-індекс)», «кількість патентів за походженням», «Витрати на ПЗ» та «інтенсивність використання корпоративних нематеріальних активів». За США у глобальному рейтингу слідує Сінгапур, який очолює світові списки за 11 показниками (що на один більше, ніж у 2021 році), у тому числі «ефективність роботи уряду», «доступ до ІКТ», «венчурні інвестори», «високотехнологічне виробництво» та «фіксація транзакцій через GitHub». Китай, Гонконг (Китай) та Ізраїль спільно займають третє місце, будучи лідерами за кількістю товарних знаків, імпорту високотехнологічної продукції та витрат на НДДКР відповідно.

Африка на південь від Сахари є регіоном з найбільшою кількістю економік, результати яких перевершують очікування (вісім країн). Регіон Південно-Східної Азії, Східної Азії та Океанії посідає друге місце (п'ять економік), на третьому місці знаходиться Центральна та Південна Азія (чотири економіки), а четверте місце ділять Європа, Північна Африка та Західна Азія, а також Латинська Америка та Карибський басейн. (По три економіки у кожному регіоні).

У 2022 році, як і в попередні роки, 100 провідних науково-технологічних кластерів (НТК) зосереджено у трьох регіонах – Північній Америці, Європі та Азії. Особливо високою є їх кількість у двох країнах: Китаї та Сполучених Штатах Америки. Провідним науково-технологічним кластером знову став кластер Токіо — Йокогама (Японія), за ним слідують Шеньчжень — Гонконг — Гуанчжоу (Китай та Гонконг, Китай), Пекін (Китай), Сеул (Південна Корея) та Сан-Хосе — Сан-Франциско (Сполучені Штати Америки). Вперше в історії Китай зрівнявся із США за кількістю НТК, що входять до сотні провідних у світі. Слідом йдуть Німеччина з десятьма кластерами на чолі з Кельном та Мюнхеном, а також Японія з п'ятьма кластерами, серед яких лідирують Токіо – Йокогама та Осака – Кобе – Кіото.

Для дослідження розвитку стартапів доцільно використовувати Global Startup Ecosystem Report. За оцінками Світового форуму стартапів, 70% нової вартості, створеної у всьому світі протягом наступних 10 років, буде засновано на цифрових бізнес-моделях. За даними Statista, в 2023 році більше половини ВВП буде запущено на «цифрових трансформованих» підприємствах.

Незважаючи на проблеми, які створив для стартапів та всієї світової економіки Covid-19, в кінцевому підсумку він прискорив розвиток цього сектору за рахунок цифровізації. З моменту пандемії технологічні компанії вирости в 2,3 рази більше, ніж не технологічні. У той час, як близько 90% стартапів повністю терплять невдачі, дослідження Genome Startup демонструє, що тільки 1,5% стартапів – або близько 15% з тих, хто виживає – забезпечує успішний вихід на інвестування в обсягах 50 млн дол. США. У сукупності п'ять провідних екосистем нині оцінюють вартість екосистеми 3,8 трлн дол. США. 25 з 30 провідних екосистем, що залишилися, в сукупності оцінюються в 2,3 трлн дол. США. Північна Америка продовжує домінувати по кількості найкращих глобальних екосистем серед інших регіонів світу.

Регіональний аналіз розвитку стартапів-єдинорогів демонструє наступні особливості:

- європейський ринок – лідерами по кількості стартапів є Велика Британія, Німеччина, Франція;

- азійський ринок представлений такими країнами як Китай, Індія, Ізраїль та Південна Корея, зі значним лідируванням Китаю як у азійському вимірі, так і у глобальному.

В даний час по всьому світу налічується понад 1200 компаній-єдинорогів. Однак більшість із них розташовані в Китаї чи США. Третє та четверте місця постійно ділять між Індією та Великобританією, приблизно по 5% єдинорогів або близько 20 компаній у кожній.

У 2022 році найбільша кількість стартапів працюють у фінтех-індустрії – 7,1%, далі йдуть наука про життя та охорону здоров'я – 6,8%, штучний інтелект – 5,0%, ігровий сектор – 4,7%, рекламні технології – 3,3% та освітні технології –

2,8%. Незважаючи на те, що немає абсолютно точних даних про галузевий розподіл, очевидно, що сучасні стартапи тяжіють до Інтернету та цифрових технологій.

Інвестиції є джерелом життя успішних стартапів. 55% підприємців згодні з тим, що штучний інтелект зараз є найперспективнішою інноваційною технологією. Вони також наголошують, що це буде багатообіцяюча технологія в найближчі 10 років. Найбільш перспективними областями цієї технології є автономний транспорт та Big Data.

Стартапи, які розташовані в Північній Америці, як правило, розвиваються в областях, пов'язаних з інформаційними технологіями (аналіз даних та штучний інтелект; розробка програмного забезпечення), медициною (медичні послуги, медичні пристрої, фармацевтика) та фінансами (управління інвестиціями). Ці висновки підтверджуються аналітичними результатами доступних ринкових звітів у галузі технологічного підприємництва.

Галузі стартапів, що домінують на європейському ринку, аналогічні Північній Америці: стартап-проекти, як правило, запускаються у сфері високих технологій та інформаційних технологій, фармацевтиці, транспорті та логістиці.

Азійський ринок включає понад 30% глобальних компаній-єдинорогів (стартапи вартістю більше одного мільярда доларів США). Доведено, що одним із ключових факторів успіху є багатий венчурний ринок регіону.

Що стосується африканського ринку технологій, стартапи, як правило, виникають у секторах фінтех (фінансові перекази та криптовалюта; управління інвестиціями) та агротехнологіях (стійке сільське господарство).

