



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет економічний  
Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки  
міжнародного туризму  
Рівень вищої освіти магістр  
Спеціальність 051 «Економіка»

**ЗАТВЕРДЖУЮ:**

Зав.кафедри Бабміндра Д. І.  
«\_\_\_»\_\_\_\_\_2020\_р.

**З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА СТУДЕНТОВІ  
Болдирєву Максиму Вадимовичу**

---

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Концептуальні засади трансформації міжнародного бізнесу в умовах інноваційного розвитку»

керівник роботи (проекту) Венгерська Наталя Сергіївна  
затвердені наказом ЗНУ від «18» червня 2020 року № 811-с

2. Строк подання студентом роботи (проекту)

3. Вихідні дані до роботи (проекту) інформаційна база законодавчих та нормативних урядових актів, матеріали державної служби статистики України, публікації у фахових журналах, електронні економічні публікації, Інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що належить розробити)

Теоретичні основи інноваційно-інвестиційної трансформації міжнародного бізнесу

Особливості розвитку нових комерційних концепцій: світовий та національний досвід

Шляхи розвитку міжнародного бізнесу в умовах трансформації інноваційно інвестиційної-діяльності

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Робота містить 20 рисунків і 3 таблиці

#### 6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	ПП, посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Венгерська Н.С	01.09.2020	01.09.2020
I розділ	Венгерська Н.С	12.09.2020	12.09.2020
II розділ	Венгерська Н.С	17.10.2020	17.10.2020
III розділ	Венгерська Н.С	20.11.2020	20.11.2020
Висновки	Венгерська Н.С	20.11.2020	20.11.2020

7. Дата видачі завдання 18.06.2020

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Термін виконання етапів проекту (роботи)	Джерело
1	Вибір теми	18.06.2020	18.06.2020
2	Складання робочого плану	26.06.2020	26.06.2020
3	Підбір літератури та вивчення літературних джерел	07.09.2020	07.09.2020
4	Складання плану	11.09.2020	11.09.2020
5	Виконання вступу	21.09.2020	21.09.2020
6	Виконання розділу 1	12.10.2020	12.10.2020
7	Виконання розділу 2	17.10.2020	17.10.2020
8	Виконання розділу 3	20.11.2020	20.11.2020
9	Формулювання загальних висновків	20.11.2020	20.11.2020
10	Подання роботи на кафедру на передзахист	23.11.2020	23.11.2020
11	Попередній захист роботи на кафедрі	09.11.2020	09.11.2020
12	Оформлення роботи та проходження нормоконтролю	23.11.2020	23.11.2020
13	Одержання відгуку та рецензії	27.11.2020	27.11.2020
14	Подання остаточного варіанту роботи на кафедру	30.11.2020	30.11.2020

Студент \_\_\_\_\_

Болдирєв М.В.

Керівник роботи \_\_\_\_\_

Венгерська Н.С.

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер \_\_\_\_\_

Гамова О.В.

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 99 с., 20 рис., 3 табл., 52 джерела.

Об'єктом дослідження є процес трансформації міжнародного бізнесу.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні основи міжнародної комерційної діяльності в умовах інноваційного розвитку.

Мета роботи – обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного бізнесу в умовах трансформації інноваційно-інвестиційної діяльності.

У процесі дослідження отримано такі наукові результати: узагальнено сутність та основні характеристики понять: «інноваційна діяльність», «інвестиційна діяльність»; розкрито сутність стартапу як інноваційної форми міжнародного бізнесу та інструменти їх міжнародного інвестування; проаналізовано динаміку та структуру міжнародної інноваційно-інвестиційної діяльності; систематизовано перспективні напрями діджиталізації в контексті сталого природокористування; обґрунтовано e-commerce (електронну комерцію), як інноваційну форму міжнародного бізнесу; удосконалено механізми підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів; запропоновано пріоритетні форми міжнародного співробітництва.

Методи дослідження: логічного узагальнення, дедуктивний, метод аналізу та синтезу, порівняння, зведення, графічний та ін.

Наукова і практична значимість роботи: Враховуючи, що останні роки набуває популярності у політичному та економічному векторі робити акцент на інноваційну орієнтованість, починають працювати інвестиційні комерційні проекти; гарну підтримку, інвестиції та спонсорування отримують інноваційні форми бізнесу. Відповідно було розроблено механізм підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів.

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС, МІЖНАРОДНА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, СТАЛЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, ІНКЛЮЗИВНІСТЬ, ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ, ЕЛЕКТРОННА

КОМЕРЦІЯ, ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС, ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА,  
РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ, ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК, ТЕХНОЛОГІЇ,  
КРАУДФАНДИНГ, ВЕНЧУРНИЙ ФОНД

## SUMMARY

Qualification work of the master: 99 pages, 20 figures, 3 tables, 52 sources.

The object of research is the process of transformation of international business.

The subject of research is the theoretical and practical basis of international business in terms of innovative development

The purpose of the work – the aim of the work is to substantiate the theoretical foundations and practical recommendations for the development of international business in the conditions of transformation of innovation and investment activities.

In the process of research, the following scientific results were obtained: content and main characteristics of the concepts "innovative activity", "investment activity" are defined; The essence of start-up as an innovative form of agribusiness and the tools of their international investment are revealed. the dynamics and structure of international innovation and investment activity are analyzed; perspective directions of start-ups in the context of sustainable use of nature are systematized; e-commerce as an innovative form of international business is substantiated; mechanisms for increasing the investment attractiveness of Ukrainian innovation projects have been improved; the priority forms of international cooperation are proposed.

Methods of research: logical generalization, deductive, method of analysis and synthesis, comparison, construction, graphic method etc.

INTERNATIONAL BUSINESS, INTERNATIONAL INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITIES, SUSTAINABLE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT, INCLUSION, DIGITAL TRANSFORMATION DIDGITALIZATION, E-COMMERCE, E-BUSINESS, GREEN ECONOMY,

RESOURCE CONSERVATION, GLOBAL MARKET, TECHNOLOGY,  
CROWDFUNDING VENTURE FUNDS

## ЗМІСТ

**Оглавление**

<b>ЗАВДАННЯ</b> .....	2
РЕФЕРАТ .....	4
SUMMARY .....	6
ВСТУП .....	9
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ</b> .....	13
1.1 Сутність та форми інноваційно-інвестиційної діяльності .....	13
1.2 Стартапи як інноваційна форма міжнародного бізнесу .....	19
1.3 Інструменти міжнародного інвестування інноваційних форм бізнесу ..	29
Висновки до розділу 1 .....	36
<b>РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НОВИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНЦЕПЦІЙ: СВІТОВИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД</b> .....	38
2.1 Динаміка та структура сучасної міжнародної комерційної діяльності ..	38
2.2 Сучасний стан розвитку електронної комерції (e-commerce) .....	48
2.3 Проблеми іноземного інвестування в інноваційні проекти .....	57
Висновки до розділу 2 .....	65
<b>РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b> .....	67
3.1 Перспективні напрями діджиталізації та стале природокористування ..	67
3.2 Механізми підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів .....	78
3.3 Пріоритетні форми міжнародного співробітництва .....	85
Висновки до розділу 3 .....	89
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	91
<b>Декларація академічної доброчесності</b> .....	100



## ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку світової діяльності все більш актуальним стає збереження природних ресурсів, відповідальне ставлення до оточуючого природного середовища та відповідно перехід до сталого та інклюзивного розвитку, що передбачає сталість природокористування, ефективність у використанні ресурсних джерел, оптимізацію виробничої діяльності та споживання, залучення усієї спільноти та громадськості в інноваційно-інвестиційний процес. Інформатизація економіки та інших сфер життя стала ключовим соціально-економічним процесом у розвинених країнах. Треба зазначити, що глобальна інформатизація суспільства є однією з провідних тенденцій розвитку в XXI столітті. Стартапи, як елемент інноваційного розвитку в даний момент є генератором ідей та інструментом вирішення багатьох проблем, зокрема в міжнародному бізнесі.

Інноваційна діяльність в кожній країні має свої особливості, що зумовлені загальним економічним становищем країни, політичним спрямуванням, формою устрою, певними культурними особливостями та традиціями ведення бізнесу.

Розвиток інноваційних форм бізнесу в цілому та діджиталізація зокрема, по всьому світу, пояснюються необхідністю, підвищення ефективності господарювання, зменшення відходів та більш продуктивний розподіл продуктів споживання.

Теоретико-практичні аспекти розвитку міжнародної інноваційно-інвестиційної діяльності досліджували: В. Александрова, Н. Авдєєва, І.Єгоров, І. Корнілова, О. Кузьмін, та інші. Питаннями теоретико-методологічних основ функціонування стартапів в умовах міжнародної інвестиційної діяльності займалися такі науковці, як Л. Гладка, Є. Колеснік, Н. Ситник, А. Ковальова, Д. Бобрицький, А. Стояновський, Т. Міркунова С. Бланк та інші. Проте поза їхньою увагою залишаються проблеми сталого розвитку нових форм бізнесу в умовах цифрової трансформації та активізації міжнародного співробітництва, зокрема венчурного бізнесу, франчайзингу, інноваційно-інвестиційної діяльності.

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку міжнародного бізнесу в умовах трансформації інноваційно-інвестиційної діяльності. Для

досягнення поставленої мети були визначені такі основні завдання:

- встановити сутність та основні характеристики понять: «інноваційна діяльність», «інвестиційна діяльність»;
  - розкрити сутність стартапу як інноваційної форми міжнародного бізнесу та інструменти їх міжнародного інвестування
  - розглянути стартапи, як інноваційну форму міжнародного бізнесу та інструменти їх інвестування;
  - проаналізувати динаміку та структуру міжнародної інноваційно-інвестиційної діяльності;
  - з'ясувати перспективні напрями діджиталізації в контексті сталого природокористування;
  - обґрунтувати e-commerce (електронну комерцію), як інноваційну форму міжнародного бізнесу;
  - удосконалити механізми підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів;
  - запропонувати пріоритетні форми міжнародного співробітництва.
- Об'єктом дослідження є процес трансформації міжнародного бізнесу.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні основи міжнародної комерційної діяльності в умовах інноваційного розвитку.

Методи дослідження. Складність і комплексність проблематики, що досліджується, зумовили використання сукупності сучасних методів дослідження, серед яких головними є метод аналізу та синтезу (при вивченні численних розробок і точок зору, щодо сутності інноваційних проектів), логічного узагальнення (при встановленні сутності та основних характеристики понять: «інноваційна діяльність», «інвестиційна діяльність»), логічного узагальнення та зведення (для визначення структури функціонування стартап проектів), аналізу та дедукції (для запропонованих науково-практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку стартапів, графічний та порівняння (для наочного відображення низки теоретичних і практичних положень кваліфікаційної роботи).

Інформаційно-довідковою базою є закони та нормативні документи владних органів України, офіційні матеріали і статистичні дані, наукові публікації та інші відомчі матеріали.

Наукова і практична значимість роботи: Враховуючи, що останні роки набуває популярності у політичному та економічному векторі робити акцент на інноваційну орієнтованість, починають працювати інвестиційні комерційні проекти; гарну підтримку, інвестиції та спонсорування отримують інноваційні форми бізнесу. Відповідно було розроблено механізм підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розкритті проблеми позитивних та негативних чинників, які впливають на розвиток електронної комерції та залучення інвестицій в цю сферу економіки України, а також проблеми та перспективи розвитку нових комерційних концепцій в сучасному міжнародному бізнесі. Найважливіші наукові результати полягають у такому:

удосконалено:

– базовий підхід до визначення пріоритетів фінансування інноваційної діяльності високотехнологічних проектів, який, на відміну від існуючих, має три критерії відбору категорій: а) ефективність використання власних фінансових коштів у інноваційній діяльності проектів; б) привабливість інноваційних проектів для вкладення фінансових коштів інституційними одиницями (державою, кредиторами, інвесторами); в) темп розвитку впровадження високотехнологічної продукції певної категорії, що дозволяє чітко обґрунтувати перспективні напрями фінансування інноваційної діяльності високотехнологічних проектів;

набуло подальшого розвитку:

– механізм підвищення інвестиційної привабливості української інноваційних проектів

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що розроблено теоретико-методологічні положення подальшого розвитку інноваційних стартапів, що доповнює раніше розроблені положення щодо значення стартапів для глобального комплексу галузей міжнародного бізнесу.

Апробація результатів магістерської роботи. Важливі положення кваліфікаційної роботи викладено у статті «Розвиток стартапів, як елемент трансформації міжнародного бізнесу в умовах інноваційного розвитку та інвестиційної діяльності» (Збірник наукових праць студентів, аспірантів і молодих вчених ЗНУ «Вісник ЗНУ. Економічні науки»).

Структура і обсяг роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 99 сторінок тексту, 20 рисунки, 3 таблиці. Перелік джерел посилань включає 52 найменування.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

### 1.1 Сутність та форми інноваційно-інвестиційної діяльності

Активний розвиток стартап-руху є визначальною особливістю сучасного глобалізованого соціально-економічного середовища, знаменує собою перехід до нової моделі економічного зростання в комерційній галузі. Як зазначає в інтерв'ю для видання Forbes В. Ванг, «ми переходимо від економічної моделі, яка розглядала індивіда як замінний гвинтик у безликій, але продуктивній системі, до такої, яка визнає, що людина є єдиною, хто може зробити систему краще через свої інновації, винаходи та витвори»

В економічних умовах, у яких нині опинилася Україна, активізація стартап-руху вбачається однією з основоположних передумов, що уможлиблює технологічне оновлення та інноваційний розвиток не лише промислового комплексу або АПК, а й країни загалом, тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних та водночас ризикових бізнес-структур – стартапів, особливо зважаючи на стрімке зростання чисельності українських стартапів та їх затребуваність для реалізації інноваційного процесу в бізнесі [1].

На основі аналізу поглядів учених-економістів на сутність інноваційно-інвестиційної діяльності виокремлено два домінуючих напрями досліджень, що пов'язані з використанням різних методологічних прийомів здійснюваного аналізу. Перший, до якого можна віднести класичну школу, неокласику, кейнсіанство розглядає новаторство як засіб вилучення максимальної вигоди із наявних ресурсів і займається пошуком рівноваги. Метою інноваційного рішення у цьому напрямі вважається підвищення віддачі від вкладених у виробництво ресурсів.

Другий напрям, представлений роботами Й. Шумпетера, П. Друкера, П. Ромера, розглядає підприємництво у його орієнтації не на ресурси, а на можливості та виділяє інновації у ролі фактора здійснення підприємницької діяльності, що надає динамічний характер економіці.

Перший напрям досліджень, який визначаємо як теорію ресурсно орієнтованого типу підприємництва, не може пояснити закономірності розповсюдження НТП в умовах, коли максимальна віддача від наявних ресурсів вже досягнута. Тому він є мало продуктивним під час розробки напрямів активізації інноваційно-інвестиційної діяльності. За другим підходом НТП розглядається переважно не як фактор підвищення ефективності вкладених ресурсів, а як процес, що свідомо генерується діями підприємців і уряду. Оскільки кожен із названих суб'єктів має свої мотиви до інновацій, то дослідження інноваційно-інвестиційних процесів повинне будуватися на пізнанні мотивації до здійснення інвестицій, частина яких під впливом певних мотивів, перетворюється на інновації. Отже, згідно з таким підходом інвестиції та інновації розглядаються як взаємопов'язані і взаємозалежні категорії [2].

Головною суттєвою ознакою інновації визначено нововведення – явище, яке виникло у результаті розумової, інтелектуальної діяльності, в ході якої знання перетворилося на образ, зразок нового блага, що характеризується науково-технічною і (або) ринковою новизною. Це нове явище соціально-економічного або технічного характеру стає вихідною

основою для інновацій, через яке тимчасово долаються ресурсні обмеження. Тому під інновацією треба розуміти нововведення, яке вже отримало реалізацію у новому або удосконаленому продукті, новій або модифікованій технології, новій формі організації праці та управління. Ті ж види дій, завдяки яким відбувається безпосереднє практичне впровадження нововведення, вважаємо інноваційною діяльністю.

Оскільки інновації здійснюються у процесі прийняття рішення інвестора щодо напрямів вкладання коштів, то існує взаємозамінність інновацій та інвестицій. Вона виявляється у екстенсивному або інтенсивному типі економічного розвитку. Для інновацій та інвестицій також характерна їх взаємодоповнюваність, що полягає у неможливості здійснення інновацій без інвестицій. Інновації, у свою чергу, забезпечуючи підвищення ефективності економіки, розширюють джерела інвестицій.

Таким чином, для того, щоб нововведення перетворилося на інновацію потрібні інвестиції, а необхідною умовою інноваційної діяльності є інвестування. Через це стверджуємо, що інноваційна та інвестиційна види діяльності представляють собою взаємопов'язані і взаємозумовлені процеси, які визначаємо як інноваційно-інвестиційну діяльність. На наш погляд, вона є особливою формою інвестиційної діяльності, яка реалізується у системі індивідуальних, колективних та суспільних дій наукового, технологічного, організаційного, виробничого, фінансового та комерційного характеру, здійснення яких приводить до впровадження у практичну діяльність нововведень з метою досягнення соціально-економічної вигоди [3].

Розглядаючи цільову спрямованість інноваційно-інвестиційної діяльності, необхідно розмежовувати цілі різних суб'єктів економіки. Держава як виразник загальнонаціональних інтересів, реалізує в інноваційній сфері прагнення до максимізації суспільного добробуту, що виявляється у підвищенні рівня життя населення за рахунок досягнення стабільних темпів економічного зростання на основі інноваційних факторів.

У структурі підприємницького інтересу виявлено взаємодію двох аспектів. По-перше, матеріально-мотиваційного, пов'язаного з ринковою оцінкою діяльності, розмірами винагороди у вигляді доходу (прибутку) і по-друге, загальноекономічного, який виявлено у реалізації індивідуальних здібностей, можливості повноцінного і диференційованого вияву потреби до самостійної ініціативної діяльності. Також можна виділити ще 3 види суб'єктів, які так чи інакше впливають з вже названих, це: соціальне інвестування, що здійснюється в об'єкти соціальної сфери та інших невиробничих сфер; іноземне інвестування, що здійснюється іноземними юридичними особами або іноземцями, а також іншими державами; спільне інвестування, що здійснюється суб'єктами України разом з іноземними юридичними особами чи іноземцями.

З огляду на існування різних цільових спрямувань до здійснення інновацій, є різні критерії мотивації до інноваційно-інвестиційної діяльності.

Серед всіх інновацій виділено два їх різновиди: внутрішньо стимульовані та зовнішньо стимульовані інновації. Внутрішньо стимульованими є ті інновації, які мотивують суб'єкта на прийняття інноваційних рішень виключно із його прагнення більш повно реалізувати економічний інтерес до максимізації прибутку у межах окремої підприємницької структури. Зовнішньо стимульовані інновації виникають на основі стимулів, пов'язаних із впливом на економічну діяльність господарюючого суб'єкта факторів зовнішнього середовища.

У свою чергу внутрішньостимульовані інновації поділено на об'єктивно стимульовані та суб'єктивно стимульовані. Перші породжуються дією як ендогенних (управління, організація виробничого процесу тощо), так і екзогенних факторів (ринкове оточення, конкуренція, діяльність держави тощо), відображають прагнення до максимізації прибутку і є результатом об'єктивної закономірності поведінки господарюючого суб'єкта у ринкових умовах. Другі – пов'язані із дією суб'єктивних факторів і відображають



мотивацію, побудовану на психологічних особливостях підприємця-новатора [4].

Інвестиції залежать від ряду факторів. Такі фактори, як ставка відсотка, очікувана прибутковість інвестицій, граничний продукт капіталу, гранична ефективність капіталу, дохід, нововведення, ризик, інвестиційне середовище та суб'єктивно-психологічні фактори впливають на прийняття інвестиційних рішень і, тим самим, викликають зміну обсягів інвестицій.

Державна інноваційно-інвестиційна політика включає в себе багато складових. Серед них, можна виділити три основних складових, на яких ґрунтуються основні засади формування інноваційно-інвестиційної політики (рис 1.1).



Рисунок 1.1 – Основні складові інноваційно-інвестиційної політики

Джерело: складено автором на основі [5]

Важливою складовою інноваційно-інвестиційної політики є правове забезпечення. Численними Законами та підзаконними актами, в Україні була створена досить ґрунтовна нормативно-правова база, якою передбачалось не тільки загальна орієнтація на інноваційний розвиток економіки, але й окреслювались основні механізми втілення в життя такого курсу державою.