Стартапи, розташовані в Південній Америці, переважно зосереджені в галузі розробки програмного забезпечення, транспорту та логістики, фінансових переказів та криптовалюти та сталого сільського господарства. Стартапи зі штаб-квартирою в Австралії та Океанії, як правило, більше уваги приділяють управлінню інвестиціями, розробці програмного забезпечення та юридичним та професійним послугам.

На сьогоднішній день, до основних трендів стартап-розвитку можна віднести різноманітність сфер, в яких ще можна знайти вільну від жорсткої конкуренції нішу та побудувати перспективний бізнес: психічне здоров'я - Mental Health, державні послуги, послуги для людей похилого віку, юридичні послуги, сфера нерухомості, догляд за дітьми, охорона здоров'я.

Відповідно до Національної економічної стратегії 2030, головні вектори економічного розвитку України полягали у перетворенні її на найпривабливішу країну економічних можливостей для інновацій, інвестицій та ведення бізнесу. Проте, вторгнення російських збройних сил в Україну ознаменувало початок війни, яка порушила функціонування стартапів і технологічних компаній в Україні.

Україна відома інноваціями світового рівня та успішними інвестиціями, у тому числі винаходом жорсткого диска, що веде на ринку платформу для розробки програмного забезпечення Gitlab та платформу обміну повідомленнями WhatsApp, яка тепер належить Meta. Нещодавні єдинороги, створені українськими підприємцями, включають Affirm, Gitlab, Grammarly та People.ai у розпал війни.

Українські стартапи у 2021 році залучили у 216 операціях венчурні інвестиції на рекордну суму 779,6 млн дол. США, що на 46% більше, ніж у 2020 році. Згідно зі звітом, за результатами січня-березня 2022 року укладено всього 11 венчурних угод на суму 11,5 млн дол. США, три операції на ринку приватного капіталу на суму 4 млн дол. США та здійснено вісім екзитів на суму 135 млн дол. США. За 2021 рік UVCA оцінила загальну вартість exit у 944,7 млн дол. США.

2022 рік можна вважати одним із найскладніших в історії української держави. В результаті повномасштабного вторгнення Росії 64% стартапів, які все ще працюють в Україні, базують свій бізнес на світових ринках. При цьому 12% припинили діяльність після 24 лютого 2022 року. Внаслідок російського вторгнення більшість венчурних інвесторів перестали розглядати Україну як країну для інвестицій. Станом на березень 2023 року Україна посіла 39 місце (365 стартапів) у рейтингу 137 країн світу за кількістю стартапів в країні. У рейтингу Global Startup Ecosystem 2022 Україна значно втратила позиції, опустилася на 16 місць та посіла 50 місце у світовому рейтингу.

На сучасному етапі та в майбутньому галузями, в яких будуть найбільш затребувані інновації українських стартапів, є оборонна сфера та кібербезпека, будівництво та інфраструктура, здоров'я та медицина, освітні проєкти, аграрний сектор та зелені технології. Український фонд стартапів разом із Мінцифрою та іншими партнерами запусив проєкт Science&Business — GIST Pitch Days, який дозволяє отримати 5000 тис. дол. США на розвиток власного наукового стартапу. Science&Business – GIST Pitch Days – це можливість для вчених та підприємців з готовими наукомісткими рішеннями отримати досвід презентації своїх стартапів та фінансову підтримку. Для цього потрібно мати стартап у сфері: охорони здоров'я; агро- та біотехнологій; енергетики та екології; промисловості та інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краус Н. М. Інноваційна економіка в глобалізованому світі: інституціональний базис формування та траєкторія розвитку / Н. М. Краус. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2019. – 492 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/187133941.pdf>
2. Чазов Є. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу / Є. В. Чазов // Економіка та соціальний розвиток. – 2013. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf>.
3. Ganiyeva Shaxrizod Nurmaxamadovna. Start Up: Essence and Main Components o Up: Essence and Main Components of Development / Ganiyeva Shaxrizod Nurmaxamadovna, Komilova Ugiloy Kozimjon qizi. // Journal Of Advanced Research And Stability (JARS). – 2021. – С. 264–270. URL: https://hozir.org/pars_docs/refs/612/611153/611153.pdf
4. What is a startup (startup): concept, features and differences from a regular business // LaFounder. URL: <https://lafounder.com/article/startup>.
5. Javier Sevilla-Bernardo. Success Factors of Startups in Research Literature within the Entrepreneurial Ecosystem / Javier Sevilla-Bernardo, Blanca Sanchez-Robles, Teresa C. Herrador-Alcaide // MDPI. – 2022. URL: <https://www.mdpi.com/2076-3387/12/3/102>.
6. Graham, P. Startup Growth. Want to start a startup? / Graham, P. // Y Combinator. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
7. Mirjana Grčić Fabić. Perspectives and Challenges in the Development of the Croatian Digital Startup Sector / Mirjana Grčić Fabić. – 2022. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-99850-9_9.
8. Ries, E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses / E. Ries. - New York: Crown Business. - 2011.
9. What a Startup Is and What's Involved in Getting One Off the Ground // Investopedia. – 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>.

10. Steve Blank. The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company / Steve Blank, Bob Dorf., 2012. URL: <https://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=1344>
11. What Is A Startup: Definition, Characteristics And Their Types // The IT Factory. URL: <https://www.the-itfactory.com/startup-knowledgebase/en/article/what-is-a-startup/>.
12. Start-up Financing. URL: <https://www.sciencedirect.com/topics/economics-econometrics-and-finance/start-up-financing>.
13. Dean A. Shepherd. The Lean Startup Framework: Closing the Academic–Practitioner Divide / Dean A. Shepherd, Marc Gruber // SAGE Journals Home. – 2020. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1042258719899415>.
14. Дрималовська Х.в. сучасні тенденції розвитку стартаПів: вітчизняний та міжнародний досвід / Дрималовська Х.в., Жигадло о.і.. // Економіка та управління підприємствами. – 2019. – №40. URL: http://bses.in.ua/journals/2019/40_2019/18.pdf
15. Sofiya Merenych. 5 Stages of Startup Development: Step-by-Step guide / Sofiya Merenych. – 2023. URL: <https://clockwise.software/blog/5-stages-of-startup-development/>.
16. Michael Mandel. How the Startup Economy is Spreading Across the Country — and How It Can Be Accelerated / Michael Mandel. – 2017. URL: <https://www.progressivepolicy.org/wp-content/uploads/2017/05/How-the-Startup-Economy-is-Spreading-Across-the-Country—and-How-It-Can-Be-Accelerate-final.pdf>.
17. What are the six stages of a startup?. – 2021. URL: <https://www.cemexventures.com/startup-stages-phases/>.
18. Stages of Startup Development or Seven Pillars of Success. – 2020. URL: <https://litslink.com/blog/stages-of-startup-development>.
19. Startup — Stages of Development // DigitalSuits logo. – 2022. URL: <https://digitalsuits.co/blog/startup-stages-of-development/>.

20. What Are the Different Stages Of A Startup?. – 2022. URL: <https://inc42.com/resources/what-are-the-different-stages-of-a-startup/>.
21. Abhishek Kumbhat. Development Stages and Scaling Issues of Startups / Abhishek Kumbhat, Professor Sushil // Flexible Strategies in VUCA Markets. – 2018. URL: https://www.researchgate.net/publication/325661170_Development_Stages_and_Scaling_Issues_of_Startups.
22. The Top 10 Traits That Attract Investors To Your Startup. – 2022. URL: <https://www.gsquaredcfo.com/blog/top-10-traits-attract-investors-to-startup>.
23. Менеджмент підприємницької діяльності : навч. посіб. для професійної підготовки військовослужбовців ЗС України звільнених у запас. Проєкт «НорвегіяУкраїна». – Вип. 10, 2021. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика» – 2021. – 240 с. URL: <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/>
24. Jason Gordon. Series or Rounds of Financing (Startups) / Jason Gordon. – 2022. URL: https://thebusinessprofessor.com/en_US/business-transactions/series-or-rounds-of-financing-startups-definition.
25. Javier Sevilla-Bernardo. Success Factors of Startups in Research Literature within the Entrepreneurial Ecosystem / Javier Sevilla-Bernardo, Blanca Sanchez-Robles, Teresa C. Herrador-Alcaide // MDPI. – 2022. URL: <https://www.mdpi.com/2076-3387/12/3/102>.
26. Nicole Fallon. Crowdfunding for Startups: 7 Kickstarter Alternatives / Nicole Fallon // BND. – 2023. URL: <https://www.businessnewsdaily.com/4847-crowdfunding-small-business.html>.
27. James Chen. How Debt Financing Works, Examples, Costs, Pros & Cons / James Chen // Investopedia. – 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/debtfinancing.asp>.
28. Jason Fernando. Initial Public Offering (IPO): What It Is and How It Works / Jason Fernando. – 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/ipo.asp>.
29. State Grants definition // Lawinsider URL: <https://www.lawinsider.com/dictionary/state-grants>.

30. «Інноваційне підприємництво та управління стартап-проектами – Київ: УЕР / КНЕУ, 2023
31. The Complete List Of Unicorn Companies // CB Insights URL: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>.
32. Global Innovation Index 2022 // WIPO. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2022/.
33. The Global Startup Ecosystem Report 2022 // Startup Genom. – 2022. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser2022>.
34. Галахова Т.О. Компанії-єдинороди в міжнародному бізнесі: регіонально-галузевий аспект / Галахова Т.О., Євдоченко О.О., Кислицина О.В. // Економіка та Суспільство. – 2021. – №29. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/562/538>
35. Ivan Savin. Topic-based classification and identification of global trends for startup companies / Ivan Savin, Kristina Chukavina, Andrey Pushkarev // Small Business Economics. – 2022. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-022-00609-6>.
36. Artem Minaev. Startup Statistics (2023): 35 Facts and Trends You Must Know / Artem Minaev. – 2023. URL: <https://firstsiteguide.com/startup-stats/>.
37. Discover, rank and prospect startups worldwide // Startup Ranking URL: <https://www.startupranking.com/>.
38. B̃arbulescu, O.; Tec̃au, A.S.; Munteanu, D.; Constantin, C.P. Innovation of Startups, the Key to Unlocking Post-Crisis Sustainable Growth in Romanian Entrepreneurial Ecosystem. Sustainability 2021, 13, 671. URL: https://consiliere.unitbv.ro/wp-content/uploads/dlm_uploads/2021/11/doi.pdf
39. 7 promising areas for launching startups. – 2021. URL: <https://admitad.pro/ru/blog/7-perspektivnyh-sfer-dlya-zapuska-startapov>.
40. Top Mental Health Startups in 2023. URL: <https://wellfound.com/startups/industry/mental-health-3>.
41. «Дія» год спустя — в Kitsoft рассказали про автоматизированные услуги и новые технологии на портале. – 2021. URL:

<https://ain.ua/ru/2021/08/18/diya-god-spustya-v-kitsoft-rasskazali-pro-avtomatizirovannye-uslugi-i-novye-tehnologii-na-portale/>.