Другою складовою інноваційно-інвестиційної політики є фінансове забезпечення. Щорічне зростання рівня інфляції в Україні погіршує можливості кредитування аграрної сфери економіки, а банкрутство частини банків – скоротило вірогідність повернення раніше виданих коштів та

поповнення ресурсів. Стан державного бюджету не дозволяє забезпечити необхідний рівень підтримки виробничої активності в комерційному секторі економіки. А поки що існуюча система фінансового забезпечення галузі не забезпечує потребу в фінансових ресурсах. Самі товаровиробники не спроможні компенсувати дефіцит грошових коштів для забезпечення нормальних пропорцій не лише розширеного, а й простого відтворення.

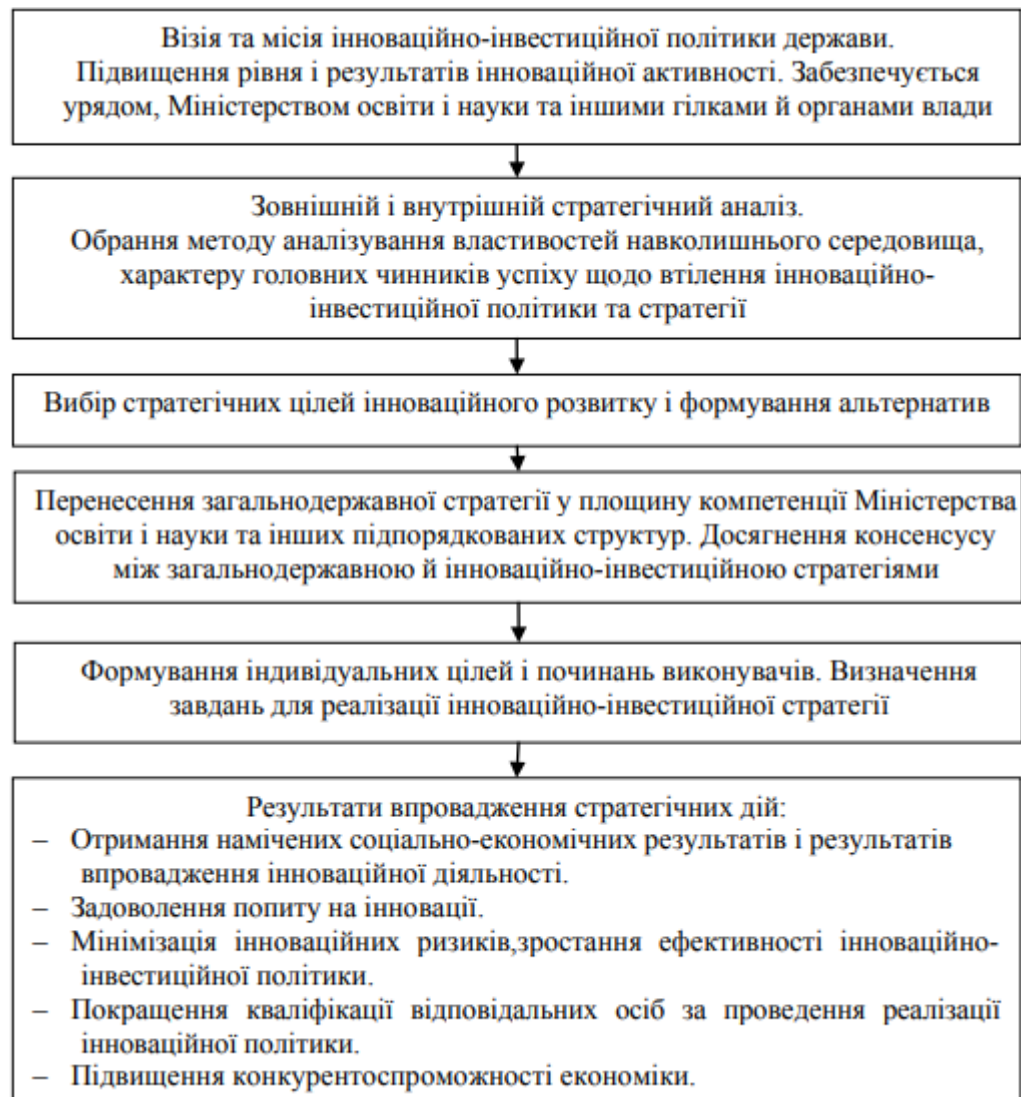


Рисунок 1.2 – Складові інноваційно-інвестиційної політики

Джерело: [8]

Активізація інвестиційної діяльності на нинішньому етапі передбачається за рахунок концентрації зусиль на пріоритетних напрямках розвитку нових форм бізнесу, на основі формування національної, галузевих,

регіональних та інших інвестиційних програм. Особливе значення серед них має Державна інвестиційна програма розвитку технологій, якою визначено інвестиційні пріоритети на рівні як держави, так і регіонів та враховано зональні організаційно-економічні особливості (рис 1.2). Реалізація зазначеної програми спрямована на збереження й модернізацію існуючих та створення нових робочих місць, збільшення зайнятості і підвищення доходів населення, отримання додаткових орендних платежів, активізацію діяльності підприємств та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, розвиток соціальної інфраструктури, охорону навколишнього середовища тощо [5].

## 1.2 Стартапи як інноваційна форма міжнародного бізнесу

У сучасних умовах розвитку бізнесу, стартап є одним із найприбутковіших методів заробітку, а також способом вивести певну ідею чи розробку на ринок за допомогою коштів інвестора. Не дивлячись на популярність стартапів, ця тема не є досконало вивченою та особливо популярною серед науковців. Аналізуючи обізнаність у сфері стартапів та венчурного бізнесу, можна зробити висновок, що велика кількість людей на території України не розуміють того, як працюють стартап процеси.

Знаковою тенденцією сучасного бізнесу стало стрімке поширення стартапів – особливої організаційної структури, що спрямована на розроблення та впровадження високотехнологічного та інноваційного продукту. Це зумовлюється зростаючим попитом на високотехнологічні товари та послуги, а також високими технологічними стандартами у світі.

В останні роки таке явище в бізнесі, агросекторі, ІТ, як стартап, стало не просто популярним, а, мабуть, і модним. Про стартап говорять на телебаченні, про нього видаються книги. Раз у раз виникають нові тематичні ресурси в Інтернеті. Не всім зрозуміло, чи є відмінності між стартапом і «новоспеченою» компанією або чи має стартап якусь свою специфіку [6].

Слово «стартап» походить від англійського поняття *start up* – «запускати» і означає щойно створену або що ще знаходиться в процесі створення компанію. Мається на увазі, що у цієї компанії є якась бізнес-ідея, яка потребує розвитку та просування, але її творці поки зайняті дослідженнями ринку і пошуком коштів для її реалізації. Іноді стартапами називають компанії, які збираються запропонувати споживачам інноваційні товари і послуги, але в даний час знаходяться в процесі пошуку підходящих бізнес-технологій та фінансової підтримки. Майбутнє таких компаній виглядає невизначеним.

Стартапом може вважатися будь-яка компанія, незалежно від її сфери діяльності. Втім, в деяких колах стартапами називають тільки починання у сфері високих технологій, Інтернет-бізнесі і «суміжних дисциплінах» [7].

Поняття «стартап» виникло в 30-ті роки минулого століття в Америці. Саме тоді два студенти – Хьюлетт і Паккард – заснували крихітне підприємство і назвали його «start up». Виявилось, що у компанії велике майбутнє – в наші дні вона відома під ім'ям Hewlett-Packard, або HP.

Пізніше, в 90-ті роки, над визначенням терміна *startup* сперечалися багато фінансисти і підприємці, називаючи основною характерною рисою то короткий термін активної діяльності компанії, то обов'язковий швидке зростання, створення продукту або послуги в умовах високого ризику [9].

Класичним визначенням поняття стартап прийнято вважати те, яке сформулював успішний американський стартапер Стівен Бланк, а саме:

«Стартап – це тимчасова структура, яка спрямована на пошук і реалізацію масштабованої бізнес-ідеї». Простіше кажучи, стартап – це новий фінансовий проект, мета якого – швидкий розвиток і отримання прибутку. Проте таке визначення можна дати кожній новій справі в підприємстві, але чи буде це стартапом... історія з компанією HP, дає зрозуміти, що саме нововведення вирізняє даний вид діяльності. Таким чином, основною характеристикою стартапів є використання в якості основи своєї діяльності якоїсь новітньої технології, ще ніким раніше не випробуваною.

Наприклад відкриття традиційного кафе – це звичайний бізнес-проект, а от якщо обслуговування в цьому кафе проводиться якимось новаторським способом, який ідейно обґрунтований і фінансово виправданий, то це стартап-проект.

Стартап – зовсім молодий проект, в основі якого лежить якась абсолютно нова ідея, не використана до цього ніким;

Проект може бути створений у будь-якій сфері життєдіяльності: медицина, торгівля, транспорт, послуги і так далі;

Коли заходить розмова про стартапи, наші співвітчизники зазвичай уявляють собі Інтернет-ресурси, що виділяються серед собі подібних. Найвідомішими та успішними стартапами називають хостинг відеофайлів Youtube, «народну енциклопедію» – Вікіпедію, а також найбільші соціальні мережі – в першу чергу Facebook та Instagram [10].

В інших країнах поняття «стартап» тлумачиться трохи інакше. Найвиразніші приклади стартапів – це ІТ-корпорації «зі світовим ім'ям»: Microsoft, Apple, Google. Історія цих гігантів і справді починалася з малого – а саме, з невеликої групи однодумців, що горять бажанням втілити в життя свої ідеї.

Відмінні особливості стартапу. Є необхідність їх назвати, адже це поняття досить розмите [18]:

1. Курс на новий продукт. Найчастіше суть стартапу полягає в просуванні новаторських ідей або удосконалення старих. Завдяки цьому стартапи можуть конкурувати навіть з найпотужнішими корпораціями, які в більшості випадків не обтяжують себе введенням інновацій і продовжують пропонувати ті товари та послуги, які давно зарекомендували себе. Ось чому будь-який стартап – це стрибок у невідомість.

2. В основі стартапу лежить цікава бізнес-ідея. Не секрет, що без ідеї не було б взагалі ніякого бізнесу. Однак, в стартапі ідея має особливу цінність. Якщо вона обіцяє перспективи, то може бути дуже і дуже дорогою. Для порівняння: в Інтернеті повнісінько стандартних ідей для відкриття власної

справи, і вони абсолютно безкоштовні. Іноді до них навіть додаються бізнес-плани.

3. Творці стартапів молоді. Багато відомих успішні стартапів – проекти вчорашніх студентів. Згідно зі статистичними даними, середній вік стартапера – 25 років. Ось чому нові починання іноді з ноткою зневаги іменують «гаражним бізнесом»: молодим людям, ще не розбагатівшим, ніде зібратися для обговорення своїх ідей, окрім як в гаражах і на арендованих квартирах.

4. Стартапери ставлять на карту все. Як правило, ініціатори стартапу вкладають всю душу в свою ідею. Щоб реалізувати її, людина готова ризикувати по-крупному. Стартапера не хвилює той факт, що ціна перемоги може виявитися занадто високою: якщо він зацікавлений в успіху, то зробить все можливе, щоб домогтися його.

5. Ініціативна група працює за ідею, а не заради прибутку. Складно розвивати якесь починання поодиночі. Тому у створенні стартапу бере участь ціла команда на чолі з ідейним лідером. Кожен з членів цієї команди виконує певні функції: один може розробляти перспективну ідею, інший – планувати бізнес на базі цієї ідеї, третій – шукати постачальників, клієнтів, джерела фінансування. Вони чудово розуміють, що їм не вдасться досягти всього й одразу. Зате вони зацікавлені у своїй роботі і вірять у можливість отримання прибутку.

6. Проблеми з фінансуванням. Мабуть, нестача коштів для втілення ідеї в життя є головною характерною ознакою стартапу. У цьому немає нічого дивного, адже стартапи створюються захопленими молодими людьми, у яких є величезна кількість енергії, але немає грошей. Ось чому стартапи потребують інвесторів – людей, які зацікавляться свіжими ідеями і допоможуть реалізувати їх, вклавши свої кошти в ці проекти. Не в останню чергу інвестора приваблює і прибуток.

Які бувають види стартапів?

Стартапи прийнято класифікувати за кількома ознаками – наприклад, за особливостями продукції і ринком збуту. Розрізняють такі види стартапів:

«Успішні копії». У цю групу входять численні вітчизняні проекти, які в деякій мірі є клонами зарубіжних. У першу чергу це соціальні мережі. Як виявилось, такі копії дуже перспективні.

«Агресивні прибульці». Ця група об'єднує стартапи, орієнтовані на захоплення якогось сегмента ринку і вигнання з нього конкуруючих компаній. Впровадження продукту на ринок може бути реалізовано за рахунок його виняткової цінової переваги.

«Темні конячки». Так можна назвати стартапи, перспективи яких не ясні зважаючи на їх новаторства. З одного боку, творці цих стартапів йдуть на великий ризик, роблячи спробу просувати їх, а з іншого боку – у разі успіху їм гарантований колосальний прибуток [19].

Етапи розвитку стартапу [20]:

1. Посівний етап, або Pre-Seed stage. На даному етапі відбувається пошук ідеї і розробка технічних способів її реалізації. Ініціативна група робить аналіз ринку, пише бізнес-план, формулює техзавдання. Далі йдуть: створення прототипу продукту, тестування його версій, вивчення попиту та пошук джерел фінансування. Якщо не вдається знайти інвестора, проект «затухає». На жаль, з більшістю стартапів саме це і трапляється (табл 1.1).

2. Запуск, або Startup Stage. Отже, інвестор знайдений: продукт можна випускати на ринок. Опинившись в ринкових умовах, продукт повинен довести свою перевагу перед аналогами. Але на цьому етапі обійти конкурентів не так-то просто. Творцям стартапу слід проявити завзятість, продемонструвати творче мислення і ділову хватку. Саме зараз проект піддається найбільшому ризику. Якщо цільова аудиторія залишиться байдужою, його історія на тому і завершиться.

Завдання стартаперів на цій стадії – налагоджувати систему просування продукту і шукати джерела фінансування.

3. Зростання, або Growth Stage. Припустимо, проект вижив в конкурентній боротьбі. Продукт користується попитом і потихеньку захоплює ринкову нішу, на яку орієнтувалися його розробники. Настає час виходити на точку беззбитковості і приносити інвесторам деякий прибуток.

4. Розширення, або Expansion Stage. Цілі, відображені в бізнес-плані, нарешті досягнуті. Але компанія-розробник на цьому не зупиняється – вона продовжує просувати своє дітище на нових ринках. Її позиціям вже нічого не загрожує: вона пізнавана, її продукція користується стабільним попитом, доходи поступово зростають.

5. Вихід, або Exit Stage. Коли компанія досягає піку свого розвитку, інвестори, які здійснили фінансування проекту, відмовляються від своєї частки в цьому бізнесі і продають її великим гравцям. Цей крок приносить їм гарний прибуток. Можна сказати, заради цього моменту вони і вкладають гроші в перспективну справу. Втім, окремі інвестори зберігають свою частку і використовують її в якості джерела постійного доходу.

Таблиця 1.1 – Етапи створення стартапу

Етап	Що є?	Що необхідно?	Фінансування
<b>Зародження (передпосівної/pre-seed)</b>	Сформульована ідея, розробники, команда однодумців.	Складання плану розвитку, тестування продукту, пошук інвесторів.	Мінімальний рівень використання особистих фінансів, залучення родини, друзів; бізнес-інкубатор.
<b>Становлення (посівний/seed)</b>	Робоча версія (прототип) продукту, діюча команда, детальний маркетинговий план розвитку.	Впровадження продукту на ринок/залучення користувачів, реклама, пошук великих інвесторів.	Середній рівень, сторонні інвестори, бізнес-ангели, краудфандінг.
<b>Ранній розвиток (А-версія)</b>	Діюча компанія, прибуток, помітне місце на ринку/популярність серед користувачів.	Доробка робочої версії, виправлення дефектів, просування продукту на ринок.	Високий рівень: венчурні фонди, інвестиційні компанії, приватні інвестори, бізнес-акселератор.
<b>Розширення (закрита В-версія)</b>	Закінчений функціональний продукт, стабільний	Укладення довгострокових договорів з	Розподіл часток між засновниками і інвесторами,



	прибуток, серйозний менеджмент, реклама.	партнерами, розширення мережі, збільшення кількості користувачів.	пошук великого інвестора.
<b>Зрілість (відкрита В-версія)</b>	Лідируюче місце на ринку, налагоджена робота, висока рентабельність.	Випуск акцій, пошук покупця готового бізнесу.	Повна самоокупність компанії

Джерело: складено автором на основі [6]

Стартапи мають певні спільні риси з підприємствами малого бізнесу: вони створюються підприємцями-початківцями і є невеликими за розміром, мають нестійке положення на ринку, працюють в умовах високого ризику, потребують зовнішніх інвестицій. Відмінності між цими організаційними структурами стосуються інноваційності продукту, галузей діяльності, траєкторії успішного розвитку, швидкості зростання, здатності до масштабованості бізнес-моделі, впливу на ринок, інфраструктури, джерел інвестування та масштабу діяльності. Сьогодні стартапи досить активно відвойовують свою нішу у світовій економіці. Практично в кожній країні створюються колективи, які активно просувають свої інноваційні ідеї або продукти на ринок товарів і послуг. Загалом, можна помітити, що розвиток стартапів має певні закономірності в своєму розвитку та тенденції, які характеризують практично всі проекти останніх років:

1) використання Інтернету в роботі. Інтернет дає величезні можливості для того, щоб успішно організувати і контролювати виконання свого проекту. Усе більше в роботі використовуються хмарні сервіси для зберігання великої кількості даних і для можливості роботи співробітників віддалено. Це дає свободу в пересуванні, можливість залучати в проекти людей з усіх куточків світу. І велика кількість стартапів стає багатонаціональними проектами. Активно зростає роль Інтернету для просування свого продукту, розміщення великої кількості реклами в мережі;

2) активне використання різних соціальних мереж із метою просування своєї ідеї. Соціальні мережі стають багатофункціональним інструментом у

руках керівників проектів. Це пошук та підбір персоналу, реклама свого продукту, проведення різних досліджень серед аудиторії соціальних мереж, пошук потенційних інвесторів у продукт або послугу, зв'язок між віддаленими учасниками проекту і багато іншого;

3) більшість проектів орієнтуються на створення мобільних додатків для смартфонів. Ніша смартфонів зараз активно розвивається і вимагає великої кількості якісних та інноваційних програм для користувача. Причому активно розвиваються такі напрями, як здоров'я, стиль життя, планування свого часу, менеджери завдань, подорож і туризм, віддалене управління своїм будинком та інші додатки для полегшення життя користувача;

4) у ніші стартапів намічається тенденція залучення у свої проекти фахівців із великих корпорацій. Причому це спостерігається у всіх країнах. Професіонали стали більше орієнтуватися на вільну і цікаву роботу в проектах, ніж на стабільність у великих компаніях. Це дозволяє підняти рівень виконання проектів і є великим плюсом для самих користувачів. Загалом, можна зазначати, що протягом останніх 5 років ринок стартапів активно розвивається, підвищуються якість і унікальність створених продуктів, залучається до роботи все більше талановитих молодих людей. Крім того, стартапи стають усе більш привабливими для інвестицій у їхній розвиток [21].

Аграрна сфера економіки – є одним з найважливіших елементів економічної системи України, що визначає місце національної економіки у міжнародному поділі праці, динаміку її конкурентоспроможності тощо. Тож основним завданням сучасної державної економічної політики є розробка та здійснення заходів із прискорення розвитку аграрної сфери економіки. На жаль, на сьогодні фінансово-економічний стан аграрного сектору і рівень його розвитку в умовах ринкових перетворень зазнав значної руйнації. Зазначені обставини зумовлюють проведення державою активної політики по забезпеченню фінансової стабілізації підприємств та зміцненню їх фінансового стану [11].

Незважаючи на те що галузева наука, яка забезпечувала технологічний та інноваційний розвиток аграрної галузі України (мається на увазі розгалужена мережа науково-дослідних господарств НААН при Міністерстві аграрної політики та продовольства України), майже повністю знищена, з тими галузевими науково-дослідними інститутами, що зберегли свій потенціал, співпрацюють стартапи. Зокрема, у цьому розрізі створена платформа «Агротехнополіс».