42. Josh Howarth. Top 11 Startup Trends (2023-2026) / Josh Howarth // Exploding Topics. – 2023. URL: <https://explodingtopics.com/blog/startup-trends>.

43. Надія Давиденко. Війна в Україні: криза інноваційних стартапів / Надія Давиденко, Андрій Волков // Економіка та Суспільство. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1317>.

44. Amid war, this US investor launches dedicated fund for Ukrainian startups // TFN. – 2022. URL: <https://techfundingnews.com/ffvc-launches-first-fund-dedicated-for-ukrainian-startups/>.

45. Українські стартапи у 2021 р. залучили рекордні \$780 млн венчурних інвестицій, у I кв.-2022 р. обсяги впали, але операції продовжилися // Інтерфакс Україна. – 2022. URL: <https://interfax.com.ua/news/investments/836116.html>

46. Countries // Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/countries>.

47. Україна та міжнародний ринок венчурного капіталу // Українська правда. – 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/03/29/672384/>.

48. Сергій Зятюк Скільки українських стартапів закрилось та планує релокуватись за кордон на тлі активної війни / Сергій Зятюк // 24 Бізнес. – 2022. URL: https://24tv.ua/business/pripinennya-diyalnosti-plani-pereyizdu-za-kordon-yak-aktivna_n2225011.

49. Україна опустилася в рейтингу Global Startup Ecosystem 2022. Чому так? // AIN. – 2022. URL: <https://ain.ua/2022/06/01/global-startup-ecosystem/>.

50. Startup Ecosystem // Ukraine Now. URL: <https://ukraine.ua/invest-trade/startup-ecosystem-ukraine/>.

51. Після початку війни в Україні закрилися 12% стартапів – дослідження // Forbes Ukraine. – 2022. URL: <https://forbes.ua/news/pislya-pochatku-viyni-v-ukraini-zakrilisya-12-startapiv-doslidzhennya-26122022-10734>.

52. Які п'ять напрямків для стартапів будуть затребувані в Україні після війни // Дніпропетровське інформаційне агентство. – 2022. URL:

<https://dia.dp.gov.ua/yaki-pyat-napryamkiv-dlya-startapiv-budut-zatrebuvani-v-ukra%20ni-pislya-vijni/>.

53. Без пільг і преференцій. Що очікує на український IT-сектор? // LB.ua.
– 2023. URL:
https://lb.ua/economics/2023/03/03/547619_bez_pilg_i_preferentsiy_shcho_ochikuie.html.

54. 5 медичних стартапів з України, про які дізнався. URL: <https://med-expert.com.ua/journals/ua/news/5-medichnih-startapiv-z-ukraini-pro-jaki-diznavsja-svit/>.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Провідні економіки згідно з рейтингом ГІІ, 2022 рік [33]

GII rank	Economy	Score	Income group rank	Region rank	GII rank	Economy	Score	Income group rank	Region rank
1	Switzerland	64.6	1	1	67	Morocco	28.8	6	8
2	United States	61.8	2	1	68	Costa Rica	28.7	18	7
3	Sweden	61.6	3	2	69	Argentina	28.6	19	8
4	United Kingdom	59.7	4	3	70	Bosnia and Herzegovina	28.5	20	37
5	Netherlands	58.0	5	4	71	Mongolia	28.0	7	12
6	Republic of Korea	57.8	6	1	72	Bahrain	28.0	45	9
7	Singapore	57.3	7	2	73	Tunisia	27.9	9	10
8	Germany	57.2	8	5	74	Georgia	27.9	21	11
9	Finland	56.9	9	6	75	Indonesia	27.9	9	13
10	Denmark	55.9	10	7	76	Jamaica	27.7	22	9
11	China	55.3	1	3	77	Belarus	27.5	23	38
12	France	55.0	11	8	78	Jordan	27.4	24	12
13	Japan	53.6	12	4	79	Oman	26.8	46	13
14	Hong Kong, China	51.8	13	5	80	Armenia	26.6	25	14
15	Canada	50.8	14	2	81	Panama	25.7	26	10
16	Israel	50.2	15	1	82	Uzbekistan	25.3	10	3
17	Austria	50.2	16	9	83	Kazakhstan	24.7	27	4
18	Estonia	50.2	17	10	84	Albania	24.4	28	39
19	Luxembourg	49.8	18	11	85	Sri Lanka	24.2	11	5
20	Iceland	49.5	19	12	86	Botswana	23.9	29	3
21	Malta	49.2	20	13	87	Pakistan	23.0	12	6
22	Norway	48.8	21	14	88	Kenya	22.7	13	4
23	Ireland	48.5	22	15	89	Egypt	22.7	14	15
24	New Zealand	47.2	23	6	90	Dominican Republic	22.7	30	11
25	Australia	47.1	24	7	91	Paraguay	22.7	31	12
26	Belgium	46.9	25	16	92	Brunei Darussalam	22.2	47	14
27	Cyprus	46.2	26	2	93	Azerbaijan	21.5	32	16
28	Italy	46.1	27	17	94	Kyrgyzstan	21.1	15	7
29	Spain	44.6	28	18	95	Ghana	20.8	16	5
30	Czech Republic	42.8	29	19	96	Namibia	20.6	33	6
31	United Arab Emirates	42.1	30	3	97	Cambodia	20.5	17	15
32	Portugal	42.1	31	20	98	Ecuador	20.3	34	13
33	Slovenia	40.6	32	21	99	Senegal	19.9	18	7
34	Hungary	39.8	33	22	100	El Salvador	19.9	19	14
35	Bulgaria	39.5	2	23	101	Trinidad and Tobago	19.8	48	15
36	Malaysia	38.7	3	8	102	Bangladesh	19.7	20	8
37	Türkiye	38.1	4	4	103	United Republic of Tanzania	19.4	21	8
38	Poland	37.5	34	24	104	Tajikistan	18.8	22	9
39	Lithuania	37.3	35	25	105	Rwanda	18.7	1	9
40	India	36.6	1	1	106	Madagascar	18.6	2	10
41	Latvia	36.5	36	26	107	Zimbabwe	18.1	23	11
42	Croatia	35.6	37	27	108	Nicaragua	18.1	24	16
43	Thailand	34.9	5	9	109	Côte d'Ivoire	17.8	25	12
44	Greece	34.5	38	28	110	Guatemala	17.8	35	17
45	Mauritius	34.4	6	1	111	Nepal	17.6	26	10
46	Slovakia	34.3	39	29	112	Lao People's Democratic Republic	17.4	27	16
47	Russian Federation	34.3	7	30	113	Honduras	17.3	28	18
48	Viet Nam	34.2	2	10	114	Nigeria	16.9	29	13
49	Romania	34.1	8	31	115	Algeria	16.7	30	17
50	Chile	34.0	40	1	116	Myanmar	16.4	31	17
51	Saudi Arabia	33.4	41	5	117	Ethiopia	16.3	3	14
52	Qatar	32.9	42	6	118	Zambia	15.8	32	19
53	Iran (Islamic Republic of)	32.9	3	2	119	Uganda	15.7	4	16
54	Brazil	32.5	9	2	120	Burkina Faso	15.3	5	17
55	Serbia	32.3	10	32	121	Cameroon	15.1	33	18
56	Republic of Moldova	31.1	11	33	122	Togo	15.1	6	19
57	Ukraine	31.0	4	34	123	Mozambique	15.0	7	20
58	Mexico	31.0	12	3	124	Benin	14.6	34	21
59	Philippines	30.7	5	11	125	Niger	14.6	8	22
60	Montenegro	30.3	13	35	126	Mali	14.2	9	23
61	South Africa	29.8	14	2	127	Angola	13.9	35	24
62	Kuwait	29.2	43	7	128	Yemen	13.8	10	18
63	Colombia	29.2	15	4	129	Mauretania	12.4	36	25
64	Uruguay	29.2	44	5	130	Burundi	12.3	11	26
65	Peru	29.1	16	6	131	Iraq	11.9	36	19
66	North Macedonia	28.8	17	36	132	Guinea	11.6	12	27