Технологічна платформа «Агротехнополіс» утворена як формат державної інноваційної політики з підтримки діяльності учасників наукоємного аграрного ринку всіх форм власності, які займаються створенням, освоєнням наукоємних технологій, виробництвом і реалізацією інноваційної продукції (селекційних матеріалів, насінневих, племінних та інших генетичних і високотехнологічних ресурсів, технічних засобів їх використання), що забезпечують конкурентоспроможність аграрного виробництва і функціональність ринкової інфраструктури.

Місія технологічної платформи «Агротехнополіс» відповідає європейським нормам і пріоритетам рамкової програми «Горизонт 2020». Її утворення передбачає:

- забезпечення цивілізованих правил гри на наукоємному аграрному ринку у сфері створення і розповсюдження передових технологій та сприяння освоєнню виробництва і реалізації інноваційної продукції;

- сприяння встановленню паритетних відносин учасників наукоємного ринку (наукових установ і їх експериментальної бази, консалтингових установ, виробників наукоємної продукції, підприємств агробізнесу) у формі статутних і договірних формувань різних організаційно-правових форм, що забезпечують інноваційно-інвестиційну активність і захист інтересів стимулювання галузевих і регіональних програм і проектів пріоритетного інноваційного розвитку.

Створення такої платформи є кроком співпраці в рамках державно-приватного підприємництва щодо впровадження інноваційного

процесу в аграрну галузь, яка, безумовно, є ключовою в економіці України. Завдяки сільському господарству лише за 2017 р. в Україну надійшло 15,5 млрд. доларів валютної виручки. Проте, за оцінками компанії InVenture, лише близько 10% українських агроформувань упроваджують новітні технології. Інші або не можуть їх собі дозволити, або не готові ментально.

А в числі тих 10% українських агрокомпаній, які впроваджують інновації – всі найбільші агрохолдинги країни, що визначають обличчя ринку. Вони не тільки купують рішення українських і зарубіжних стартапів, а й самі займаються інхаус-розробленням, створюючи IT-рішення для власних потреб [11].

Усвідомлюючи особливості сьогодення і тенденції глобалізації громадського життя, світове співтовариство прийшло до висновку, що потрібна ідеологія, яка б орієнтувалася на сучасні особливості переходу до ліберальноринкової економіки і входження в міжнародні структури.

Усвідомлення катастрофічності сучасного типу економічного розвитку вичерпності природних ресурсів і взаємозв'язку всіх еколого-економічних процесів на нашій планеті стало важливою причиною започаткування розроблення концепції сталого світового розвитку. Особливо активно розпочалися розробки різних концепцій сталого розвитку в цілому, та в екологоекономічній сфері, зокрема у розвинених країнах Заходу, де в 70ті роки ХХ ст. розвиток виробництва став наптовхуватись на обмеженість природних ресурсів.

Основою формування нового типу екологоекономічного зростання повинен стати сталий розвиток (sustainable development). У сучасній літературі є більше 60 визначень сталого розвитку, однак, найбільш вдалим і поширеним є означення, яке було сформульовано в доповіді комісії Брундтланд, в якій констатувалося, що «сталий розвиток» – це такий розвиток, за якого задоволення потреб теперішніх поколінь не має ставити під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Воно включає два основних поняття:

- поняття потреб, зокрема потреб необхідних для існування бідних верств населення, які повинні бути предметом першорядного пріоритету;
- поняття обмежень, зумовлених станом технології і організації суспільства, що впливають на властивість навколишнього середовища задовольняти теперішні та майбутні потреби”.

Стале природокористування – це процес гармонізації продуктивних сил, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності природного середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи і життєвими потребами людей усіх поколінь у поєднанні з раціональним, заощадливим природокористуванням.

Сталий розвиток означає діяльність, яка не виводить природні системи (біосферу в цілому) за межі їх стійкості з одночасним розширенням виробничогосподарської діяльності. Таке розширення може відбуватися як шляхом інтенсифікації та комплексного використання уже освоєних природних ресурсів, так і шляхом залучення до використання нових ресурсів. При цьому у природних системах (ландшафтах) не повинні виникати процеси руйнування і деградації, а також несприятливі умови для проживання людей [6].

### 1.3 Інструменти міжнародного інвестування інноваційних форм бізнесу

Життя проекту починається з формування, розроблення та розвитку ідеї, на основі якого розробляються інноваційні продукти (найчастіше в галузі інформаційних чи новітніх технологій). Ключовим ресурсом для розвитку ідей є інтелектуальний ресурс, тому на перших етапах існування

стартапи мають можливість швидко зростати за обмежених фінансових інвестиціях та матеріальних ресурсах. Потреба у фінансах виникає пізніше, на етапі реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту, тоді, коли починається активний пошук інвесторів. Більш того, існує поняття перенасичення проекту фінансовими активами на ранньому етапі, за яким він починає функціонувати менш потужно, команда розпилює свої сили та кошти. Існує низка елементів успіху стартапу: ідея, команда інноваторів, фінансові ресурси та маркетингові інновації. При цьому варто зауважити, що на кожному етапі існування потрібно чітко визначати інвестиційну політику, направлену на максимізацію прибутку.

Головною проблемою часто стають зайво залучені кошти (як було зазначено вище) на початку розроблення ідеї. Це може спричинити втрату мотивації, проблеми в команді та нестачу коштів у кінці для забезпечення ефективного маркетингу. Що стосується методів фінансування інноваційних форм бізнесу у світі, то на передових позиціях перебуває саме франчайзинг та венчурний капітал. При чому, якщо франчайзинг стосується проектів у сфері послуг із швидкого харчування, то венчурний капітал орієнтується на високотехнологічні галузі [12].

Відтак зупинимося саме на цих складових інструментів. Венчурний бізнес сьогодні є сегментом (але не найбільшим) галузі прямих інвестицій в акціонерний капітал, однак значення його важко переоцінити, тому що ризиковий капітал є практично єдиним джерелом фінансової підтримки малих інноваційних підприємств на ранніх стадіях існування: від ідеї до виходу й закріплення їхньої продукції на ринку. Саме тому венчурний капітал став центром для формування в США сучасної потужної індустрії прямих інвестицій у стартапи.

Венчурний капітал (англ. Venture capital) – гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, звичайно за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал. Важливе джерело фінансування починаючих компаній, або компаній, що перебувають

у складних умовах, так званий «ризиковий» капітал. Венчурний капітал може надаватися заможними інвесторами, контрольованими банками компаніями й іншими корпораціями, організованими як інвестиційні компанії малого бізнесу (ІКМБ); групами інвестиційних банків і інших фінансових джерел, що поєднують інвестиції у венчурні фонди чи товариства венчурного капіталу з обмеженою відповідальністю.

Фінансування венчурних капіталовкладень включає також приватний капітал чи зовнішнє фінансування, що підприємцю вдається залучити, чи здійснюється за допомогою одержання позик в інших фондів, якими традиційні фінансові установи чи не можуть, не хочуть ризикувати. Деякі джерела інвестування венчурного капіталу залучаються на визначених етапах підприємництва, таких як фінансування початкової стадії, фази першого і другого циклу, чи стадія розвитку компанії безпосередньо попередньому публічному продажу акцій (мезонинне фінансування) [14].

Венчурні інвестиції містять високий ступінь ризику, але одночасно обіцяють гарні перспективи доходу – вищі за середній. В обмін на прийнятий на себе ризик венчурні капіталісти можуть одержувати винагороду у вигляді прибутку, роялті, привілейованих акцій, росту вартості акціонерного капіталу та в іншому виді.

Венчурний бізнес США сформувався як галузь підприємництва в період бурхливого розвитку мікроелектроніки й комп'ютерних технологій і дав потужний імпульс для успішного розвитку цих напрямів. Світові лідери комп'ютерної галузі – компанії «Microsoft», «Intel», «Apple Computers», «Compaq» – отримали своє сьогоденнє становище багато в чому завдяки венчурним інвестиціям на ранніх стадіях свого розвитку. Тверді позиції в переліку пріоритетів також займають телекомунікаційні технології, біотехнології, медицина й охорона здоров'я, споживчі товари й послуги.

Основні етапи інфраструктурного розвитку європейського венчурного бізнесу багато в чому повторюють американський досвід. Але на відміну від

структури галузевих переваг у США, європейські венчурні фонди більше диверсифіковані й розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки.

Останніми роками відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій у технологічний сектор, що є загальносвітовою тенденцією для промислово розвинених країн. Значний розвиток венчурна індустрія одержала не тільки в європейських країнах, але й у Австралії, Ізраїлі, Мексиці, Китаї, Республіці Корея, Сінгапурі, Чилі, Японії. Більше того, венчурний капітал з «посівного капіталу» (seed capital) і «стартового капіталу» (start capital), не зменшуючи своєї ролі «каталізатора» малого бізнесу, перейшов у більш зрілі стадії свого розвитку й почав ставати ще й «капіталом розвитку» (development capital) і «капіталом розширення» (expansion capital). Можна побачити, що у світі венчурний бізнес розвивається досить активно. Це заслуга урядів відповідних держав, які всіляко підтримують цю ініціативу [25].

Важливими інвесторами інноваційних проектів сьогодні виступають бізнес-ангели та бізнес-акселератори. Бізнес-ангел – це приватна особа, що володіє капіталом, який вкладає в невеликі (порівняно з венчурними фондами) інвестиції за незначну (знову-таки порівняно з венчурними фондами) частку в проекті. Як правило, бізнес-ангел – це людина, яка сама була або досі є приватним підприємцем. Нею керує не лише можливість примножити свої інвестиції, а й особистий інтерес до стартапу, в який вони вкладені. Така людина, як правило, не тільки фінансує проект і чекає, поки він почне приносити прибуток, а й сама надає йому технічну і консультаційну допомогу (особливо якщо вибраний бізнес-ангелом стартап працює у тому напрямі, в якому він досягнув успіху).

Наступним джерелом фінансової підтримки інноваційних ідей є бізнес-акселератори (бізнес інкубатори), які являють собою як установи, так і організовані ними програми інтенсивного розвитку компаній через менторство, навчання, фінансову та експертну підтримку в обмін на частку в капіталі компанії. Характерною особливістю акселераторів є те, що вони



пропонують структуровану програму, яка допоможе команді відпрацювати свою бізнес-модель, набути потрібні зв'язки і збільшити продаж. Головною відмінністю акселераторів від бізнес-інкубаторів для традиційного малого та середнього бізнесу є програма акселерації, яка триває від трьох місяців до півроку (у бізнес-інкубаторі програма може тривати від одного до чотирьох років). Переважно бізнес-акселератори працюють у парі з венчурним фондом (фонд дає інвестиції, акселератор – освітню програму, нетворкінг, інфраструктуру)

Ще один величезний інструмент для залучення інвестування в стартап-проекти це краудфандинг. Громадське фінансування, англійською (англ. Crowdfunding) – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій. Громадське фінансування може виконувати різні завдання: фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення тощо.

Для початку збирання коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обчислення усіх витрат і способів фінансування мають бути відкриті для громади у вільному доступі.

За прогнозом Світового Банку, до 2025 року щорічні вкладення в краудфандинг виростуть до \$ 93 млрд. Лише третина всіх краудфандингових проектів - соціальні та розважальні, інші – комерційні.

Ще десять років тому краудфандинга як явища в світі не існувало. Поодинокі «народні збори» через інтернет почали проводити з 2000 р для допомоги музичним проектам. Тільки в 2008-2009 рр. були створені краудфандингові платформи Kickstarter і IndieGoGo, відомі фінансуваннюм стартапів і локальних бізнесів. 2014-й став роком справжнього прориву в краудфандингу і збору коштів: ринок виріс втричі, на 167%, досягнувши \$ 16,2 млрд. (Тоді як в 2013 р було залучено \$ 6,1 млрд.), Йдеться у звіті Massolution's 2015CF - Crowdfunding Industry Report. Очікується, що в 2015 р індустрія зросте ще в два рази і досягне рівня \$ 34,4 млрд.

Краудфандингова кампанія дає можливість розповісти звичайним інтернет-користувачам про свою ідею, отримати від них відгуки, зробити попередній продаж свого продукту і спробувати свої сили в залученні цих самих інвестицій. Це абсолютно безкоштовна можливість при відсутності фінансових ризиків випробувати все, що людина знає про маркетинг, продажі і т. д. «Спочатку до самого бізнес-проекту спонсори можуть поставитися з недовірою або зовсім не побачити його потенціалу. Тому краудфандингові платформи є зручними з точки зору ризику вкладення грошей в проект, адже не обов'язково вкладати великі суми [26].

Український краудфандинг підходить для підтримки малого бізнесу, орієнтованого на місцевих споживачів. Однак для амбітних технічних стартапів, орієнтованих на створення продукту для західного або азіатського ринків, потрібна інша аудиторія. Український краудфандинг більше орієнтований на соціальні проекти. Такі майданчики, як Kickstarter або Indiegogo, вже стали місцем реалізації готового комерційного продукту.

Найбільш гучні краудфандингові проекти запускалися на платформі Kickstarter: створення розумного годинника Pebble Time зібрало понад \$ 20,3 млн. (По \$ 1 млн. За годину), Сумки-холодильники Coolest Cooler - \$ 13 млн., А на ігрову консоль Ouya не пошкодували \$ 8,59 млн. Тільки за 2014 р 3,3 млн. людей з усього світу вклали в проекти на сайті Kickstarter \$ 530 млн., профінансувавши 22,2 тис. проектів.

Найбільшими українськими стартапами, профінансованими і розкрученими за допомогою краудфандінга, стали LaMetric (зібрано \$ 369 тис.), Petcube (\$ 251 тис.), Спалах iBlazr (\$ 156 тис.).

Легко помітити, що українців на Kickstarter мало: лякають і складності з виведенням коштів, і мовний бар'єр. У лідерах зборів на Kickstarter – технічні винаходи, софт, музика та відео. Конкурент IndieGoGo, в Україні менш відомий, але тут добре йдуть бізнес-проекти «загальнолюдської» спрямованості, що поліпшують побут, екологію та ін. Перевага платформи також в більш широкому географічному охопленні і можливості гнучкого

фінансування (стартапер отримує суму, навіть якщо мета не досягнута). Нещодавно з'явилася опція «нескінченний краудфандінг» (коли не називаються терміни закриття кампанії). Рекордами IndieGoGo стали збори на смартфон Ubuntu Edge (більше \$ 13 млн.), Вулик Flow Hive (\$ 11,32 млн.), Розумний шолом Skully (\$ 2,8 млн.), Сімейний робот Jibo (\$ 2,3 млн.) [16].

Першою в Україні майданчиком колективного фінансування став «Спільнокошт», створений в 2012 р на базі платформи соціальних інновацій «Велика Ідея». За два роки тут було залучено 3,8 млн. Грн., Але тільки нещодавно заявки стали подавати комерційні проекти. Ініціативи, які однозначно мають успіх на «Сільнокошт» – це проекти соціального підприємництва, які не тільки створюють певний соціальний капітал для суспільства, а й дають можливість отримувати дохід. Наприклад, проект майстерні по переробці пластика в різні корисні речі Zelenew зібрав понад 84 тис. Грн. із заявлених 50 тис. грн. Нещодавно успішно завершилася кампанія проекту альтернативного освіти для дітей «Про.СВП», зібравши 44 тис. грн. - втричі більше запитаних 15 тис. Зараз вже більше 106 тис. При 100 тис. Заявлених зібрав проект цифрової майстерні Izolab.

У лютому 2013 р створена друга українська платформа Na-Starte. За цей час запущено понад 40 проектів (і близько 300 залишилися на стадії створення або модерації) 90% всіх опублікованих проектів – комерційні [17].

Краудфандинг є дуже актуальним і має великі перспективи у світі, в тому числі і в Україні. Цілком має потенціал стати альтернативною формою фінансування бізнес-проектів на ранній стадії. Ключовими перевагами краудфандингу є підтримка інноваційних рішень і проектів, створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проектів.

Сучасний ринок традиційного інвестування має певний фінансовий поріг, краудфандинг знімає це обмеження для потенційного інвестора і дозволяє авторам ідей обійти консерватизм інвестиційного ринку і реалізувати найсміливіші проекти. Краудфандинг у найближчому майбутньому може зайняти провідне місце на ринку фінансових ресурсів. На

сьогодні все більше проектів, пов'язаних з інформаційними, бізнес, екологічними технологіями, залучають фінансування для свого розвитку саме через краудфандинг. На цьому етапі необхідно залучати активні наукові розробки стосовно маркетингу краудфандингу, а також щодо застосування цього шляху залучення коштів у проектах, які стосуються соціально-економічного, ресурсозберігаючого, розвитку суспільства [23].

## Висновки до розділу 1

Інноваційна діяльність – вид діяльності, пов'язаний із трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт введений на ринок, в оновлений чи вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, чи новий підхід до реалізації соціальних послуг, їх адаптацію до актуальних вимог суспільства. Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави по реалізації інвестицій (у майновій, фінансовій, чи матеріальній формі) з метою одержання прибутку. Відповідно інноваційно-інвестиційна діяльність – це поєднання цих 2 процесів, які взаємодоповнюють один одного та проводяться паралельно.

Стартап – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити, що володіє обмеженими ресурсами. Відповідно, в міжнародному бізнесі, стартап – це проект, який пропонує певні рішення та інструменти для розв'язку проблем та виконання завдань у цій галузі, засновані на технологіях.

Таким чином, аналіз джерел фінансування інноваційних форм бізнесу довів, що основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку

інноваційних проектів в міжнародному бізнесі є венчурні компанії, які вкладають чималі кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проектів. Другим за обсягом залучень інвестицій є краудфандинг, який дає змогу отримати гроші проекту, на будь яких стадіях розвитку та є дуже зручним для молодих винахідників, які завдяки своїй ідеї можуть досить швидко отримати фінансування для її реалізації. Обсяг же фінансових ресурсів, які надходять від бізнес-ангелів та бізнес-акселераторів, є меншим і скеровується, головним чином, у початкові стадії впровадження проектів. Через економічну нестабільність у державі та високу ризиковість проектів практично незадіяними у фінансуванні стартапів залишаються банківські установи та держава.

Вихід з економічної кризи сприятиме розширенню кола потенційних інвесторів для потреб реалізації інноваційного процесу в бізнесі, готових інвестувати в прогресивні інноваційні проекти, що дасть змогу засновникам легше залучати необхідні фінансові ресурси.

## РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НОВИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНЦЕПЦІЙ: СВІТОВИЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОСВІД

### 2.1 Динаміка та структура сучасної міжнародної комерційної діяльності

Одним із основних показників, який, може характеризувати передумови розвитку новаторських ідей у світі – це індекс інноваційного розвитку (Global Innovation Index). Під час оцінювання інноваційного розвитку експерти ООН оцінюють два складники: вхідні інноваційні фактори та інноваційний результат. Країни, які знайшли баланс між цими показниками, отримали найкращі результати. Згідно з ним, наприклад, у 2017 році найпридатнішими країнами для розвитку проектів можна вважати Швейцарію, Швецію, Нідерланди, США та Великобританію (табл 2.1). Що стосується інноваційної ефективності країн, то на першій позиції перебуває Люксембург, на другій – Швейцарія, на третій – Китай [12].

Таблиця 2.1 – Рейтинг інноваційності країн світу у 2017 році

Країна	Рейтинг		Дохідність		Коефіцієнт ефективності	
	Кількість балів	Позиція	Оцінка	Позиція	Оцінка	Позиція
Швейцарія	67,69	1	Висока	1	0,95	2
Швеція	63,82	2	Висока	2	0,83	12
Голандія	63,36	3	Висока	3	0,93	4
США	61,40	4	Висока	4	0,78	21
Англія	60,89	5	Висока	5	0,78	20
Люксембург	56,40	12	Висока	12	0,97	1
Ісландія	58,13	13	Висока	13	0,86	5
Китай	52,24	22	Вище серед.	1	0,94	3

Джерело: складено автором на основі [12]

Варто згадати також Американську медіакомпанію «Bloomberg», котра опублікувала результати свого щорічного дослідження інноваційності

економік більш ніж 200 країн світу у 2018 році: Bloomberg Innovation Index (табл. 2.2). Основними критеріями цього показника є такі: частка витрат на науково-дослідницьку діяльність у ВВП (далі – НДДР); ефективність промисловості (далі – ЕП); зростання ВВП на душу дорослого населення за три роки (далі – ЗВВП); частка місцевих високотехнологічних компаній у бізнесі країни загалом (далі – ЧВТК); ефективність вищої освіти (далі – ЕВО); концентрація вчених (далі – КВ); патентна активність (далі – ПА). П'ятий рік поспіль світовим лідером у сфері інновацій визнана Південна Корея з підсумковим показником 89,28 бала (табл. 2). Як і у 2017 році, другу сходинку посіла Швеція (84,70 бала). У трійку найкращих увійшов також Сінгапур (83,05), який за рік піднявся одразу на три позиції в рейтингу.

Уперше за шість років досліджень з топ-10 найбільш інноваційних економік планети не увійшли США (11-е місце; 80,42 бала). І хоча, наприклад, вищенаведені показники показують падіння позицій США у сучасних інноваційних технологіях, та якщо аналізувати кількість стартапів в розрізі країн світу, то саме у США тут немає конкурентів. Зокрема, як ми можемо побачити в табл. 3, на кінець 2017 року всього профінансовано 84 161 стартапів. Однак тут монопольна влада належить саме США, адже на їх частку припадає понад 50% всієї кількості стартапів [12].

Таблиця 2.2 – Показники інноваційного індексу Bloomberg 2018 (топ 5 країн)

№	Країна	Бали	НДДР	ЕП	ЗВВП	ЧВТК	ЕВО	КВ	ПА
1	Пд.корея	89.28	2	2	21	4	3	4	1
2	Швеція	84.70	4	11	5	7	18	5	8
3	Сінгапур	83.05	15	5	12	21	1	7	12
4	Німеччина	82.53	9	4	17	3	28	19	7
5	Швейцарія	82.34	7	7	8	9	11	17	17

Джерело: складено автором на основі [12]

Сьогодні вже практично не залишилося компаній, на які б не вплинули цифрові технології. Більшість операцій виконуються онлайн. Відповідно в даний момент у бізнесі відбувається так звана digital-трансформація або цифрова трансформація. Digital-трансформація - масштабна трансформація

бізнесу, яка зачіпає весь набір функцій підприємства від автоматизації закупівель до маркетингу і продажів. Вона безпосередньо впливає як на зміну операційної моделі, так і на інфраструктуру підприємства, що базується на цифрових технологіях і відбувається під дією трьох основних драйверів: зміна запитів користувачів, розвиток технологій і посилення конкуренції. Розглянемо, які існують об'єкти цифрової трансформації:

Люди - користувачі все активніше використовують технології для спільної роботи або вирішення поставлених цілей і завдань. Наприклад, для розробки або створення продуктів, збору коштів на реалізацію проектів за допомогою краудфандингу, залучення експертів на добровільних засадах за допомогою соцмереж, блогів, форумів тощо.

Процеси - відбувається перехід до нових технологічних інструментів, що дозволяє якісно підвищити ефективність моделі управління. Так само як використання хмарних сховищ даних і додатків, впровадження штучного інтелекту і т. д.

Продукти - з'являються нові продукти, які є результатом успішної digital-трансформації. Наприклад, доповнена реальність, 3D-принтери, продукти з відкритим вихідним кодом та інше [15].





Рисунок 2.3 – Об'єкти цифрової трансформації

Джерело: [15]

Digital-трансформація дозволяє оперативно реагувати на зовнішньоекономічні фактори і динаміку ринку. Її переваги для бізнесу очевидні: швидкість прийняття рішень і проведення операцій збільшується, трудовитрати і інші витрати на виконання дій значно скорочуються. На виході - ціна товару (безпосередньо товар або послуга) зменшується, а чистий прибуток компанії від його реалізації збільшується.

Цифрова конкуренція, як і онлайн-співпраця, набирає обертів. За даними дослідження Oxford Economics і SAP, 84% опитаних представників світових холдингів вважають, що цифрова трансформація стане критично важливою для виживання компаній протягом найближчих п'яти років. Digital-трансформація торкнулася всіх аспектів бізнесу, в тому числі маркетингу, взаємодії з цільовою аудиторією.

У 2019 році значно помітними стали 5 трендів цифрової трансформації, актуальними вони залишаться і у 2020 р (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Топ 5 трендів цифрової трансформації

Джерело: [15]

Відповідно це:

1. Розумні бізнес системи зі штучним інтелектом
2. Зниження блокчейн ажіотажу
3. «Багатохмарність» стає нормою (зберігання даних в онлафн сервісх)
4. Зростання «зовнішніх» обчислень
5. Розквіт 5g технології

Сьогодні адаптуватися до змін у світовій економіці та використовувати інноваційні підходи змушені компанії будь-якого рівня, невелике підприємство або велика компанія з мережею філій. Інакше прибуток

отримає конкурент, а діловий партнер знайде інший варіант, більш гнучкий і адаптований до сучасних технологій ведення бізнесу [15].

Протягом останнього двадцятиріччя інформаційно-технологічна індустрія стала рушійною силою конкурентоспроможності світової економіки. Розвиток інформаційних технологій змінив способи і методи господарювання, що зумовило переосмислення підходів до управління, отримання знань, впровадження інновацій, створення нових бізнес моделей діяльності підприємств тощо. Із розвитком інформаційних технологій інтенсивно розвиваються стартап-компанії, які є гнучкі до потреб ринку та пропонують конкретні рішення для своєї цільової аудиторії. Сервіс Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів у 137 країнах світу, розробив рейтинг, в якому Україна у 2018 році посіла 42 місце (215 стартапів), випередивши Литву і Естонію. Перше місце в рейтингу займає США – 45 004 стартапів, друге місце у Індії – 5203 стартапів і третє у Великобританії з 4702 стартапами. (<https://www.startupranking.com>). Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score. SR Score – це число від 0 до 100 000, яке розраховується як інтегральний показник, що відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах. Найбільший рейтинг з українських стартапів має SendPulse – 238 позиція із 83 313 SR Score, також в першу 1000 входять ще 4 стартапи [13].

Глобальний індекс інновацій країн з найбільш інноваційною економікою Україна посіла 42-ге місце, опустившись на одну позицію порівняно з попереднім роком. Локомотивом української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є основною для отримання конкурентної переваги [31].

Стартапи, інновації та бізнес живе своїм життям. Їм не потрібно допомагати, їм потрібно не заважати. Регіони, громади та університети мають знайти своє місце в цьому процесі. Наприклад, за даними щорічного галузевого звіту групи інвестиційних компанії, які опубліковані у The DealBook of Ukraine 2018 edition повністю відображені інвестиційні угоди

2016 та 2017 роки в українські проекти, розподіл інвестицій в залежності від сфери діяльності та етапу розвитку стартапу. Зокрема у дослідженні зазначається, що після спаду в 2016 році, бачимо, що цифрові ринки та інноваційна сфера (digital markets and innovation) зростають дуже швидко (рис 2.2).

Українські проекти (або проекти, засновані українськими підприємцями) залучають у 2017 році 265 мільйонів доларів інвестицій, що на 231% більше, ніж у попередньому році. У 2017 році було здійснено 44 нові інвестиції на різних стадіях розвитку стартапу. Середній розмір угоди на початкових етапах стартапу склав 490 тис. дол. [22].



Рисунок 2.5 – Огляд сфери українських інноваційних проектів 2017 р.

Джерело: [22]

У 2017 році був рекордний об'єм інвестицій. Найбільший вклад зробили інвестиції на стадії росту та вторинні угоди, (70%) а також угоди з «раунду А» (тобто на першому етапі фінансування).

За останні 5 років, в українські стартапи було інвестовано близько 630 млн.дол. (рис 2.3).

- The investment volume reached a record high of **\$265M** in 2017
- Most of the growth came from a few big **Growth & Secondary** deals (70%) and a dozen **Series A deals** (22%)
- **\$630M** were invested in Ukrainian startups over the past 5 years

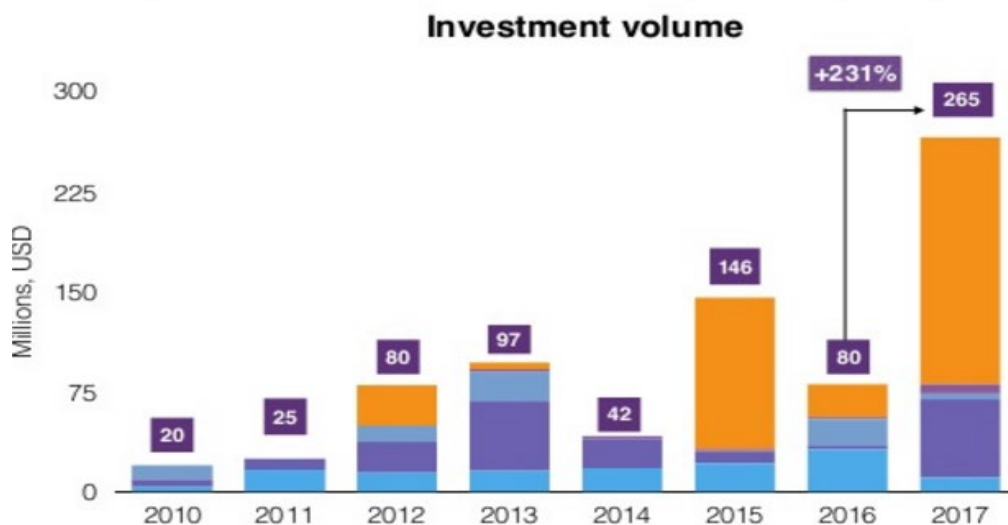


Рисунок 2.6 – Інвестиції в українські стартапи

Джерело: [22]

Кількість врахованих у 2017 році угод склала 44 (зменшення порівняно з 2015). В загальній кількості було 13 контрактів у «раунді А» (рекордна кількість з 2013 року), також 1 контракт у «раунді Б». При цьому був показовий рік, з точки зору угод на «посівній» стадії стартапу (рис 2.4).

- The number of identified deals in 2017 amounted to **44** (a decrease since 2015)
- **13** Series A deals, a record number since 2013, **1** Series B deal
- There was a significant decline in Seed rounds number and volume in 2017

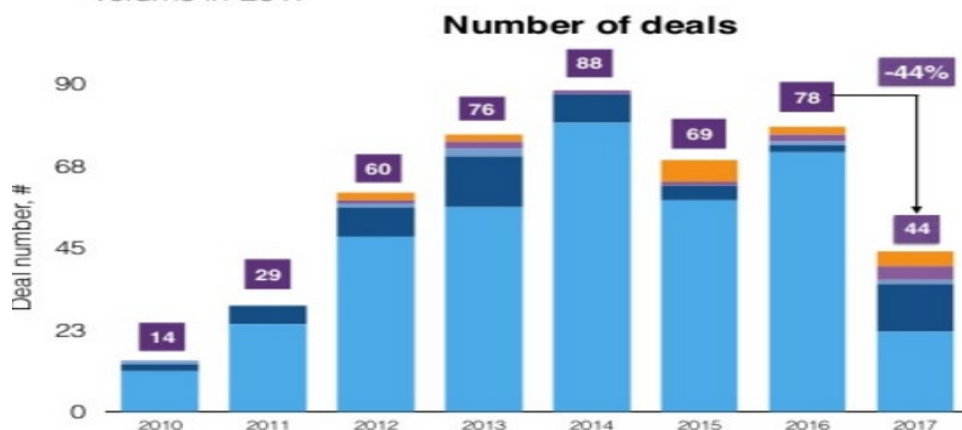


Рисунок 2.7 – Кількість стартап угод у 2017 році

Джерело: [22]

Торік американський інтернет-рітейлер Amazon уклав угоду про купівлю українського проекту Ring. Ця компанія є розробником розумних дверних дзвінків і недавно залучила 160 млн доларів інвестицій за оцінками близькою до 1 млрд доларів. Загальна сума залучених інвестицій перевищила 209 млн доларів [22].

Для успішного створення та розвитку інноваційного проекту потрібно сприятливе середовище, а саме доступ до фінансів і знань. Авторитетний рейтинг глобальних екосистем стартапів (The Global Startup Ecosystem Ranking) американської дослідницької компанії Compass визначаються за п'ятьма оціночними критеріями: 1) ефективність використання інвестицій (діяльність), 2) доступність і обсяг венчурного фінансування, 3) можливості виходу на національні і міжнародні ринки, 4) кваліфікація і рівень зарплат учасників стартапу, 5) попередній досвід учасників у розробленні проектів.

У 2017 р. була визначена двадцятка найкращих екосистем стартапів світу, в якій перші три місця зайняли Кремнієва долина, Лондон, Нью-Йорк. На жаль жодне українське місто не увійшло в даний рейтинг.

В порівнянні зі світовими лідерами, українські екосистеми стартапів знаходяться на початкових етапах розвитку за обсягами інвестицій, можливостями виходу на світовий ринок та досвідом їх реалізації. Обнадійливим є той факт, що велика частка проектів у всьому світі припадає на ІТ сектор, який в Україні розвивається досить успішно і, попри складну економічну ситуацію в країні, демонструє стійкі темпи зростання. Це створює сприятливе середовище для зростання вітчизняної екосистеми стартапів. Українська ІТ-галузь входить у трійку індустрій з найбільшою часткою у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни. Вклад експортної ІТ-індустрії до загального ВВП України у 2017 році склав 3,3% та поступається лише аграрному комплексу та металургії. За даними асоціації ІТ Ukraine обсяг експорту послуг ІТ-сектору України у 2017 році зріс на 20%

у порівнянні з 2016 роком – до \$3,6 млрд, прогнозований обсяг експорту на 2018 рік збільшиться до \$4,5 млрд, а у 2025 році сягне \$8,4 млрд [31].

У глобальному рейтингу стартап-екосистем від StartupBlink Україна піднялася на 4 позиції і посіла 31-ше місце. За даними сервісу, Київ посів 34-те місце з понад тисячі міст світу, піднявшись з 63-го: у Києві нарахували 321 стартап, який запускається у місті. Серед українських міст у рейтингу також є Одеса (235-те місце), Львів (299-те місце), Харків (435-те місце) та Дніпро (561-ше місце).

StartupBlink – це глобальна карта стартап-екосистем, яка показує стан стартапів по всьому світу. В основі StartupBlink – глобальний каталог стартапів, коворкінг-майданчиків, інвесторів, технічних репортерів і найбільших стартап-організацій у світі, який постійно оновлюється [32].

Щоб створити ефективну екосистему підтримки стартапів, потрібно інтенсивна довгострокова робота. Навіть при великих інвестиціях і бажанні повторити успішні екосистеми Кремнієвої долини чи Нью-Йорку дуже важко, адже їхня інфраструктура формувалася понад 30 років.

Досвід Сінгапуру показує, що економічні реформи по лібералізації законодавства в сфері підприємництва та фінансів в середині 90-х років, дали свої плоди тільки в 2010-х роках.

Винятком є лише Пекін, який у 2010 році розпочав реформу вищої освіти, що привело до якісного переформування 70-ти пекінських технічних університетів, а з 2015 року держава в рамках програми підтримки стартапів виділила 231 млрд.\$ інвестицій на їх розвиток. В результаті екосистема Пекіна вже має 40 «єдинорогів» —так називаються стартапи ринкова вартість яких перевищує 1 млрд \$ [32].

## 2.2 Сучасний стан розвитку електронної комерції (e-commerce)

В останні роки спостерігається перехід до глобального використання цифрових електронних засобів з метою обміну інформацією та проведення транзакцій. У зв'язку з цим поділ праці міжнародного ринку відбувається між тими суб'єктами, які раніше не приймали в ньому участі. Сучасний розвиток світової торгівлі неможливий без інновацій. В якості одного з ключових драйверів розвитку світової торгівлі в сучасній світовій економіці виступає електронний бізнес. В умовах сучасного науково-технічного прогресу і підвищення вимог до швидкості обміну інформацією між суб'єктами торговельної діяльності ефективна організація електронного бізнесу країни здатна підвищити її конкурентоспроможність. Оцінюючи останній тренд, необхідно відзначити, що роль електронних платформ для обміну товарами і послугами перманентно зростає. У сучасній ринковій економіці основним завданням виступає не оптимізація комерційних відносин, а стратегічне підвищення ефективності країни, що використовує електронні технології. На думку аналітиків, електронний бізнес відіграє одну з ключових ролей в області досягнення країною глобального лідерства, а також її успішної інтеграції в світове господарство. Саме тому підвищується значимість розвитку даного напрямку підприємницької діяльності. Основною причиною трансформації економіки є електронний бізнес. На сучасному етапі світового економічного розвитку слід виділити наступні ключові напрямки використання інтернет-засобів в підприємстві (рис 2.8) [28].





Рисунок 2.8 – Напрями використання інтернет-засобів

Джерело: самостійно складено автором

За думкою авторів, Інтернет-технології та інновації в електронному бізнесі не є першочерговими його складовими, але важливі як елемент стратегії формування конкурентних переваг. Під «електронною комерцією» пропонується розуміти особливе економічне явище, вид підприємницької діяльності, пов'язаний із здійсненням будь-яких транзакцій із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій з метою отримання прибутку і досягнення поставлених цілей.

В останні роки застосування інформаційних технологій призвело до різкої зміни структури ділового світу. Сформувавши систему на основі глобальних трансформацій, ефект залученості кожного з секторів економіки в світ електронного бізнесу активно розвивається. Нові форми комунікацій та логістики, використовувані із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, набули поширення в останні кілька років. До основних наслідків їх впровадження відноситься розширення перспектив для зовнішнього і внутрішнього використання у підприємницькій діяльності міжнародних компаній.

На основі аналізу сучасної літератури можна виділити основні елементи цифрового ринку, які формують електронний бізнес. Він, в свою чергу, дозволяє оптимізувати бізнес-процеси на підприємстві.

Структура, представлена, складається з наступних елементів:

- Intranet (внутрішні інструменти електронного обміну даними) - включає всі внутрішні програми для оптимізації підприємницької діяльності (наприклад, 1С, онлайн-банкінг (технологія дистанційного банківського обслуговування), служби обміну повідомленнями);
- Extranet (зовнішні інструменти електронного обміну даними з партнерами) - інструменти обміну даними і повідомленнями з зовнішніми джерелами;
- Internet (електронна комерція) - включає два вектора співпраці: B2B та B2C, а також їх розширені форми, такі як B2B2B, B2B2C, C2C2B, C2C2C. Також цей елемент відображає дані по діяльності сектора B2G, G2B і G2G [28].

Різні форми електронного бізнесу і їх складові графічно представлені на малюнку (рис. 2.9).

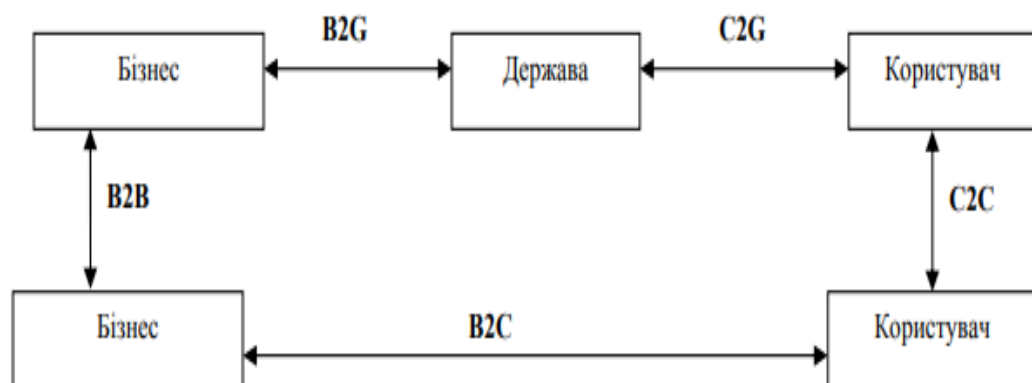


Рисунок 2.9 – Карта інновацій для корпорацій

Джерело: [24]

Intranet створений для полегшення обміну інформацією між

підрозділами. Він являє собою платформу для децентралізації трудової діяльності, що дозволяє скоротити час прийняття рішень і час реалізації бізнес-процесів. Extranet представляє собою платформу для більш зручного внутрішньокорпоративного взаємодії та обміну інформацією з партнерами.

Представлені інструменти сприяють процесам фінансової оптимізації на підприємстві. Це відбувається за рахунок підвищення ефективності управління інформацією і прискорення комунікації між підрозділами, клієнтами та партнерами.

Важливим елементом структури електронного бізнесу, який в 2018 р розвивається в середньому на 8,8% швидше, за даними МВФ, ніж вищезгадані інструменти, є Internet. У свою чергу, зростання інструментів Intranet і Extranet склав 1,7% і 1,2% за даними на 1 січня 2018 року в порівнянні з попереднім роком. Internet передбачає реалізацію доступу підприємства до потенційних клієнтів, і навпаки: організацію як обміну інформацією, так і товарами, послугами та фінансовими засобами. Це дозволило сформуванню нового виду оплати - електронні гроші.