Source: Global Innovation Index Database, WIPO, 2022.

Note: For an explanation of classifications, see Economy Profiles, note 1.

ДОДАТОК Б

10 провідних економік в кожній групі доходу (місце) [33]

№	Економіки з високим рівнем доходу		Економіки з рівнем доходу вище середнього	
	2021 (51)	2022 (48)	2021 (34)	2022 (36)
1	Швейцарія (1)	Швейцарія (1)	Китай (12)	Китай (11)
2	Швеція (2)	США (2)	Болгарія (35)	Болгарія (35)
3	США (3)	Швеція (3)	Малайзія (36)	Малайзія (36)
4	Великобританія (4)	Великобританія (4)	Туреччина (41)	Туреччина (37)
5	Республіка Корея (5)	Нідерланди (5)	Таїланд (43)	Таїланд (43)
6	Нідерланди (6)	Республіка Корея (6)	Російська Федерація (45)	Маврикій (45)
7	Фінляндія (7)	Сінгапур (7)	Чорногорія (50)	Російська Федерація (47)
8	Сінгапур (8)	Німеччина (8)	Сербія (54)	Румунія (49)
9	Данія (9)	Фінляндія (9)	Мексика (55)	Бразилія (54)
10	Німеччина (10)	Данія (10)	Коста Ріка (56)	Сербія (55)
№	Економіки з рівнем доходу нижче середнього		Економіки з низьким рівнем доходу	
	2021 (34)	2022 (36)	2021 (13)	2022 (12)
1	В'єтнам (44)	Індія (40)	Руанда (102)	Руанда (105)
2	Індія (46)	В'єтнам (48)	Таджикистан (103)	Мадагаскар (106)
3	Україна (49)	Іран (53)	Малаві (107)	Ефіопія (117)
4	Філіппіни (51)	Україна (57)	Мадагаскар (110)	Уганда (119)
5	Монголія (58)	Філіппіни (59)	Буркіна-Фасо (115)	Буркіна-Фасо (120)
6	Республіка Молдова (64)	Марокко (67)	Уганда (119)	Того (122)
7	Туніс (71)	Монголія (71)	Мозамбік (122)	Мозамбік (123)
8	Марокко (77)	Туніс (73)	Малі (124)	Нігер (125)
9	Кенія (85)	Індонезія (75)	Того (125)	Малі (126)
10	Узбекистан (86)	Узбекистан (82)	Ефіопія (126)	Ємен (128)

ДОДАТОК В

Динамічні новатори у 2022 році: група доходу, регіон і роки, коли вони були динамічними новаторами [32]