Проаналізувавши еволюційні етапи розвитку електронного бізнесу, можна відзначити, що інтернет є базовою ланкою розвитку в епоху масштабного використання електронного бізнесу. З його допомогою встановлюються технологічні стандарти, прискорюється темп прийняття рішень за рахунок прискорення обміну даними. Наступною за елементом Internet є електронна комерція. Завдяки їй відбувається взаємодія з клієнтами за допомогою удосконалення форм спілкування, запуску нових бізнес-процесів, в т.ч. формування інноваційних засобів оплати. До останніх відносяться поява електронних грошей, технології BlockChain, яка означає вибудований за певними правилами ланцюжок з формованих блоків транзакцій; BankChain- програмну платформу для банківської діяльності, засновану на використанні технології блокчейн, розумний контракт (англ. Smart contracts) - електронний алгоритм, що описує набір умов, виконання

яких тягне за собою певну послідовність подій в реальному світі або цифрових системах та інше.

Відповідно, бізнес-процеси, які проводяться на рівні електронної комерції повинні бути адаптовані до нової культури, що призводить автоматично до наступного кроку реалізації, тобто інтеграції цих процесів. Верхній рівень еволюції електронного бізнесу - формування глобальної ланцюжка цінностей. Він відбивається в електронному вигляді, що означає повну інтеграцію потоків інформації, товарів і грошових коштів між партнерами, постачальниками, клієнтами і персоналом. На сьогоднішній день більшість компаній вичерпали свої внутрішні можливості підвищення продуктивності, рентабельності і конкурентоспроможності. Однак клієнти постійно вимагають підвищення якості і швидкості надання послуг. В системі розвитку світової економіки, де основним елементом є гнучкість, інноваційний розвиток сьогодні - це не тільки «гра на випередження» з замовниками та постачальниками, а й використання більш нових та ефективних каналів збуту, до яких відноситься електронний бізнес [27].

Таким чином, на основі даних, можна зробити висновок, що найбільший потенціал електронного бізнесу перебуває в сегменті B2B, який охоплює взаємодія представників бізнесу між собою. У разі якщо компанії ведуть діяльність з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, працювати на ринку можна більш оперативно (в середньому швидкість проведення торгових операцій збільшується на 24,5%) і з більшою прибутковістю (середній показник зниження собівартості - 14,9%). Це створює можливості скоротити витрати на зберігання, заробітну плату, здійснювати прямі платежі (без посередників між продавцем і покупцем), децентралізувати адміністративну роботу і т.д.

На підставі аналізу структури світового електронного бізнесу (рис. 2.10) було визначено, що характерною є висока роль сегмента B2B, який продовжує активно розвиватись. За рахунок стрімкого розвитку інформаційних систем і технологій все більше компаній знаходять

електронний бізнес більш привабливим на противагу традиційним способам організації торгівлі.

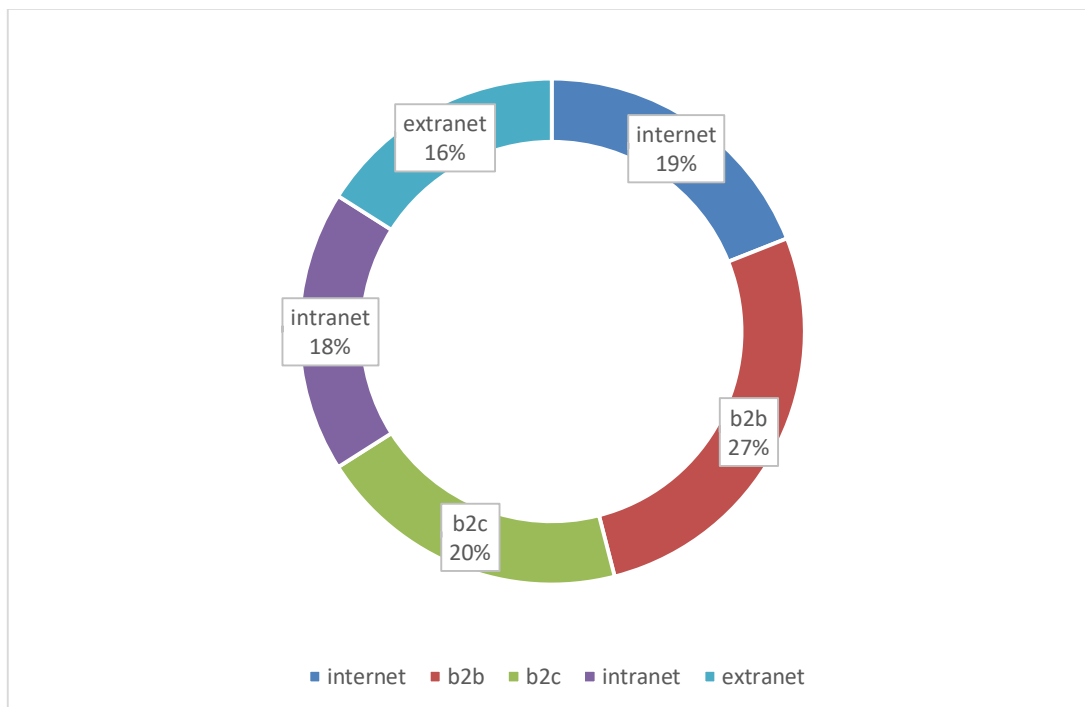


Рисунок 2.10 – Структура світової електронної комерції

Джерело: складено автором на основі [24]

Це підтверджується аналітикою Світової організації торгівлі (СОТ), за даними якої темпи зростання світової віртуальної торгівлі значно перевищують зростання світової реальної торгівлі в цілому (рис. 2.11). Таким чином, темп її розвитку в 2018 р перевищив показник першого кварталу 2017 року на 32,8%, в той час як зростання обсягу світового товарообігу склав лише 5,4% у порівнянні з попереднім роком. В даний час світовий ринок електронної комерції динамічно розвивається. За даними компанії McKinseyCo, лідируючі позиції за обсягами торгівлі на світовому ринку електронної комерції займають країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону, їх доля склала понад 707 млрд дол. в 2018 р, і, що примітно, доля КНР тут 562,66 млрд дол. - 79,5% . Обороти електронних продажів однієї з найбільш розвинених європейських країн - Великобританії - становить близько 30% від загальноєвропейського показника. Також можна відзначити, що електронна комерція становить 19% національного доходу цієї країни [30].

**ОБСЯГ ПРОДАЖІВ E-COMMERCE  
У СВІТІ, \$ МЛРД\*\***

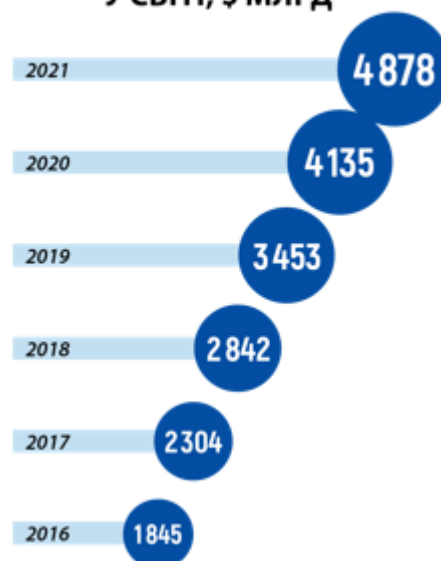


Рисунок 2.11 – Обсяг e-commerce у світі

Джерело: [24]

Особливістю розвитку електронного бізнесу в Україні є те, що потенційні споживачі використовують інтернет не для здійснення покупок в онлайн-режимі, а більше для спілкування в соціальних мережах. У таких країнах, як Німеччина, США і Великобританія, використання соціальних мереж менш поширене - показники сегмента Internet, навпаки, значно випереджають Україну за обсягом використання (рис 2.12). Лідерами за обсягами використання електронного бізнесу в світі є Люксембург і Канада, а також скандинавські країни - Швеція, Норвегія і Фінляндія. До лідерів по країнам з перехідною економікою, які використовують електронний бізнес, відносяться Сербія і Македонія [24].



. Рисунок 2.12 – Потенціал українського ринку

Джерело: складено автором на основі [24]

За підсумками 2020 року обсяг світового ринку електронної комерції досяг 4 трлн дол. і продовжує перманентно рости. За прогнозами аналітиків, в 2021р. цей ринок виросте ще на 17%. Лідерами в даному секторі є країни Східної Європи і Азії. Сучасні аналітичні дані по Китаю дозволяють зробити висновок про те, що зростання частки онлайн-контенту в середньостроковому горизонті складе 70%. У таких країнах, як Німеччина і Великобританія, очікується зростання на рівні 15% [35].

Сучасний етап розвитку електронного бізнесу характеризується тим, що до основних драйверам його зростання відноситься відповідна підприємницька діяльність в країнах Північної Америки та Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). Країни Північної Америки є лідерами за обсягом ринку, а країни АТР - по темпами зростання. Згідно з прогнозами eMarketer, світове лідерство займають Азія по показниками електронного товарообігу. Основною причиною аналітики eMarketer називають зростаючий економічний ріст Азіатських країн.

В даний час електронна комерція в Україні, не дивлячись на велику кількість онлайн-магазинів і постійне зростання обсягів ринку (рис 2.13), все ще знаходиться на стадії становлення. Незважаючи на те, що в Україні

спостерігається позитивна тенденція розвитку ринку електронної комерції, існують проблеми, що перешкоджають розкриттю її повного потенціалу на світовому ринку. Розробка ефективної стратегії розвитку ринку електронної комерції, рішення технічних питань, підвищення довіри населення до онлайн-торгівлі, оптимізація механізмів логістики та ефективності роботи поштових служб, а також систем оплати дозволять підвищити рівень розвитку ринку вітчизняного електронного бізнесу [27].

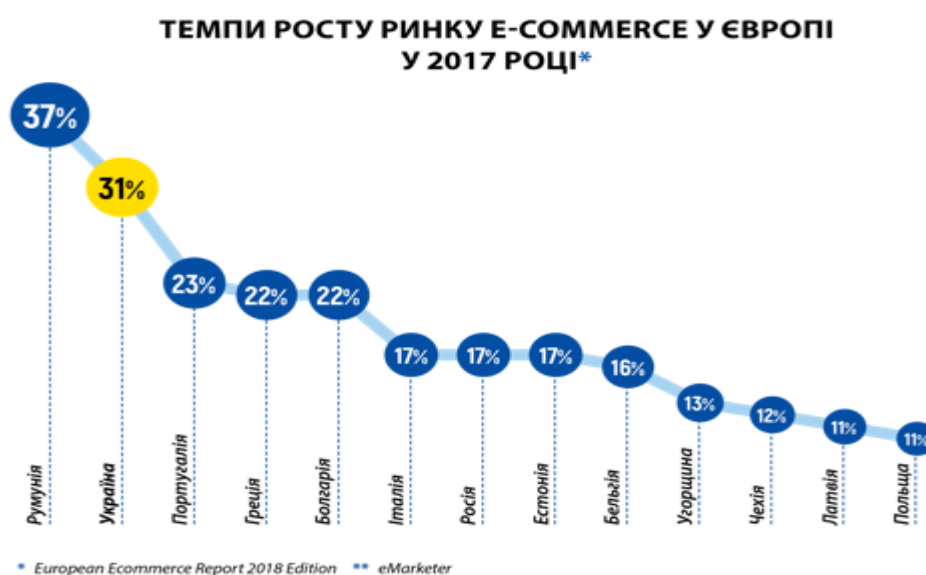


Рисунок 2.13 – Темпи росту e-commerce

Джерело: побудовано автором за даними [33]

Аналізуючи розвиток світового електронного бізнесу, можна виділити ряд основних характерних особливостей його становлення і визначити подальші перспективи розвитку:

- зростання показників прибутковості від використання інструментів електронного бізнесу в країнах, що розвиваються;
- зміна регіональної структури світового електронного бізнесу за рахунок високого потенціалу розвитку в країнах, що розвиваються (позитивної динамікою розвитку в останні 7-10 років);



- зростання питомої ваги сегмента B2C в системі організації обміну товарами і послугами в порівнянні з сектором B2B, що викликано більшою доступністю і простотою використання інтернету для фізичних осіб, а також порівняно низьким рівнем розвитку електронних платформ для здійснення комерційних угод;
- адаптація інтернет-магазинів до мобільного середовища - розробка відповідних додатків і їх просування на ринок;
- зростання злочинів у сфері інформаційних технологій і кіберзлочинності, що підвищує актуальність розвитку політики забезпечення безпеки [33].

### 2.3 Проблеми іноземного інвестування в інноваційні проекти

Головна мета створення проекту – зробити так, щоб він запрацював. Відповідно, для цього необхідно залучити фінансування, у вигляді інвестицій з будь яких джерел. Про інструменти інвестування в стартапи було вказано в першому розділі роботи, більш детально про форми співробітництва буде йтися у третьому розділі, в даному пункті нас цікавлять інвестиційні проблеми інноваційних проектів. Оцінювання інвестиційного потенціалу стартапів доцільно розпочати з аналізу успішних підприємств, які втрималися на ринку. Опрацювавши тему, доцільно поділити проблеми на 2 категорії.

Перша – зовнішня, тобто це ті ризики, невизначеність та пов'язані з цим труднощі у прийнятті рішення вкладати гроші або ні з боку інвестора.

Друга – внутрішня, тобто всі ті недоліки, неготовність, невизначеність зі своєю позицією безпосередньо з боку команди проекту.

По суті ці дві проблеми пов'язані, адже інвестор приймає рішення, основується на аналізі стану стартапу і його зовнішня проблема, спричинена внутрішньою проблемою проекту [34].

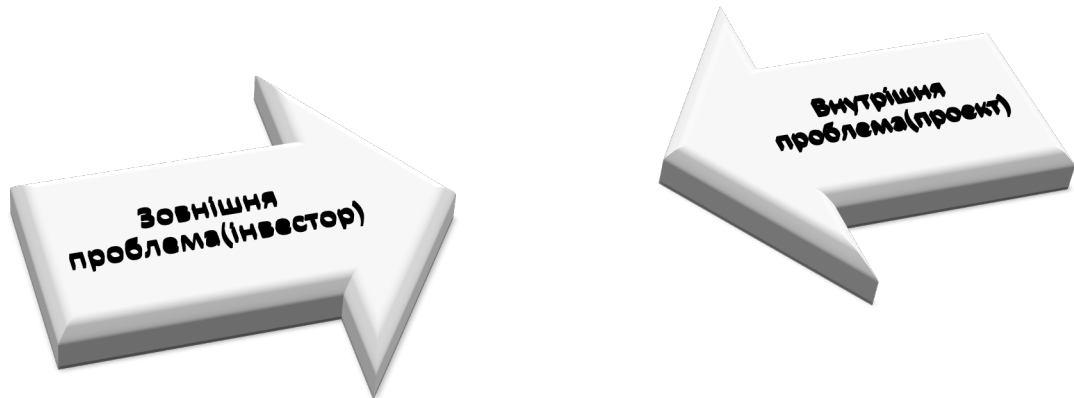


Рисунок 2.10 – Види проблем інвестування стартапів

Джерело: самостійно складено автором

Для цього доцільно застосовувати спеціальні методи, які дозволяють оцінити потенціал стартапу. Критичний аналіз цих методів дозволив виявити найдоцільніші з них, на нашу думку, в залежності від специфіки продукту чи ринку. Одним із таких методів є метод оцінки потенційної аудиторії за прибутковістю клієнта. Даний метод є одним з найбільш точних економічних методів розрахунку майбутньої вартості проекту. Він спирається на поточну дохідність одного клієнта як середнє значення по ніші стартапу та на оцінку кількості споживачів на певному етапі розвитку проекту. Базуючись на тому, що головне завдання стартапу – перетворювати ідеї в продукти, необхідно оцінювати реакцію споживачів, а потім приймати рішення про те, чи слід внести зміни, чи краще рухатися запланованим курсом. Метод є своєрідним індикатором, який показує затребуваність продукту серед споживачів, а відповідно і майбутню рентабельність проекту. Цей метод варто застосовувати для проектів, дохід від яких безпосередньо можна по'язати з клієнтами компанії і можливо розрахувати прибуток від одного клієнта [42].

Ще одним доцільним для використання є метод Беркуса. Згідно з ним спочатку обчислюється вартість відтворення початкової версії (оплата роботи спеціалістів, витрати на ліцензування, патентування, вартість наявних активів, вартість реклами, тощо), потім враховуються певні коефіцієнти, які додають вартість проекту [20, с. 75]:

- привабливість ідеї – 20–40 %;
- менеджмент проекту – 20–80 %;
- унікальність ринкової пропозиції – 10–20 %;
- оригінальність логотипу – 20–40 %.

При оцінці інноваційно-інвестиційного потенціалу стартапу необхідно враховувати також кількість конкурентів у даній галузі. З метою порівняння різних стартап проектів під час вибору пріоритетного напрямку інвестування використовують певну модель. Вона враховує такі складові:

- acquisition – тобто аудиторія проекту, можливість її розширення;
- value (cost) – вартість залучення клієнта;
- engagement – запрошення, залучення клієнтів або користувачів;
- monetization – монетизація проекту, окупність різних сегментів користувачів;
- retention – утримання клієнтів;
- intellectual property – захист інтелектуальної власності компанії.

За допомогою методу скорингу (або бенчмаркінгу) інвестори можуть порівнювати придбану компанію з іншими, які підходять для фінансування. Особливістю метода є прив'язка до місцевих умов. Тобто порівнюватися можуть лише компанії, які знаходяться на однаковій стадії розвитку і розташовані в одному регіоні [43].

Не менш вагомим етапом оцінювання інноваційного потенціалу стартапів є визначення факторів, які здійснюють вплив на успішність виходу та прибутковість проектів на міжнародному ринку.

Дослідження фахівців з агентства Bunch, проведені у 2017 р., показали, що проекти, які починають без чітких цілей, часто стають більш

прибутковими . Було вивчено дані про 62 стартапи на ранній стадії розвитку. З'ясувалося, що ті розробники, які твердо дотримувалися своєї початкової спеціалізації і працювали тільки в рамках розробленого проекту, отримували менший прибуток. Тобто на ранніх етапах набагато важливіше вміти вчасно перебудуватися, погодитися, що людям потрібен інший продукт, бути гнучкими, ніж чітко дотримуватися раніше заданого курсу [44].

Перші тижні особливо важливі для того, щоб зрозуміти, яким буде кінцевий продукт. Ті стартапи, які правильно встановлюють зворотний зв'язок, готові відмовитися від якихось раніше запланованих рішень на користь нових, отримують більше грошей. Як приклад можна навести Twitter, який спочатку задумувався як платформа для подкастів. Команда не стала зупинятися на цій концепції і створила одну з найпопулярніших соціальних мереж. На гнучкість припадає істотна частина прибутків проектів. Для стартапу головне – знайти баланс між наявною структурою і здатністю підлаштовуватися під мінливі умови, вчасно визначати, що насправді потрібно споживачу.

У дослідженні Venture Beat вивчалися й інші фактори, що впливають на прибутковість стартапу. Так, важливою виявилася однотайність колективу. Мова йде про те, щоб погляд на розвиток компанії збігався у всіх її учасників. Також агентство стверджує, що важливішим є не високий інтелект окремих учасників групи, а мислення на одному рівні в рамках загальної концепції. Bunch навіть пропонує влаштовувати спеціальні мітинги і особливим чином наймати персонал, щоб все було уніфіковано [48].

Кожен інвестор хоче зробити ставку на переможний проект. Мається на увазі те, в чому мета - втратити цільові гроші? Але це ризик, який схожий на азартну гру. І те ж саме можна сказати про інвестування в інновації.

Незалежно від того, на якому етапі знаходиться ваш стартап, йому, ймовірно, знадобляться інвестиційні долари. Відповідно далі представлено розширене коло 2 категорій проблем іноземного інвестування інноваційних проектів.

1. Відсутній доказ потенційного успіху. Немає жодних доказів того, що існує інтерес до стартапу або що він має певний потенціал. Наприклад таких як перші продажі або компанія на Kickstarter або раніше запуснені стартапи? Такі факти довели б інвестору, що у команди є те, що потрібно, щоб запустити цей стартап. Необхідно продемонструвати, що цей бізнес – це те, до чого варто покласти зароблені кошти, і що ця інвестиція наполегливо працюватиме, коли компанія почне мати успіх.
2. Недовіра до лідера команди або колективу, тобто якщо інвестор не буду довіряти характеру, здібностям та судженням, то краще не втрачати час.
3. Недосвідченість команди або неспрацьованість. Членам команди, може, бракувати досвіду, необхідного для запуску стартапу. Скажімо інвестору, може сподобатись лідер команди і його ідея, але не колектив. Тоді вкладень може і не бути. Йому потрібно бути впевненим, що члени вашої команди мають кваліфікацію та дисципліну для виконання завдань, дотримання термінів та виконання завдань.
4. Недостатній рівень інформування інвестора про хід справ проекту, теж може вплинути.
5. Відсутній бізнес план або будь-яка бізнес модель. Неспроможність описати інвестору, що очікує стартап в найближчі кілька років, хоча існує інтерес до продукту, тому створення бізнес-плану є таким важливим елементом. Якщо він не вражений бізнес-планом, то не буду інвестувати у стартап.
6. Низький рівень впевненості, у тому що проект буде заробляти. Наприклад якщо мало передзамовлень або реєстрацій (якщо це сервіс) то інвестор не буде зацікавлений у цій компанії, йому треба довести, що люди будуть платити за це гроші
7. Невпненність у тому, що кінцевий продукт зможе функціонувати, тому що ідея- це одне, а її реалізація- зовсім інше. Необхідно показати робочий прототип, яким можна скористуватись.

8. Стартап не перший на ринку або не унікальний. Схожість на конкурентів- іноді «мінус» для залучення грошей.
9. Неготовність засновника до критики, змін, порад, негативна риса, яка відверне інвестора від вкладення. Невміння приймати відмову. Визначти, що пішло не так, і внести відповідні корективи. Що відбувається після подачі і відмови, багато говорить про підприємця. Інвестори спостерігають, навіть після того, як вони сказали "ні".
10. Завищена вартість проекту. Цінність повинна базуватися на минулих досягненнях та потенціалі компанії. Якщо інвестор відчує, що стартап оцінюється за ціною, яка є занадто дорогою, він скоріше за все буде шукати іншу інвестиційну можливість.
11. Невідповідальне відношення до контакту з інвестором. Наприклад надіслали свій план кожному інвестору-ангелу або венчурному капіталісту, для якого можна знайти контактну інформацію. Такий запит просто буде перекинутий у кошик. Замість цього краще звернутися до інвесторів через перенаправлення або рекомендації від людей, яким вони довіряють і які можуть поручитися за вас.
12. Інвестори не з тієї галузі – втрачений час. Зробити деякі дослідження заздалегідь і знайти інвесторів, які беруть участь у правильній галузі.
13. Відсутність фокусу на одному продукті, замість цього намагання втілити всі ідеї, які з'являються. Кожного інвестора не задовольниш, краще сконцентруватись на чомусь одному.
14. Ідея знаходиться, ще на зовсім ранній стадії, ніякої компанії немає, відповідно і про інвестиції ще рано думати.
15. Компанія втратила найкращий момент для запуску ідеї і вона вже неактуально, тоді інвестиції також будуть такими ж.
16. Ваша компанія рухається занадто повільно. З різних причин це може відбуватись, але це сповільнює ефект від вкладень для інвестора. Для стартапу не є проблемою зробити першу версію продукту і дороблювати її.

17. Не вистачає маркетингової стратегії. Незнання бізнес-сектору, як підприємця, тому немає зацікавленості в інвестуванні у проект.

18. Нецільове використання коштів, переорієнтація витрат не туди, куди потрібно. Це негативно вплине на потенційні інвестиції.

19. Стартап не цікавить завтрашній день; базується лише на поточній тенденції. Таким чином неможна очікувати, що проект матиме довголіття. Інвестор хоче вкладати в стартапи, власники яких думають про майбутнє, а не тільки про сучасні тенденції.

20. Відсутня зацікавленість з боку інших інвесторів. Така ситуація може відволікти гроші від стартапу. Інвестор хоче бачити зацікавленість.

Інвестування в інноваційні форми бізнесу є дуже ризикованим, дуже спекулятивним, інвестиції не повинні здійснюватися тими, хто не може дозволити собі ризикувати всією інвестицією [34].

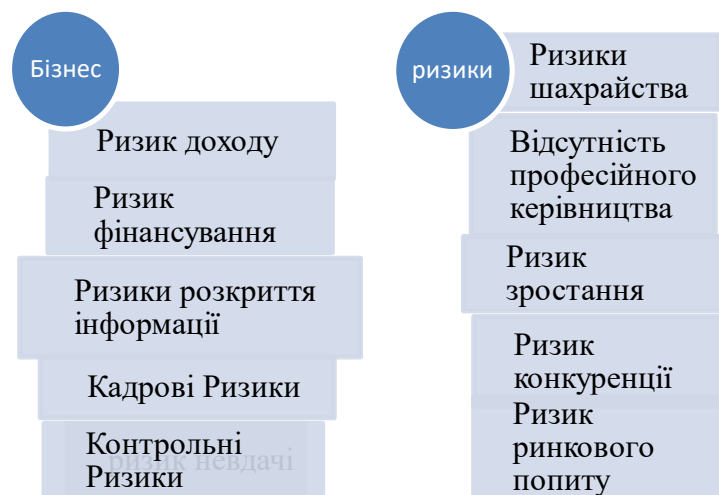


Рисунок 2.11 – Бізнес ризики у інноваційних проектах

Джерело: [29]

Перед прийняттям будь-якого інвестиційного рішення слід уважно розглянути ризики, пов'язані з типом інвестицій, та безпекою бізнесу (рис 2.11).

1. Основний ризик: Інвестиції в стартапи ставлять під загрозу всю суму інвестицій. Є багато ситуацій, в яких компанія може вийти з ладу повністю або інвестор не зможе продати акції, якими володієте в компанії.

У таких ситуаціях можна можете втратити всю суму інвестицій. Для інвестицій у стартапи, тотальна втрата капіталу є дуже ймовірним результатом. Інвестування в стартапи передбачає високий рівень ризику, і не слід вкладати жодних коштів, якщо не зможете нести всю втрату інвестицій.

2. Ризик повернення: Сума прибутку від інвестицій, якщо така є, є дуже змінною і не гарантується. Деякі проекти можуть бути успішними та генерувати значні прибутки, але багато хто не будуть успішними і будуть лише генерувати невеликі прибутки, якщо такі взагалі є. Будь-які прибутки, які можна отримати, будуть змінюватись за кількістю, частотою. Не треба інвестувати будь-які кошти, в яких можливе регулярне, передбачуване та або стабільне повернення.

3. Затримка повернення: для повернення може знадобитися кілька років. Більшість стартапів забирають від п'яти до семи років для повернення будь-яких інвестицій, якщо вони взагалі є. Це також може зайняти багато років, перш ніж інвестиція у стартап призведе до будь-якої віддачі.

4. Ризик ліквідності: Продаж цінних паперів може бути важким. Стартап-інвестиції є приватними компаніями і не торгуються на державній фондовій біржі. Крім того, в даний час немає доступного вторинного ринку для приватних покупців для придбання цінних паперів. Крім того, можуть існувати обмеження на перепродаж цінних паперів, які купуються, і на можливість передачі.

Ризики безпеки:

1. «Інструментний ризик». Це займе певний час, щоб зрозуміти природу інструментів інвестування цінних паперів.

2. «Зменшення». У майбутньому компаніям-новачкам може знадобитися залучити додатковий капітал. Коли ці нові інвестори здійснюють інвестиції в компанію, вони можуть отримувати новостворені цінні папери. Ці нові цінні папери зменшать відсоток власності, який ви маєте в бізнесі.



3. «Ставка меншості». Менший акціонер у бізнесі, може мати менше прав голосу або здатність впливати на керівництво компанією, ніж більші інвестори. У деяких випадках це може означати, що його цінні папери розглядаються менш вигідно, ніж більші власники цінних паперів.

4. «Ризик оцінки». На відміну від публічних компаній, які оцінюються публічно через ринкові ціни акцій, оцінку приватних компаній, особливо стартапів, важко оцінити. Емітент встановить ціну акції для інвестицій, і інвестор можете переплатити за свої інвестиції. Ціна, яку він сплатить за свої інвестиції, може мати суттєвий вплив на можливе повернення, якщо воно взагалі буде [29].

## Висновки до розділу 2

Отже, системний аналіз міжнародних інвестиційних та інноваційних процесів дозволяє окреслити шляхи спільного розв'язання проблем залучення інвестицій та реалізації на цій основі механізму структурно-інноваційного оновлення економіки. Саме від її успішного функціонування великою мірою залежить ефективність реалізації пріоритетних напрямків інвестування з урахуванням інноваційної спрямованості, що є одним із головних аспектів забезпечення сталого економічного зростання країн.

Утвердження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки є шляхом для розвитку стартапів, технологій, (їх співставлення) у різних галузях економіки. Відповідно це забезпечить конкурентоспроможність економіки, відкриє можливість долучитися в глобальні інтеграційні процеси як рівноправний суб'єкт, забезпечити випереджальні темпи економічного зростання і створити підґрунтя для

запровадження високих технічних стандартів, що забезпечить продуктивний розвиток притаманний передовим країнам світу.

Світовий електронний бізнес - це перспективний напрям ведення підприємницької діяльності, який здатний підвищити рівень конкурентоспроможності як окремих підприємств, галузей, так і цілих країн. На сучасному етапі швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій економіка постійно піддається значним перетворенням, поступово переходячи від «реальної» до «електронної». Розвиток ринку світової електронної комерції є одним із значущих досягнень на цьому шляху. Глобальний електронний бізнес має потужні перспективи; для його подальшого розвитку необхідна узгоджена політика підприємницького і державного секторів економіки в різних країнах, а також розробка інноваційних підходів підвищення ефективності електронних платформ і маркетингових рішень з урахуванням використання успішного досвіду країн - лідерів у розвитку електронного бізнесу. Процеси розвитку електронного бізнесу в світі та в Україні зокрема відображають стійку тенденцію до переходу суб'єктів підприємницької діяльності в електронний простір.

Ринок інноваційних форм бізнесу успішно залучає інвестиції, від значних до мінімальних вкладень. Відповідно, як і будь який об'єкт інвестування, вони мають певні ризики з чим і пов'язані проблеми іноземного інвестування інноваційних проектів. Щоб їх уникнути потрібно детально проводити аналіз інноваційного середовища та орієнтуватися на тенденції розвитку галузі.

## РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 3.1 Перспективні напрями діджиталізації та сталого природокористування

Народження «економіки, що базується на знаннях», зумовило появу нового типу активного підприємця, який у своїй діяльності застосовує нові технології, інновації та передові досягнення науки, які разом із економічними інструментами комерціалізує їх.

Необхідною умовою сталого розвитку природокористування є ідеї і знання, які повинні перетворюватися на нові джерела потужності, технології, системи управління. Можливість виходу України на траєкторію сталого розвитку все частіше пов'язують з переходом до інноваційної-інвестиційної моделі економіки. В сучасних умовах інновації є вирішальним чинником формування національної конкурентоспроможності, а інноваційний процес є найважливішою домінантою економічного розвитку та сталого користування природою. Виходячи з цього, можна вести мову про впровадження спільної інвестиційно-інноваційної стратегії сталого розвитку економіки держави, в рамках якої з одного боку здійснюються фундаментальні і прикладні дослідження, розробляються нові технології, працює система акумулювання і пошуку інноваційних ідей, а з другого – відбувається пошук капіталу, відбір інвестиційних проектів, впровадження його у виробництво[37].

Інноваційно-інвестиційна модель сталого розвитку економіки держави передбачає модернізацію економіки, яка ґрунтується на впровадженні принципово нових технологій і діджиталізації. Проведене дослідження дає можливість визначити пріоритетні напрями реалізації сучасної інноваційної політики. Однак, в умовах кризового стану економіки України проблемою є

інвестиційна підтримка інноваційних рішень. Шляхами розв'язання проблеми фінансування є: покращання інвестиційного клімату; розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; створення дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інфраструктурному інвестуванні; розбудова системи підготовки програм і проектів для державного інвестування.

Серед сучасних глобальних світових проблем людства екологоекономічні проблеми посідають чи не найголовніше місце. Охороні навколишнього середовища і раціональному використанню природних ресурсів нині приділяється особлива увага з боку урядових структур, міжнародної громадськості.

Сталий розвиток визначається як розвиток, що дозволяє на довготерміновій основі забезпечити стабільний економічний ріст, не виключаючи деградаційних змін у природному середовищі, при цьому передбачаючи його й для майбутніх поколінь. Даний тип розвитку базується на задоволенні наступних вимог:

1. Темпи і масштаби споживання відновних природних ресурсів не повинні перевищувати природних можливостей їх відновлення.
2. Обсяги відходів виробничої та іншої діяльності людини не повинні перевищувати потенціал біосфери.
3. Утилізація невідновних ресурсів можлива лише в тих межах, які компенсуються відповідним зростанням споживання відновного природно-ресурсного потенціалу.
4. Оптимальною стратегією діяльності, яка торкається навколишнього середовища буде та, яка задовольнятиме інтереси як сучасного, так і майбутнього поколінь.
5. При плануванні виробничо-господарської діяльності враховується не лише економічний ефект, а й соціальні та економічні наслідки його впровадження.

Між тим сучасні перспективні напрями діджиталізації базуються на засадах концепції сталого розвитку, що ґрунтується на стратегії оптимізації всієї діяльності людства, (передусім економічної) в його взаємодії з довкіллям.

Головними принципами збалансованого природокористування є поєднання збереження природи і розвитку суспільства; задоволення основних потреб людини; досягнення рівності та соціальної справедливості; забезпечення соціального самовизначення та культурного різноманіття; підтримання цілісності екосистем. Важливим є принцип ефективності, який полягає в тому, щоб створювати більше товарів і надавати більше послуг, використовуючи менше ресурсів і менше забруднюючи довкілля. Не менш важливим є принцип достатності, який визначає межі споживання. Принципи збалансованого розвитку обов'язково мають бути поєднанні з такими загальнолюдськими моральними принципами, як справедливість, відповідальність перед теперішніми і майбутніми поколіннями [36].

Реалізація сталого природо-економічного розвитку багато в чому можлива завдяки запуску стартапів, за умови об'єднання зусиль в міжнародній інноваційно інвестиційній діяльності, спрямувавши їх на постійне і методичне вирішення спільних проблем з метою забезпечення збалансованого розвитку.

Реалізація концепції в окремо взятій країні буде неефективною, оскільки, в сучасному світі об'єми вирощування, виробництва та споживання настільки величезні, що навіть великі держави не зможуть вплинути на загальну тенденцію. Застосуванням нових ефективних способів, відмінних від нині діючих, які базуватимуться на цифрових (діджитал) проектах в інтересах різних країн, що прагнуть через інновації досягти сталого розвитку у всіх сферах забезпечення життєдіяльності людини.

Стале природокористування базується на 3 принципах:

- соціальні;
- економічні;

- екологічні.

#### Економічний принцип

Ця концепція передбачає оптимальне використання обмежених ресурсів і використання екологічних природо, енерго і матеріало-зберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку і знищення відходів. Однак при вирішенні питань про те, який капітал повинен зберігатися (наприклад, фізичний або природний, чи людський капітал) і якою мірою різні види капіталу є взаємозамінними, а також при вартісній оцінці цих активів, особливо екологічних ресурсів, виникають проблеми правильної інтерпретації і розрахунку. З'явилися два види стійкості – слабка, коли мова йде про не зменшуваний в часі природний та виробничий капітал, і сильна – коли повинен не зменшуватися природний капітал (причому частина прибутку від продажу невідновних ресурсів повинна спрямовуватися на збільшення цінності відновлюваного природного капіталу).

#### Соціальний принцип

Концепція орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах, а також повніше використання практики стійкого розвитку, наявної в не домінуючих культурах. Для досягнення стійкості розвитку, сучасному суспільству доведеться створити ефективнішу систему ухвалення рішень, що враховує історичний досвід і заохочує плюралізм.

#### Екологічний принцип

З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність екосистем, від яких залежить глобальна стабільність всієї

біосфери. Більш того, поняття «природних» систем проживання можна розуміти широко, включаючи в них створене людиною середовище, таке як, наприклад, міста. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх у деякому «ідеальному» статичному стан [40].

Усі ці пункти задовольняють сучасні проекти у сфері діджиталізації, з усього світу, зокрема і українські. Всі вони з самого початку створюються з їх урахуванням. На даному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку українських проектів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів.

#### «Зелена» економіка

Боротьба зі змінами клімату – це завжди економічне питання, а розмаїття галузей, в яких працюють cleantech-компанії, підтверджує тезу про те, що кліматичні інновації можливі у будь-якому секторі. Напрямки, в який найактивніше розвиваються «зелені» бізнес-ідеї [35].

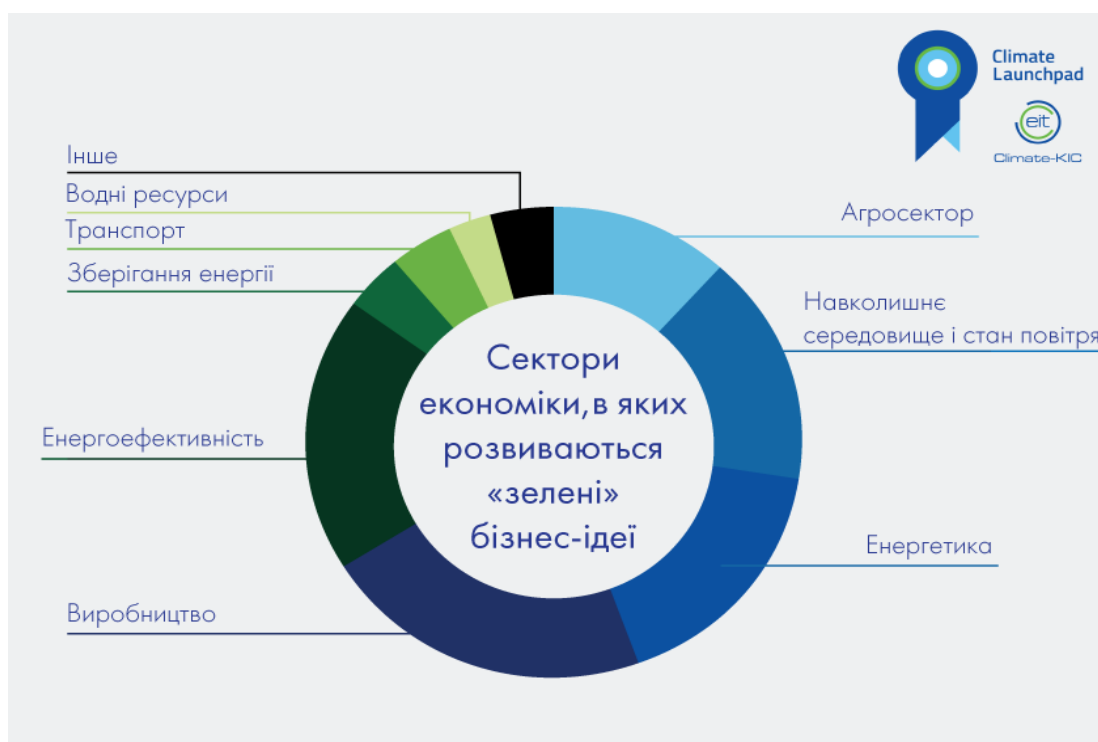


Рисунок 3.1– Сектори економіки, орієнтовані на «зелену економіку»

Джерело: [34]

Тобто бізнес сегмент знаходиться в топі за перспективністю та популярністю розвитку стартапів. Також до основних сфер розвитку інноваційних ідей входять:

- енергоефективність;
- виробництво;
- енергетика;
- навколишнє середовище, стан повітря.

Усі ці теми актуальні для будь-якої держави, адже в наш час, залишається все менше ресурсів, при постійно зростаючому споживанні. Тому всі ці напрямки дуже перспективні, особливо для України, яка має проблеми в деяких з цих сфер, але також має великий потенціал у їх вирішенні, адже нововведення у нас розвиваються значними темпами, а коло їх інтересів набагато ширше, ніж тільки ці перелічені сфери [35].

Розглянемо основні українські проекти із застосуванням діджиталізації, що базуються на принципах сталого розвитку.