Економіка	Група доходів (рівень)	Регіон	Роки, коли економіка була динамічним новатором (всього)
Індія	Нижче середнього	Центральна та Південна Азія	2011-2022 (12)
Кенія	Нижче середнього	Африка до півдня від Сахари	2011-2022 (12)
Республіка Молдова	Вище середнього	Європа	2011-2022 (12)
В'єтнам	Нижче середнього	Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	2011-2022 (12)
Монголія	Нижче середнього	Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	2011-2015, 2018-2022 (10)
Руанда	Низький	Африка до півдня від Сахари	2012, 2014-2022 (10)
Україна	Нижче середнього	Європа	2012, 2014-2022 (10)
Мозамбік	Низький	Африка до півдня від Сахари	2012, 2014-2020, 2022 (9)
Таїланд	Вище середнього	Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	2011, 2014-2015, 2018-2022 (8)
Болгарія	Вище середнього	Європа	2015, 2017-2018, 2020-2022 (6)
Мадагаскар	Низький	Африка до півдня від Сахари	2016-2018, 2020-2022 (6)
Йорданія	Вище середнього	Північна Африка та Західна Азія	2011-2015, 2022 (6)
Південна Африка	Вище середнього	Африка до півдня від Сахари	2018-2022 (5)
Марокко	Нижче середнього	Північна Африка та Західна Азія	2015, 2020-2022 (4)
Філіппіни	Нижче середнього	Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	2019, 2020-2022 (4)
Туніс	Нижче середнього	Північна Африка та Західна Азія	2018, 2020-2022 (4)
Об'єднана Республіка Танзанія	Нижче середнього	Африка до півдня від Сахари	2017, 2020-2022 (4)
Бурунді	Низький	Африка до півдня від Сахари	2017, 2019, 2022 (3)
Бразилія	Вище середнього	Латинська Америка та Карибський басейн	2021-2022 (2)
Іран	Нижче середнього	Центральна та Південна Азія	2021-2022 (2)
Перу	Вище середнього	Латинська Америка та Карибський басейн	2021-2022 (2)
Ямайка	Вище середнього	Латинська Америка та Карибський басейн	2020, 2022 (2)
Зімбабве	Нижче середнього	Африка до півдня від Сахари	2020, 2022 (2)
Індонезія	Нижче середнього	Південно-Східна Азія, Східна Азія та Океанія	2022 (1)
Узбекистан	Нижче середнього	Центральна та Південна Азія	2022 (1)
Пакистан	Нижче середнього	Центральна та Південна Азія	2022 (1)

Глобальний рейтинг екосистем стартапів, 2022 рр. [34]

	Overall Ranking	Performance	Funding	Connectedness	Market Reach	Knowledge	Talent + Experience	Change in ranking from 2021
Silicon Valley	1	10	10	10	10	10	10	0
New York City	2 (tie)	10	10	9	10	5	10	0
London	2 (tie)	9	10	10	10	6	10	0
Boston	4	10	9	8	9	7	9	▲ +1
Beijing	5	10	8	3	9	10	10	▼ -1
Los Angeles	6	9	10	7	9	7	9	0
Tel Aviv	7	9	8	10	10	6	8	0
Shanghai	8	9	6	1	9	10	9	0
Seattle	9	8	7	6	8	8	8	▲ +1
Seoul	10	7	9	7	5	8	7	▲ +6
Washington, D.C.	11	8	6	8	7	3	8	0
Tokyo	12	5	8	1	4	9	9	▼ -3
San Diego	13	8	4	3	8	7	6	▲ +8
Amsterdam-Delta	14	5	7	10	6	1	7	▼ -1
Paris	15	1	8	7	1	1	8	▼ -3
Berlin	16	6	7	8	4	1	6	▲ +6
Toronto-Waterloo	17	1	9	9	3	1	7	▼ -3
Singapore	18	1	9	4	8	1	5	0
Chicago	19	4	6	5	6	1	7	▼ -4
Sydney	20	7	5	6	5	1	5	▲ +4

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

	Overall Ranking	Performance	Funding	Connectedness	Market Reach	Knowledge	Talent + Experience	Change in ranking from 2021
Stockholm	21	2	5	3	7	3	6	▼ -4
Bangalore-Karnataka	22	5	7	5	2	5	2	▲ +1
Shenzhen	23	7	1	1	1	9	7	▼ -4
Denver-Boulder	24	3	5	9	3	3	4	▲ +3
Austin	25	2	5	6	5	5	4	▼ -5
Delhi	26	8	6	1	4	1	3	▲ +11
Philadelphia	27	6	2	1	7	1	4	▲ +1
São Paulo	28	6	3	3	6	1	4	▲ +3
Salt Lake-Provo	29	7	1	1	8	1	2	▲ +1
Vancouver	30	4	4	4	1	1	3	▼ -1
Atlanta	31 (tie)	2	4	4	3	1	5	
Copenhagen	31 (tie)	1	1	1	7	1	2	
Dallas	31 (tie)	4	1	2	6	3	3	
Helsinki	31 (tie)	3	2	1	1	1	1	
Miami	31 (tie)	3	3	1	5	1	1	
Hangzhou	36 (tie)	5	1	1	1	10	5	
Melbourne	36 (tie)	1	1	2	1	1	3	
Montreal	36 (tie)	1	1	1	1	1	1	
Mumbai	36 (tie)	6	3	1	1	1	2	
Munich	36 (tie)	1	2	5	1	4	1	

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

Нові екосистеми, що розвиваються [34]

	Rank - Tier	Region	Country	Performance	Funding	Market Reach	Talent & Experience	Change in ranking from 2021
Detroit	1	North America	United States	10	8	10	10	▲ +15
Hong Kong	2	Asia	Hong Kong	9	10	10	10	New
Dublin	3	Europe	Ireland	10	8	10	10	New
Minneapolis	4	North America	United States	10	8	10	9	▲ +18
Houston	5	North America	United States	9	9	7	9	▲ +14
Manchester-Liverpool	6	Europe	United Kingdom	9	9	4	10	▲ +8
Guangzhou	7	Asia	China	10	5	4	10	▼ -3
Research Triangle	8	North America	United States	9	9	8	10	New
Barcelona	9	Europe	Spain	8	10	1	9	▼ -4
Brussels	10	Europe	Belgium	9	10	2	10	▲ +2
Zurich	11	Europe	Switzerland	7	10	2	8	▼ -2
Jakarta	12	Asia	Indonesia	10	10	2	2	▼ -9
Pittsburgh	13	North America	United States	9	9	10	8	▲ +10
Istanbul	14	Europe	Turkey	9	10	3	7	▲ +1
Dubai	15	MENA	United Arab Emirates	9	10	6	1	▼ -4
Portland	16	North America	United States	10	5	10	7	▲ +2
Wuxi	17	Asia	China	10	3	6	8	▼ -10
Madrid	18	Europe	Spain	6	10	1	10	▼ -10
Oslo	19	Europe	Norway	8	8	6	9	▲ +22
Phoenix	20	North America	United States	8	7	8	7	▲ +11

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

	Rank - Tier	Region	Country	Performance	Funding	Market Reach	Talent & Experience
Bristol	21-30	Europe	United Kingdom	7	8	3	10
Frankfurt	21-30	Europe	Germany	8	6	6	9
Geneva	21-30	Europe	Switzerland	8	8	4	6
Kuala Lumpur	21-30	Asia	Malaysia	9	9	4	4
Moscow	21-30	Europe	Russia	6	9	1	8
Nanjing	21-30	Asia	China	10	2	3	8
Nashville	21-30	North America	United States	7	6	10	7
Metro Rheln-Ruhr	21-30	Europe	Germany	6	8	3	9
Santa Barbara	21-30	North America	United States	10	2	9	7
Tampa Bay	21-30	North America	United States	7	6	10	7
Birmingham	31-40	Europe	United Kingdom	5	6	3	10
Chengdu	31-40	Asia	China	10	1	4	9
Chennai	31-40	Asia	India	9	4	1	6
Edinburgh-Glasgow	31-40	Europe	United Kingdom	5	9	2	9
Estonia	31-40	Europe	Estonia	4	9	7	1
Indianapolis	31-40	North America	United States	4	7	7	7
Milan	31-40	Europe	Italy	6	9	1	8
New Zealand	31-40	Oceania	New Zealand	8	6	1	9
St. Louis	31-40	North America	United States	6	6	6	5
Taipei City	31-40	Asia	Taiwan	7	8	1	5

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

	Rank - Tier	Region	Country	Performance	Funding	Market Reach	Talent & Experience
Charlotte	41-50	North America	United States	6	3	10	5
Columbus	41-50	North America	United States	7	1	7	6
Hartford	41-50	North America	United States	5	1	9	7
Kansas City	41-50	North America	United States	5	5	7	5
Las Vegas	41-50	North America	United States	5	5	8	5
Lisbon	41-50	Europe	Portugal	5	7	3	4
Mexico City	41-50	Latin America	Mexico	3	10	2	4
Orlando	41-50	North America	United States	2	6	8	8
Prague	41-50	Europe	Czechia	7	4	7	3
Sacramento	41-50	North America	United States	5	3	7	6
Bucharest	51-60	Europe	Romania	8	5	1	1
Cincinnati	51-60	North America	United States	2	4	8	7
Hamburg	51-60	Europe	Germany	2	7	2	8
Lyon	51-60	Europe	France	3	5	1	8
Pune	51-60	Asia	India	7	5	1	1
Stuttgart	51-60	Europe	Germany	6	4	2	8
Vienna	51-60	Europe	Austria	1	8	1	7
Warsaw	51-60	Europe	Poland	3	8	1	6
Wilmington, N.C.	51-60	North America	United States	3	7	7	1
Wuhan	51-60	Asia	China	8	1	4	5

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

	Rank - Tier	Region	Country	Performance	Funding	Market Reach	Talent & Experience
Brisbane	61-70	Oceania	Australia	4	3	1	9
Buenos Aires	61-70	Latin America	Argentina	5	6	2	1
Buffalo	61-70	North America	United States	7	1	9	1
Calgary	61-70	North America	Canada	1	7	1	5
Lagos	61-70	Africa	Nigeria	3	9	1	2
Lille	61-70	Europe	France	8	1	3	1
Lithuania	61-70	Europe	Lithuania	1	7	7	1
Luxembourg	61-70	Europe	Luxembourg	2	4	10	1
San Bernardino	61-70	North America	United States	7	1	9	2
Telangana	61-70	Asia	India	2	7	1	1
Belfast	71-80	Europe	United Kingdom	5	1	3	2
Burlington	71-80	North America	United States	4	1	8	4
Cairo	71-80	MENA	Egypt	1	10	1	3
Cleveland	71-80	North America	United States	1	2	6	6
Durham	71-80	Europe	United Kingdom	4	2	1	6
Marseille	71-80	Europe	France	4	1	3	6
New Orleans	71-80	North America	United States	6	1	9	1
Santiago-Valparaiso	71-80	Latin America	Chile	1	7	1	2
Tianjin	71-80	Asia	China	8	1	3	4
Xiamen	71-80	Asia	China	6	1	4	6