#### 1. Leaf & Roof – ферма для вирощування овочів на даху.

Ідея проекту Leaf & Roof полягає у тому, щоб вирощувати екологічно чисті овочі та зелень на дахах міських багатоповерхівок. Населення Землі стрімко росте, а традиційне сільське господарство не в змозі задовольнити попит на продукти та ще й має негативний вплив на навколишнє середовище. Тому мета – створити високоефективну ферму на даху будинку, щоб цілий рік вирощувати екологічно чисті продукти для містян. Автори ставлять за мету досягти стабільної ціни на продукти (щоб вони не залежали від сезонності), кращої якості та смаку продуктів. Інноваційність полягає у самій бізнес-моделі – вирощування продуктів якнайближче до споживачів, енерго- та ресурсоефективно.

#### 2. FlushWave – система повторного використання технічної води

FlushWave – система, яка використовує відпрацьовану воду з умивальників, ванн та душових для зливу унітазу. Людству все важче



добувати питну воду. Ми беремо воду з підземних свердловин, часто з глибин у сотні метрів на відстані сотні кілометрів, або перекриваємо ріки для утворення водосховищ. Витрачаємо надзвичайно багато ресурсів та електроенергії для її очищення та підготовки. Система FlushWave економить питну воду та гроші. Зменшуючи споживання води, ми зменшуємо витрати на ресурси та електроенергію, які використовуються на водопостачання та водовідведення. Ця ідея має майбутнє і в агробізнесі, адже оптимізація використання води там теж є актуальною.

Ще один проект, який дозволяє отримувати воду, та берегти наявні водні ресурси, а також застосовувати цю технологію у функціонуванні аграріїв.

3. WaterCloud – пристрій збирає конденсат води із повітря. Навіть у пустелі в повітрі є близько 15% води. Для нашого клімату – це приблизно 50-60%. Зібрана вода проходить кілька стадій очистки, після чого її можна пити.

Зараз у світі із 7 мільярдів людей, за статистикою – 4 мають неякісну воду. Якщо пити воду з крана, то більшість труб не відповідають стандартам та вимогам для питної води. Після механічної обробки методом зворотного осмосу цю воду можна пити, але така система коштує більше 10 тис. грн і вода все одно буде неправильної структури. Найкраще засвоюється організмом та вода, яка перейшла із одного стану в інший.

4. Greenerly – система контролю клімату для теплиць

Особливість проекту полягає в двох основних моментах: по-перше, система базується на наших бездротових датчиках, які працюють "з коробки", не потребують витрат на монтаж і не поступаються за характеристиками Schneider чи Siemens. По-друге, система моніторингу надається у вигляді веб-сервісу, що дозволяє збирати та аналізувати дані від усіх користувачів. Система збиратиме дані після чого рекомендуватиме аграріям найкращі умови, зменшуючи відповідальність агронома при

прийнятті рішень. Це вкрай важливо, оскільки правильне використання системи може збільшити обсяг продукції до 20%.

Тобто зараз стало природокористування має позитивне майбутнє, це підтверджує кількість стартапів, яка направлена в цей сектор, але це можливо за умови впровадження таких проектів та їх підтримки [38].

Також до перспективних напрямів цифровізації можна віднести (рис 3.2).

Базуючись на висновках минулих акселераційних програм Radar Tech, зустрічах з експертами МНР і найкращому міжнародному досвіді агро-акселераторів, були обрані пріоритетні напрямки для пошуку стартапів і продуктів



Рисунок 3.2 – Перспективні напрямки цифровізації

Джерело: [24]

Стає зрозуміло, що інноваційний потенціал в міжнародному бізнесі величезний і не обмежується лише спеціалізованими сферами, а включає ще біотехнології, ІТ-технології, харчові технології та ще багато інших напрямків. Загалом тут представлено 7 категорій, а останнє місце, це

відкритий напрямок, адже бізнес відкритий для співпраці з широким колом інноваційних проектів.

Серед інших тем, в яких розвиваються інноваційні проекти, можна зазначити:

- Енергоефективність

UGRID: сервіс побудови енергетичних мікромереж

Український стартап UGrid розробив сервіс побудови енергетичних мікромереж на основі звичайних мереж, що допоможе локальним енергопостачальним організаціям скоротити використання викопних джерел енергії та уникнути переплати за енергопостачання. Стартап став переможцем українського національного відбору міжнародного конкурсу ClimateLaunchpad-2018 та отримав можливість представити Україну на Global Grand Final в Единбурзі. «Уявіть, що на даху вашого будинку стоять сонячні панелі, або у дворі встановлений вітряк. А тепер уявіть, що так само зробили кілька мільйонів людей. На перший погляд – це добре, але використання видобутої із залежних від погоди джерел енергії зростає, що призводить до розбалансування загальної мережі. В такому випадку комусь не буде вистачати енергії, а хтось її матиме забагато». Так виникає потреба мати можливість для балансування мережі. Відповідне рішення – віртуальна електростанція, яка дозволяє об'єднати всіх цих людей в одну динамічну, збалансовану мережу.

ESCOISME: система економії електроенергії

Пристрій Ecoisme під'єднується до електричного розподільного щита та мережі Wi-Fi, і вимірює споживання електроенергії в будинку. Всі дані про енерговитрати надходять до мобільного додатку і допомагають власнику контролювати споживання. Компанія співпрацює з такими відомими брендами, як T-mobile, Virgin Media та Bosch. Ecoisme отримав широке визнання, чимало нагород (лауреат премії CES Best of Innovation Award та EDF Pulse) та інвестицій (Deutsche Telekom і Liberty Global).

- Навколишнє середовище

RECYCLE MAP - карта пунктів утилізації відходів

Recycle Map – це інтерактивна мапа пунктів утилізації різних типів відходів. Мета проекту – "популяризувати, як невід’ємну частину сучасного життя, сортування та вторинне перероблення відходів". На цій карті можна дізнатись, наприклад, де в Україні можна здати батарейки, картон, акумулятори, ПЕТ-пляшки, органічні відходи, склотару та інші типи відходів.

OODBIOPACK: біорозкладавальне та їстівне пакування та посуд.

Український стартап FoodBIOPack розробляє біорозкладне та їстівне пакування, посуд та столові прибори. Розробники кажуть: основою всіх виробів є натуральні харчові компоненти, які містять білки, полісахариди та жири. Команда стартапу взяла участь у численних конкурсах, конференціях та виставках у Європі та Україні, включно з конкурсом "University Startup World Cup-2018" у Копенгагені (Данія), виставкою "Nordic Organic Food Fair" у Мальмьо (Швеція). У грудні 2018-року, стартап отримав грант у розмірі 500 тисяч гривень від компанії "Carlsberg Ukraine".

Валентин Фречка: папір із опалого листя.

Українець Валентин Фречка, який знайшов спосіб виготовляти папір із опалого листя, здобув золото на «Олімпіаді геніїв» у США, змаганні між учнями з різних країн у кількох категоріях.

EFFA: одноразова зубна щітка з паперу.

Український стартап Effa створив екологічну зубну щітку із переробленого паперу. Щітки Effa, за словами розробників, насамперед стануть у нагоді тим, хто багато подорожує, не шкодячи природі. Effa нещодавно завершила програму в акселераторі у Нью-Йорку.

Стартап також відібрали до бізнес-програми одного з найбільших виробників паперу – Stora Enso. Компанія ввійшла до п’ятірки кращих стартапів світу в сфері клімату на конкурсі Clim@ в Німеччині у 2018-му.

## NUKA: вічний блокнот та вічний олівець

Український стартап «Nuka» вірить у модель розумного споживання. На виставці CES у Лас-Вегасі цього року стартап представив блокнот, який ніколи не закінчується, та олівець, який ніколи не списується. Вічний блокнот можна переписувати нескінченну кількість разів, а за допомогою спеціальної серветки можна видалити всі написи, при цьому олівець теж не треба точити і він не закінчиться. Тобто такий спосіб повторного використання, зберігає папір, виробництво якого забруднює атмосферу [39].

Щодо конкурсу Climate Launchpad в Україні то за 5 років, є така статистика в інноваційній діяльності [35].



Рисунок 3.4 – Економічний ефект

Джерело: [34]

За п'ять років конкурсу ClimateLaunchpad 750 стартапів успішно завершили змагання. 136 проектів отримали зовнішнє фінансування, а 54 бізнес-ідеї вийшли на стадію отримання прибутку [35].

### 3.2 Механізми підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів

Механізм підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів має такі характеристики:

Мета: створити простір, у якому інвестори б мали режим найбільшого сприяння та підтримки їх інвестиційних вкладень.

Базується на принципах сталого та інклюзивного розвитку, що включає у себе наступне:

- Принцип запобігання. Використовувати превентивні заходи з метою запобігання негативним наслідкам для довкілля та здоров'я людини на стадії планування діяльності.
- Збалансованість всередині поколінь і між поколіннями. Функціонування нинішнього покоління не повинно негативно впливати на можливості наступних поколінь повноцінно існувати.
- Права і обов'язки. Включають в себе розуміння важливості універсальних прав і визнання, що наші дії можуть мати наслідки для нинішнього і майбутніх поколінь.
- принцип збереження природного багатства. Залишити наступним поколінням наявний ресурсний і природний потенціал.
- принцип балансу між ресурсами та споживанням. Використання ресурсів у рамках масштабів споживання, щоб мінімізувати відходи.
- Принцип «користувач платить». Зобов'язати користувачів будь-яких природних ресурсів повністю платити за їх використання та подальше відновлення.
- Принцип «забруднювач платить». Зобов'язати забруднювачів платити за шкоду, якої вони завдають здоров'ю людини та довкіллю, відповідно до реальних витрат на відшкодування заподіяної шкоди, які несе

суспільство. Забезпечити цільове спрямування цих відшкодувань на відновлення екосистем та охорону здоров'я населення.

- **Захист прав людини.** Захищати права усіх людей на життя а здоров'я, уникати дискримінації, забезпечувати рівність можливостей та зменшувати нерівність у доходах.

- **Належне врядування.** Забезпечити результативність, ефективність, відкритість та інклюзивність управлінського процесу, підзвітність та відповідальність суб'єктів управління.

- **Участь громадськості.** Забезпечувати участь громадян у процесі прийняття рішень. Запровадити належні процедури для інформування, консультацій та участі всіх заінтересованих сторін та інституцій громадянського суспільства.

- **Участь представників бізнесу та соціальних партнерів.** Забезпечити формування соціального діалогу, запровадження корпоративної соціальної відповідальності й державно-приватного партнерства з метою сприяння співпраці та виконання загальних зобов'язань для досягнення сталого споживання і виробництва [40].

Складається з таких суб'єктів:

- держава;
- інноваційна інфраструктура;
- приватний стартап сектор.



Рисунок 3.5 – Механізм підвищення інвестиційної привабливості агро стартапів

Джерело: самостійно складено автором



Відповідно, кожен з суб'єктів має свої заходи, які він здійснює для функціонування механізму та досягнення мети.

1. Держава створює умови для функціонування усієї системи: законодавчо, виконавчо, контролює дотримання порядку та правил чесної гри, проводить політику сприяння розвитку стартап спільноти.

2. Інноваційна-інфраструктура (Технопарки, інноваційні платформи, бізнес-акселератори і т.д) забезпечують консультації, експертну допомогу, навчання, фінансування (у тому числі венчурне), надають зворотній зв'язок, через оцінку проекту, базуючись на досвіді, залучають потенційних інвесторів.

3. Приватний стартап сектор. Його учасники мають на меті створити якісний бізнес проект, обґрунтувати його доцільність, розробити приблизну модель того, як працює їх проект (сервіс це чи матеріальна річ) активно проводити міжнародну діяльність, постійно приймати участь у виставках форумах і т.п, щоб більше заявляти про свій стартап та зацікавлювати потенційних клієнтів або людей, які вкладуть у це гроші [47].

Грунтуючись на досвіді країн, які перейшли до моделі інноваційного розвитку, державна інноваційно-інвестиційна політика на сучасному етапі повинна передбачати:

- вдосконалення законодавства України, спрямованого на активізацію інвестиційної діяльності;
- створення та забезпечення ефективного функціонування інститутів розвитку (державна інвестиційна компанія, фонд стратегічних інвестицій, фонд кредитних гарантій тощо);
- становлення та розвиток індустрії прямого інвестування та венчурного капіталу;
- створення умов для залучення інвестицій на ринках капіталу через первинне публічне розміщення акцій в Україні;
- державна підтримка реалізації інвестиційних програм і проектів за пріоритетними напрямками економічного розвитку України;

- державна підтримка інвестиційних програм і проектів, направлених на розвиток експортоорієнтованих та імпортозаміщуваних виробництв;
- державна підтримка реалізації середньо та довгострокових інвестиційних проектів, спрямованих на створення високотехнологічної конкурентоспроможної продукції

В Україні найвідоміша програма підтримки інноваційних проектів при університетах – це бізнес-інкубатор Sikorsky Challenge, що створений у 2014 році з метою заохочення інноваційної діяльності і підприємницької активності в університеті НТУУ «КПІ», а також для залучення інвестицій задля реалізації стартап-проектів і запуску успішних компаній. Він надає робочі місця, лабораторії 3Д моделювання та друку, забезпечує навчальними програмами, консультаціями фахівців з юридичних питань, прав інтелектуальної власності, маркетингу, та інші. А головне - бізнес-інкубатор організує пошук та взаємодію організаторів з інвестором. Деякі українські університети підтримали цю тенденцію і теж створили умови для розвитку підприємництва. Зокрема у НУ «Львівській політехніці» у 2017 році створено Tech StartUp School – це 1100 м<sup>2</sup> комфортного інноваційного середовища для продукування та реалізації креативних ідей та успішних проектів. В Українській академії банківської справи м.Суми створено коворкінг-центр у якому проводять зустрічі із підприємцями та тематичні додаткові навчання із підприємництва. Найбільший проект із розвитку бізнес-інкубаторів при українських навчальних закладах, який реалізовується – це мережа академічних бізнес-інкубаторів YEP10. Зараз бізнес-інкубатори YEP працюють у 10 вишах в різних регіонах України.

До української екосистеми підтримки інновацій входять інкубатори, стартап школи та акселератори, які були створені за участю приватних інвесторів, іноземних грантових програм чи організацій:

- Акселератор та венчурний фонд GrowthUp – фокусується на допомозі технологічним проектам, які перебувають на ранній стадії і створюють продукт на західний ринок.

- Radar Tech – це технологічний кластер, що об'єднує галузеві корпоративні акселератори з метою створення екосистеми яка сприяє реалізації ідей, зростання і розвитку секторів економіки. У 2018 році реалізується МНП ACCELERATOR із холдингом МХП та POPCORP – це акселераційна програма орієнтована на пошук, розвиток та інтеграцію інноваційних технологій у бізнес сфері спільно із UKRSIBBANK BNP Paribas Group.

- BussinessHub – створений для того, щоб українські компанії втілювали більше інновацій від українських розробників технологічних рішень. Тісно співпрацює із Radar Tech.

- Startup.network – це інвестиційно-соціальна платформа для учасників венчурного ринку – стартаперів, інвесторів, професійних консультантів, яка поєднує їхні інтереси.

- Greencubator – розвиває екосистему стійкого підприємництва, низьковуглецевих інновацій та зеленої економіки в Україні та Східній Європі. Організація створила платформу, що поєднує енергетичні таланти та рухає вперед зелене підприємництво. До екосистеми теж можна включити компанії, які позиціонують себе як стартап студії, ІТ кластери в різних містах України, представників іноземних інституцій, які шукають українські стартап таланти. Окремо їх не виділено у дослідженні, оскільки діяльність їх не високою мірою впливає на розвиток інноваційного підприємництва в Україні [51].

Світова економіка сьогодні стрімко розвивається, тому, щоб відповідати вимогам міжнародного ринку, компаніям необхідно створювати актуальні інноваційні продукти. Саме вони забезпечують конкурентоспроможність та прибутковість діяльності підприємств на міжнародних ринках.

На сучасному етапі структурних зрушень в економіці України формується венчурний ринок, який створює сприятливі умови для розвитку нових інноваційних підприємств. В останні роки українські стартапи займають провідні позиції не лише на місцевих, але й на міжнародних краудфандингових платформах.

Інноваційний потенціал характеризує здатність компанії розробляти і впроваджувати інноваційні ідеї, продукти, процеси. Це основа її ефективної інноваційної діяльності та високої рентабельності товару, який створено з використанням інновацій. Інноваційність продукту, що виходить на міжнародний ринок, відіграє важливу роль на даному етапі розвитку світової економіки в умовах високих темпів технологічного прогресу й жорстокої конкуренції для українських проектів важливо демонструвати свою новітність, щоб звернути на себе увагу інвесторів.

З метою дослідження інвестиційного потенціалу та методичних підходів до його оцінювання доцільно виділити наступні елементи:

- інституційний (управлінсько-організаційний),
- ресурсний,
- таргетинговий (цільовий),
- фінансово-інвестиційний
- результативний.

Інституційна складова – це інститути, які забезпечують внутрішні процеси інноваційної діяльності (винахід і виробництво нового продукту), безпосереднє впровадження нових технологій, взаємозв'язок підприємства з наукою, з ринком тощо, а також методи і засоби організації управління інноваційним процесом. Ця складова забезпечує оригінальність ідеї, продукту, рекламної компанії, оскільки автентичність повинна дотримуватися на всіх етапах створення проекту.

Ресурсний потенціал складається з можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі, зокрема інтелектуальних (трудових), матеріально-технічних ресурсів, тощо.

Таргетинг містить у собі показники ринкових можливостей підприємства, які основані на цільовій аудиторії. Знайти вільну ринкову нішу зараз уже складно, адже велике різноманіття компаній та продуктів змагаються за кожного споживача.

Інвестиційно-фінансова складова інноваційного потенціалу дозволяє забезпечити зв'язок між всіма його складовими, формування матеріальних і нематеріальних активів, тощо.

Результативна складова відображає фактичний продукт, який надається споживачам і містить у собі інноваційну складову, щоб задовольнити потреби клієнтів.

Системний підхід до інноваційного потенціалу дає можливість аналізувати його внутрішню будову з урахуванням життєвого циклу стартапу та його внеску в кінцеві результати діяльності підприємства не лише за рахунок основних, а й забезпечувальних інновацій [48].

### 3.3 Пріоритетні форми міжнародного співробітництва

Загалом, звичайно, є багато форм міжнародного співробітництва (рис 3.6), які можуть так чи інаше використовуватись у сфері стартапів, але до основних форм відносин та взаємодії відносять: краудфандинг, венчурне фінансування, грантові організації та ін., про них буде далі [49].

Первинну фінансову підтримку на доволі лояльних умовах порівняно з іншими інвесторами проектам можуть надавати й грантові організації. В Україні працюють такі грантові організації : Microsoft Seed Fund (працює з ІТ-компаніями, що створюють програмне забезпечення, Інтернет-сервіси і «хмарні» рішення для роботи); Global Technology Foundation (Фонд сфокусований на ІТ-проектах, які націлені на вирішення проблем у сфері

державних публічних сервісів, медицини, комунікацій, банківської справи, фінансового розвитку, хмарних додатків, ігор і медіа); TechPeaks (Фонд робить ставку на людей, а не на проект чи ідею. Програма допоможе досягти успіху без конкретного плану на майбутнє) [41].

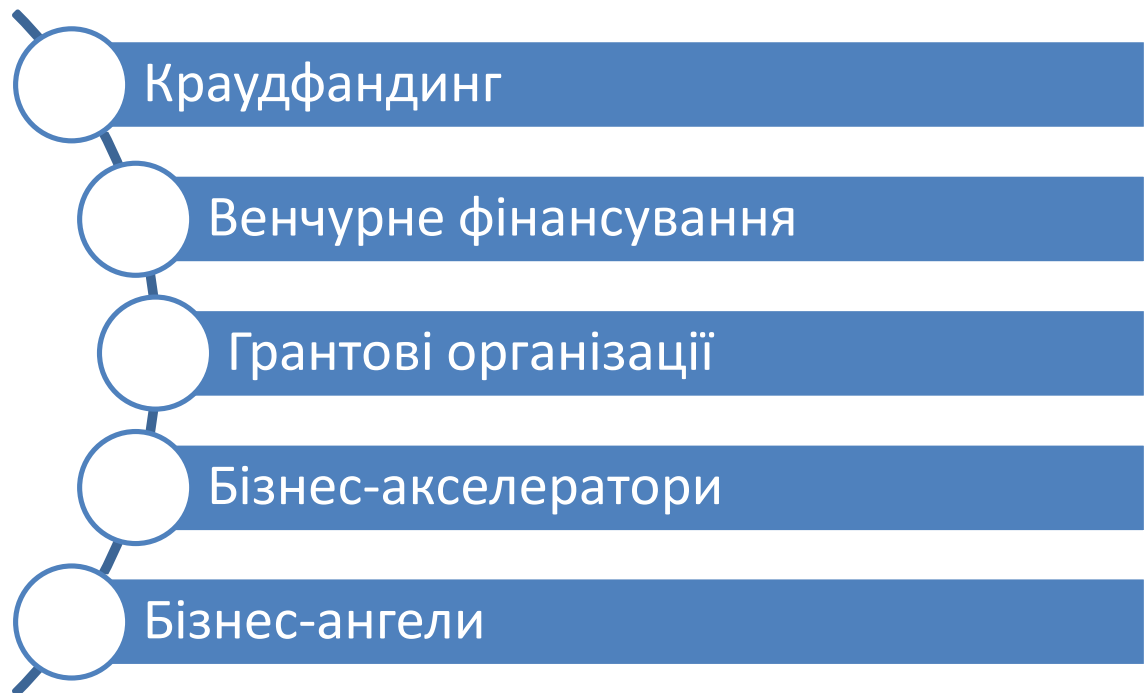


Рисунок 3.6 – Пріоритетні форми міжнародного співробітництва

Джерело: складено автором на основі [12; 47]

На Заході для залучення коштів для стартапів широко використовуються краудфандингові платформи. Окрім того, краудфандингові платформи допомагають отримати відповідь на питання, чи дійсно майбутній продукт потрібний користувачам, а отже, чи є у нього ринок і майбутнє.