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

	Rank - Tier	Region	Country	Performance	Funding	Market Reach	Talent & Experience
Bogotá	81-90	Latin America	Colombia	4	6	1	1
Charlottesville	81-90	North America	United States	3	1	9	3
Ho Chi Minh City	81-90	Asia	Vietnam	1	5	1	1
Jacksonville	81-90	North America	United States	3	1	9	5
Madison	81-90	North America	United States	2	1	9	1
Omaha-Lincoln	81-90	North America	United States	1	1	8	3
Ottawa	81-90	North America	Canada	1	3	1	5
Reno	81-90	North America	United States	2	1	8	1
Riyadh	81-90	MENA	Saudi Arabia	1	7	1	1
Valencia	81-90	Europe	Spain	3	4	1	1
Albuquerque	91-100	North America	United States	1	1	7	1
Athens	91-100	Europe	Greece	2	1	1	4
Bangkok	91-100	Asia	Thailand	4	2	1	1
Basel	91-100	Europe	Switzerland	6	1	1	1
Gothenburg	91-100	Europe	Sweden	2	2	1	3
Mannheim-Heidelberg	91-100	Europe	Germany	5	1	1	1
Richmond	91-100	North America	United States	1	1	9	1
Rio de Janeiro	91-100	Latin America	Brazil	3	1	1	4
San Antonio	91-100	North America	United States	1	1	6	1
Western Denmark	91-100	Europe	Denmark	1	1	1	4

Factors scored 1 to 10, with 1 the lowest and 10 the highest. For more information, please see Methodology.

Таблиця К.1 - Стартапи сфери Mental Health, в які проінвестував Y Combinator [41]

Стартап	Рік заснування	Характеристика
NudgeLabs	2022	підвищують продуктивність організацій за допомогою автоматизації наставництва, заснованої на даних з гаджетів, що носяться.
Actipulse Neuroscience	2022	дозволяють проводити неінвазивну стимуляцію мозку не в шпиталі, а вдома. Неінвазивна стимуляція мозку є широко використовуваним методом лікування, схваленим Управлінням з санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів США (FDA), що використовується для пацієнтів з діагнозом «депресія», але його застосування обмежене лікарняними умовами через вартість пристрою та складність застосування лікування.
LunaJoy	2022	платформа, що спеціалізується на ментальному здоров'ї жінок протягом усіх етапів життя: підлітковий вік, вагітність, післяпологовий період, безпліддя, викидень, втрата, перименопауза та старість. надають послуги персоналізованої психотерапії, коучингу, медикаментозного лікування, генетичного тестування, комплексного оздоровлення.
Selia	2022	дозволяє людям з країн Латинської Америки знайти сертифікованих фахівців у галузі mental health для відео консультацій та для терапевтичних зустрічей
Verano Health	2021	найбільша цифрова національна платформа для малозабезпечених американців, хворих на діабет. 80 мільйонів американців отримують Medicaid і 30% або більше мають хронічні захворювання. Менше 1% пацієнтів із діабетом проходять необхідне навчання. Verano Health надає платформу телемедицини на основі SMS для людей із хронічними захворюваннями, які беруть участь у програмі Medicaid. Перевірена програма «Healthy at Home» використовує двосторонню SMS-взаємодію, щотижневі візити коуча з діабету та медичну освіту, засновану на фактичних даних.
Recover	2021	надає більш ефективне та застосовне лікування залежностей завдяки телемедиці. У співпраці з місцевими органами влади, Recover рятують життя та гроші платників податків.
Shimmer	2021	надає онлайн доступ до груп підтримки з досвідченими коучами. Учасники платять місячну підписку та приєднуються до малої групи схожих людей зі схожими ситуаціями та разом покращують своє ментальне здоров'я.

Топ-10 компаній-єдинорогів у 2021 р. за даними CB Insights

Позиція	Компанія	Вартість, млрд. дол. США	Країна	Галузь/сектор
1	Bytedance	140	Китай	Штучний інтелект
2	Stripe	95	США	Фінтех
3	SpaceX	74	США	Інше
4	Klarna	45,6	Швеція	Фінтех
5	Instacart	39	США	Логістика і поставки
6	RevolutRevolut	33	Великобританія	Система постачання, логістика, доставка
7	Nubank	30	Бразилія	Фінтех
8	Epic Games	28,7	США	Інше
9	Databricks	28	США	Управління даними та аналітика
10	Rivian	27,6	США	Авто та транспорт

Джерело: складено авторами за даними статистичної та бізнес-аналітичної платформи CB Insights [3]

Таблиця М.1- П'ять українських стартапів, які залучили більше, ніж 5 млн дол. США у 2021-2022 рр. [49]

Назва	Обсяг залучених інвестицій	Рік створення:	Офіси:	Сфера	Інвестори
Unstoppable Domains	\$65 млн	2018	Сан-Франциско (США), Київ	аналог єдиної картки для всіх банків та валют.	Pantera Capital, Mayfield, Gaingels, Alchemy Ventures, Redbeard Ventures, Spartan Group, OKX Blockdream Ventures, Polygon, CoinDCX, CoinGecko, We3 syndicate, Rainfall Capital, Broadhaven, El Ventures, Hardyaka, and Sound Media Ventures
AirSlate (раніше PDFfiller)	\$51,5 млн	2008	Київ, Бостон (США), Вроцлав (Польща), Санкт-Петербург (росія)	SaaS-сервіс автоматизації робочих процесів	G Squared UiPath Ventures.
Preply	\$50 млн	2012	Київ, Барселона (Іспанія), Нью-Йорк (США)	Репетитори для вивчення іноземної мови	Owl Ventures, Diligent Capital, Hoxton Ventures, Educapital, Evli Growth Partners, Пшемислава Гацека, Swisscom Ventures та Orbit Capital
Spin Technology (раніше Spinbackup)	\$16 млн	2013	Київ, Одеса, Лос-Анджелес (США), Пало-Альто (США)	кібербезпеки	Blueprint Equity, Santa Barbara Venture Partners й Blu Venture Investors
Salto X	5,2 млн євро	2021	Таллінн (Естонія), українська та латвійська команди працюють віддалено	Web3-альтернативу фондовим опціонам	ByFounders, Blockwall, Box Group, 3Commas та низки «ангелів»

Global venture financing

2014–Q2'22