В Україні такі платформи набувають все більшого поширення, вже є декілька електронних майданчиків для збору коштів, які успішно залучають кошти, що відповідно дає проекту реалізуватись. Звичайно об'єми фінансування стартапів, таким способом у нашій державі непорівняно малі, поряд із США, яка є лідером по залученню грошей і відповідно головні інвестиції проекти отримують від інших суб'єктів, але це позитивні тенденції [51].

Головними ж інвесторами інноваційних форм бізнесу сьогодні виступають бізнес-ангели, бізнес-акселератори та венчурні фонди. Українські бізнес-ангели мають тісні зв'язки з іноземними інвесторами, що дає їм змогу акумулювати капітал та інвестувати його в прогресивні, але ризикові ідеї. Нині українські проекти залучають «ангельські» інвестиції як від українських бізнес-ангелів, так і від зарубіжних (США та Європи). Вітчизняна мережа бізнес-ангелів нині слабо розвинута, але демонструє тенденцію до зростання.

Головними недоліками співпраці з бізнес-ангелом є його пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням стартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту.

Наступним джерелом фінансової підтримки стартапів є бізнес-акселератори (бізнес інкубатори). Учасник акселератора (засновник) отримує змогу: попрацювати з кваліфікованими фахівцями різних напрямів (переважно з технологічними, фінансовими, юридичними фахівцями, бізнес-консультантами); пройти майстер-класи, стажування, лекції, воркшопи в суміжних галузях, набуваючи знань, які стануть необхідними для розвитку бізнесу в майбутньому; здійснювати свої розробки в сприятливому середовищі (акселератори забезпечують офісним простором, офісною технікою, доступом до мережі Інтернет); отримати інформаційну підтримку (акселератори є брэндами, які володіють зв'язками і медійним впливом, що дає змогу проектам одержати популяризацію в пресі вже на момент потрапляння до програми); залучити інвестора (інвестори часто цікавляться стартапами, які перебувають в акселераторських програмах, бо в них попадають найбільш конкурентоспроможні, сильні та перспективні стартапи). В Україні функціонує понад 20 бізнес-акселераторів (бізнес-інкубаторів), найпотужнішими серед яких є бізнес-акселератори сфери ІТ-технологій: EastLabs (створений у 2012 р.), iHUB (2013 р.), Happy Farm

(2012 p.), GrowthUp (2010 p.), WannaBiz (2012 p.), Voomy IT-парк (2013 p.), і Polyteco (2013 p.)

Ще одним джерелом коштів для інноваційних проєктів є венчурні фонди. Приклади, коли поняття «венчурний фонд» визначено законодавчо, у світі знайти складно, проте в багатьох країнах їхня активність на ринку капіталу є значною. До особливостей венчурного фінансування можна віднести: відносно невелику частку в капіталі компанії, яка завжди менша контрольного пакету; інвестиції на ранніх стадіях проєкту; участь фонду в управлінні стартапом; продаж частки компанії після виходу продукції на ринок; диверсифікацію ризиків. Звичайний термін венчурної інвестиції становить три-п'ять років, а в деяких випадках термін може сягати семи-восьми років.

Залучити фінансування від венчурного фонду – це ключовий момент для майбутнього розвитку, великий шанс для стартапу. Тисячі стартаперів шукають собі в партнери венчурні фонди, і лише 10% укладають угоди. Основою успіху для отримання венчурного фінансування є спроможність стартапера показати свій потенціал і переваги інвестору. У силу значного різноманіття стартапів та особливостей сфер їх реалізації доволі складно виділити єдину програму їхнього розвитку та фінансування. Щодо банківського кредитування, то його отриманню нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для засновника – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства. У країнах ж Заходу фінансування стартапів шляхом банківського кредитування як на коротко, так і на довгостроковій основі є суттєвим джерелом розвитку інновацій.

Доказом того, що нові форми бізнесу в Україні слугують «двигунами прогресу», є їхня активна позиція щодо інноваційної діяльності – її здійснюють майже 65% опитаних. Стартапи купують обладнання, програмне забезпечення та ліцензії; здійснюють технологічну та дослідницьку діяльність, промислове проектування для створення та/або запровадження інновацій



щодо продукту чи процесу. У цій частині компанії співпрацюють із контрагентами (за пріоритетністю) з України, США, країн Європейського Союзу та асоційованих країн, Китаю. Окремі проекти налагодили зв'язки з лабораторіями та науковими установами (як державними, так і приватними), університетами та іншими вищими навчальними закладами, державними академічними науково-дослідними інститутами [52].

### Висновки до розділу 3

Екосистема інноваційних форм бізнесу в Україні формується. Підґрунтям для формування такої екосистеми виступає розвиток вітчизняного ІТ сектору. Цей сектор впевнено зміцнює свої позиції в економіці країни і є джерелом цінного людського ресурсу, який може долучитися до розроблення стартапів. У фінансуванні інновацій все активнішу участь беруть приватні міжнародні та вітчизняні інституції. Зростає як загальна кількість стартапів, так і кількість успішних проектів, що отримали світове визнання. Є певні спроби від держави допомогти у розвитку інновацій, з 2010 року діє Державна інноваційна фінансово-кредитна установа (ДФКУ), яка має залучати зовнішні та внутрішні кредитні та інвестиційні ресурси, і направляти їх на фінансування інноваційних та інвестиційних проектів у стратегічних галузях економіки. Однак потрібно розуміти, що розвиток інновацій – це дуже динамічний процес, який має встигати за ринковими тенденціями та об'єднувати інтереси всіх учасників екосистеми, адже у кожного своя мета: у засновника – це реалізувати свій проект; у інвестиційних фондів – вигідно вкласти свої ресурси; у держави – щоб інноваційні підприємства платили податки і розвивалися на її території; в університетах – щоб мати високі світові рейтинги якості освіти.

Україна має значний інвестиційний та інноваційний потенціал сучасних концепцій, зокрема висококваліфіковані інженерні ресурси, створюється відповідна інфраструктура та екосистема навколо стартапів. Як результат, зростає кількість проектів, які отримують визнання на міжнародній арені і здобувають фінансування від іноземних інвесторів. Важливими шляхами підвищення ефективності вітчизняних інноваційних проектів на міжнародному ринку є:

- обов'язкове оцінювання інноваційного потенціалу продукту та потенційної ємності ринку;
- вихід на міжнародний ринок з якісним інноваційним продуктом, який має потенційно великий ринок;
- формування згуртованої команди людей, які дійсно сильно переймаються справою;
- концентрація зусиль на одній найголовнішій меті;
- ретельний моніторинг за змінами попиту споживачів та гнучке і вчасне реагування на нього.

Українським інноваційним формам бізнесу варто приділяти більше уваги новизні та оригінальності своїх проектів, щоб зайняти провідні позиції на міжнародному ринку та стати прибутковими.

## ВИСНОВКИ

Узагальнено сутність та основні характеристики понять: «інноваційна діяльність», «інвестиційна діяльність». Інноваційна та інвестиційна діяльність нерозривно пов'язані, тому що одна забезпечує іншу та їх взаємодія має синергетичний ефект. Їх сутність полягає у постійному розвитку та підвищенні ефективності, методів та форм існує безліч. Зараз однією з головних платформ розвитку інновацій в багатьох економічних галузях і зокрема в агропромисловості є стартапи. Саме вони зараз своїми рішеннями, перетворюють галузь та закладають основи розвитку агроіндустрії в майбутньому.

Розкрито сутність стартапів як інноваційної форми міжнародного бізнесу та інструменти їх міжнародного інвестування.

Стартап – це тимчасова структура, яка спрямована на пошук і реалізацію масштабованої бізнес-ідеї». Простіше кажучи, стартап – це новий фінансовий проект, мета якого – швидкий розвиток і отримання прибутку. Основною характеристикою стартапів є використання в якості основи своєї діяльності якоїсь новітньої технології, ще ніким раніше не випробуваною. Бізнес стартап – це проект, який пропонує певні рішення та інструменти для проблем та завдань у цій галузі, засновані на технологіях.

Проаналізовано динаміку та структуру міжнародної інноваційно-інвестиційної діяльності. Глобальна електронна комерція має високу привабливість для інвестиційної діяльності. За різними оцінками, у світі, є понад 1 трлн валютних коштів, які чекають, щоб їх інвестували. Отже потенціал вкладень в цю галузь важко переоцінити. Проаналізувавши відповідні сектори, ми можемо виокремити такі особливості ринку інноваційних проектів у світі: по-перше, ринок досить інтенсивно розвивається у глобальних масштабах; по-друге, найпоширенішими інструментами фінансування стартапів виступають: венчурний капітал,

краудфандинг, франчайзинг. При чому, якщо франчайзинг стосується проектів у сфері послуг із швидкого харчування, то венчурний капітал та краудфандинг орієнтується на високотехнологічні галузі; по-третє, в розрізі регіонів на цей момент монопольним лідером на ринку стартапів є США. Однак у розрізі нових проектів на провідні ролі виходять країни, що розвиваються.

Обґрунтовано стартапи, як інноваційну форму міжнародного бізнесу, інструменти їх інвестування і основні форми міжнародного співробітництва.

Аналіз пріоритетних форм міжнародного співробітництва довів, що основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проектів є венчурні компанії, які вкладають чималі кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проектів. Обсяг же фінансових ресурсів, які надходять від бізнес-ангелів та бізнес-акселераторів, є меншим і скеровується, головним чином, у початковій стадії впровадження проектів. Первинну фінансову підтримку на доволі лояльних умовах порівняно з іншими інвесторами стартапам можуть надавати й грантові організації. На Заході для залучення коштів для стартапів широко використовуються краудфандингові платформи.

Звичайно, що є певні проблеми, які виникають при інвестиційній діяльності у інновації, а також певні ризики. Наприклад повільний розвиток, втрата актуальності, дуже довга окупність. Проте, у разі успішності проєкту, можна отримати високі прибутки та бути лідером галузі.

Систематизовано перспективні напрями діджиталізації в контексті сталого природокористування. Ринок стартапів в електронному бізнесі є одним з найбільш швидкозростаючих технологічних напрямків. За останні 5 років цікавість збільшується, все більше компаній долучаються до розробок у цій сфері, а за останні 2 роки простежується колосальний інтерес. Серед країн, які виділяються інноваціями в e-commerce є Україна, США, Канада, Ізраїль, країни ЄС. Основною тенденцією розвитку стартапів у міжнародному електронному бізнесі є створення сервісів контролю за

широким спектром показників: обчислювальний процес, безпека, логістика і т.д, на основі «хмарних» технологій, створення спеціалізованих додатків та ін.

Також розробка і впровадження обладнання, яке може полегшити, прискорити та оптимізувати процеси пов'язані з отриманням готового продукту.(застосування спеціальних «дронів», датчиків і т.п). Зелена енергетика - не просто ще одне модне словосполучення, яке популярно вживати. Це також стратегія, яку використовують кращі компанії світу, щоб економити або навіть заробляти гроші.

Удосконалено механізми підвищення інвестиційної привабливості українських інноваційних проектів. Його мета – створити простір, у якому інвестори б мали режим найбільшого сприяння та підтримки їх інвестиційних вкладень. Базується на 2 напрямках принципів: сталості та інклюзивності розвитку. Відповідно, повинен забезпечуватись за участі держави, інноваційної інфраструктури, приватного стартап сектору.

Саме тому, необхідно сприяти ефективному функціонуванню інноваційних форм бізнесу в Україні, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств.

Для розвитку диджиталізації в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування. Підтримка стартапів є комплексним процесом, реалізація якого включає: збільшення інвестування з боку держави, та як наслідок, забезпечення розвитку галузі на території країни та сплата податків, які дадуть можливість через певний час існування проекту повернути інвестовані гроші; підтримку соціальної спрямованості інноваційних проектів; розвиток підприємницької культури; посилення режиму інтелектуальної власності; розробку державними органами законопроектів, які сприятимуть розвитку інноваційного підприємництва;

посилення інформаційних можливостей участі українських засновників в міжнародних програмах.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kawasaki G. *The Art of the Start 2.0: The Time-Tested, Battle-Hardened Guide for Anyone Starting Anything*. London: Portfolio, 2015. 336 с.
2. Nager M. *Startup Weekend: How to Take a Company From Concept to Creation in 54 Hours* / M. Nager, C. Nelsen, F. Nouyrigat. New Jersey: Wiley, 2011. 172 с.
3. Mullins J. *The Customer-Funded Business: Start, Finance, or Grow Your Company with Your Customers' Cash*. New Jersey: Wiley, 2014. 304 с.
4. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства : навчальний посібник . Суми : Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. 278 с.
5. Бажал Ю. М. Розвиток інноваційної діяльності у трикутнику "держава – університети – промисловість" . *Економіка і прогнозування*. 2015. № 1. С. 76–88.
6. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>
7. Івашова Н. В. Формування бренд-орієнтованої системи управління промисловим підприємством. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 4. С. 280–288.
8. Ткаченко А. М., Плаксіна Є.М. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні. *Економіка і регіон*. 2014. № 2. С. 7–12.
9. Чоботар С.В. Інноваційний потенціал підприємства. URL: [http://www.confcontact.com/Okt/18\\_Chebot.htm](http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm)
10. Іванова К. В., Громова Я.А. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств. *Вісник Хмельницького нац. ун.-т*. 2009. № 6. Т. 3. С. 233–237.

11. Чичкало-Кондрацька І.Б. Інноваційний розвиток регіональних науково-виробничих систем: монографія. Полтава: *Полтавський літератор*, 2011. 392 с.
12. Сучасні світові тенденції розвитку стартапів на світовій арені. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19\\_3\\_2018ua/28.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/28.pdf)
13. Startup Ranking. URL: <http://www.startupranking.com>.
14. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <http://www.gemconsortium.org>.
15. Ринок технологічних агропромислових стартап компаній. URL: <https://www.cbinsights.com/research/agriculture-tech-market-map-company-list/>
16. Бобрицький Д. 24 успішних українських стартапу, на яких найбільше заробили. URL: [http://24tv.ua/24\\_uspeshnyh\\_ukrainskih\\_startapa\\_na\\_kotoryh\\_bolshe\\_vsego\\_zarabotali\\_n603818](http://24tv.ua/24_uspeshnyh_ukrainskih_startapa_na_kotoryh_bolshe_vsego_zarabotali_n603818).
17. Які українські стартапи виживуть 2017 року. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/392975/yaki-ukrayinski-startapy-vyzhyvut-2018.roku>
18. Українська правда. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/09/15/218040/>
19. Українська правда. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/11/28/220712/>
20. Українська правда. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/12/14/221493/>
21. Українська правда. URL: <https://life.pravda.com.ua/society/2016/05/6/211899/>
22. Загальний звіт ринку українських стартап компаній. URL: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/the-dealbook-of-ukraine-2018-edition/1>
23. Метод оцінки потенційної аудиторії за вартістю клієнта. URL: <http://helpiks.org/6.9438.html>



24. Інноваційні пріоритети агропромислових стартапів. URL: [http://radartech.com.ua/mhp/МНР%20Innovation%20Agenda\\_2019.pdf](http://radartech.com.ua/mhp/МНР%20Innovation%20Agenda_2019.pdf)
25. Berkus D. Basic Berkonomics – soft cover. Morrisville, Lulu: Online Self Publishing Book & eBook Company, 2012. 704 с.
26. Стартапи, які починають без чітких цілей, заробляють більше. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/411243/startapy-yaki-pochynayut-bez-chitkyh-tsilej-zaroblyayut-bilshe>.
27. Гладка Л., Колесник Є. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. *Молодий вчений*. № 4(44). С. 647–651.
28. Ситник Н. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. *БізнесІнформ*. 2016. № 8. С. 64–68.
29. Ризики інвестування стартапів. URL: <https://www.seedinvest.com/academy/risks-of-investing-in-startups>
30. Ковальова А. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід. URL: [http://confcontact.com/2014\\_02\\_meshko/37\\_Kovalyova.htm](http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm).
31. Global Innovation Index 2017. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
32. Jamrisko Michelle, Lu Wei. The U.S. Drops Out of the Top 10 in Innovation Ranking. 2018. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-05-20/in-faddish-china-even-glorified-vending-machines-raise-billions>.
33. Discover, rank and prospect startups worldwide. 2018. URL: <https://www.startupranking.com>.
34. Проблеми іноземного інвестування стартапів. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/236999>
35. Громадська організація, що будує екосистему для стійкого підприємництва, «зеленої економіки». URL: <https://greencubator.info/climate-launchpad-story/>
36. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андреева Н. М., Алимов О. М. та

ін.] ; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. Сімферополь: ІТ «АРИАЛ» 2011. 589 с.

37. Концепція сталого розвитку та проблеми функцій сучасних держав. URL: [«Схід», 2004.](#)

38. Перспективні стартапи «зеленої» економіки. URL: [https://elektrovesti.net/55869\\_9-perspektivnykh-ukrainskikh-startapov-v-sfere-zelenykh-tekhnologiy](https://elektrovesti.net/55869_9-perspektivnykh-ukrainskikh-startapov-v-sfere-zelenykh-tekhnologiy)

39. Стартапи, орієнтовані на «чисті» технології. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2017/09/13/629034/>

40. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: [https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP\\_Strategy\\_v06-optimized.pdf](https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf)

41. Періодичне видання Forbes. URL: <https://www.ft.com/content/ee6fb294-edc3-11e8-8180-9cf212677a57>

42. Стартап. як платформа для фінансування інноваційного процесу в АПК. URL: [http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/2\\_07\\_uk/24.pdf](http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/2_07_uk/24.pdf)

43. Гордуновський О. І. Сучасний стан та напрями посилення інноваційної безпеки України. *Фінансовий простір*. 2014. № 2 (14).С.23-29

44. Європейська Бізнес-Асоціація: Індекс інвестиційної привабливості України.

45. URL: <http://www.eba.com.ua/ua/news/2014/>.

46. Індексний рейтинг інвестиційної привабливості країн. URL: <http://www.ra-national.ru/ratings/world-raitings/index-raiting/>.

47. Кулініч Т. В., Мричко М. А Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. №2. С. 34-41.

48. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua>.

49. Стартап, як платформа для фінансування інноваційного процесу в АПК. URL: [http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/2\\_07\\_uk/24.pdf](http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/2_07_uk/24.pdf)

50. Рейтинг інвестиційної привабливості. Moody's Investor service. URL: <http://www.moody.com/cust/default.asp>.

51. Euromoney's Country Risk Rankings. URL: <http://www.euromoney.com>.

52. Main economic indicators from Organization for economic cooperation and development. OECD Economic Studies, 2012. 283 p

**Декларація академічної доброчесності**  
**здобувача вищої освіти ЗНУ**

Я Болдирєв Максим Вадимович, студент 2 курсу магістратури, форми навчання денна, факультету економічного, спеціальності 051 «Економіка», адреса електронної пошти vettsucher@gmail.com:

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Концептуальні засади трансформації міжнародного бізнесу в умовах інноваційного розвитку» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомена;

- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

- згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи*, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (студент) Болдирєв М.В.

Дата \_\_\_\_\_

Підпис \_\_\_\_\_

ПІБ (науковий керівник) Венгерська Н.С.