

Пропозиції щодо впровадження результатів дослідження. Для підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств України доцільно застосовувати *податкові пільги для стимулювання інноваційної активності*, де роль таких інструментів у системі фінансового регулювання є ключовою. Це пов'язано із браком ресурсного потенціалу для застосування бюджетних інструментів, що характерно для України.

5.2. Стартапи як об'єкти правового регулювання: проблеми та перспективи

Актуальність. Інноваційний розвиток нерозривно пов'язаний з таким терміном як «стартап». У сучасних світових та національних фінансово-економічних умовах при створенні та реалізації інноваційної ідеї важливим є дотримання чіткої послідовності дій, врахування ризиків та характерних ознак певної стадії розвитку ідеї. Нажаль, на сьогоднішній день, Україні відсутнє розуміння стартап-компанії, специфіки її створення, розвитку та діяльності, а також переліку та процедури застосування дієвих інструментів підтримки стартап-ідей.

Аналіз останніх досліджень. Питання сутності стартапів у національній науці досліджували, зокрема Н. М. Внукова²⁸⁷, О. В. Корнух, Л. В. Маханько²⁸⁸, Е. В. Чазов²⁸⁹, Р. І. Баб'ячок, І. І. Кульчицький²⁹⁰, І. В. Борисов²⁹¹ та інші. Серед іноземних науковців, які присвятили своїй праці специфіці стартап-компаній, можливо окремо виділити таких вче-

²⁸⁷ Внукова Н. М., Пукала Р. Проблеми вибору спеціальних видів фінансування інноваційного підприємництва. *Право та інновації*. 2018. № 1. С. 7-12.

²⁸⁸ Корнух О.В., Л.В. Маханько, Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. № 23. 2014. С. 26-30.

²⁸⁹ Чазов Е. В. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці НУХТ*. № 52. С. 122-128

²⁹⁰ Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні - проблеми, перешкоди і можливості. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>.

²⁹¹ Борисов І. В. До проблеми функціонування стартапів як суб'єктів інноваційної системи. *Інноваційна система та інформаційні технології в сучасній науці: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, м. Київ, 20 жовт. 2017 р.)*. Харків : Право, 2017. С. 28-33.

них як Р. Пукула^{292,293} С. Бланк, Б. Дорф, Е. Саламзаде, Х. Каваморіту²⁹⁴, Дж. Золтан, Х. Е. Амороса²⁹⁵ та інших.

Метою дослідження є аналіз правової сутності стартапів, встановлення стадій розвитку стартапів, їх ключових ознак, в тому числі характерних правових рис, а також виокремлення та аналіз ризиків, які існують на кожній із стадій розвитку стартапів.

Об'єктом цього дослідження є проблематика визначення, правової сутності, ознак та специфіки розвитку стартапів в Україні та закордоном.

Сутність терміну «стартап». У першу чергу, зупинимось на підходах до визначення терміну «стартап».

Необхідно зауважити, що на сьогоднішній день остаточно не сформовано правове поняття стартапів²⁹⁶.

Одне з найпоширеніших визначень стартапу надав відомий американський інноватор Стів Бланк. Згідно його позиції стартап – це тимчасова організація, що створена для пошуку відповіді на питання: що робить бізнес-модель відтворювальною та масштабованою²⁹⁷.

На законодавчому рівні України термін «стартап» розкривається у Положенні щодо конкурсного відбору проектів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків, затвердженому Наказом Міністерства економіч-

²⁹² Pukala R. Start-ups as an Element Supporting the Development of the Mining and Energy Sector. IVth International Innovative Mining Symposium: E3S Web of Conferences 105, 04015 (2019). URL: https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2019/31/e3sconf_iims18_04015.pdf

²⁹³ Pukala R. Start-Ups as One of the Elements Triggering the Development of Industry 4.0. ISPCIME-2019: MATEC Web of Conferences 297, 08002 (2019). URL: https://www.matec-conferences.org/articles/matecconf/pdf/2019/46/matecconf_ispcime18_08002.pdf.

²⁹⁴ Salamzadeh A., Kawamorita H. Startup Companies: Life Cycle and Challenge. the 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE). Belgrade, Serbia. 2015 URL: https://www.researchgate.net/publication/280007861_Startup_Companies_Life_Cycle_and_Challenges.

²⁹⁵ Acs Z. J., Amorós J. E. Introduction: The Startup Process* Introducción: El proceso de creación de empresas. Introduction: *Estudios de Economía. The Startup*. Vol. Process 35. № 2. 2008. URL: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ede/v35n2/art01.pdf>.

²⁹⁶ Аналіз правового регулювання діяльності інноваційних структур, підтримки малого та середнього підприємництва в Україні (регіональний аспект): наукове видання / [С. В. Глібка Ю. Є. Атаманова та ін.]; за ред. С. В. Глібка, Ю. Є. Атаманової, О. В. Черкасова. Харків: Право. 2018. С. 8.

²⁹⁷ Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. С. 598.

ного розвитку і торгівлі України від 12.12.2018 року № 1879: стартап – проєкт, пов’язаний зі створенням та/або використанням винаходів, корисних моделей, промислових зразків, ноу-хау та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності²⁹⁸.

Також, термін «стартап» було розкрито у проєкті Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового режиму» (реєстровий номер 2615) стартап визначено як новостворений суб’єкт господарювання (юридична особа або фізична особа - підприємець), який ще не визначився з формою оподаткування²⁹⁹.

Нажаль, з таким визначенням неможливо погодитися, оскільки у ньому не міститься ключова ознака стартапу – інноваційна складова.

Відповідно до Закону Латвії «Про підтримку стартапів» стартапом є компанія капіталу з високим потенціалом зростання, основна діяльність якої пов’язана з виробництвом або розробкою масштабованих моделей бізнесу та інноваційних продуктів³⁰⁰. В цьому ж аспекті доцільно згадати і Закон «Про податки на мікропідприємства», який хоч і безпосередньо не згадує термін «стартап», але за своїм змістом регулює питання оподаткування на певному етапі їх розвитку³⁰¹

В проєкті Закону Республіки Литва «Про внесення змін до Закону про розвиток малого та середнього підприємництва» стартап визначений як дуже мале або мале підприємство з великим потенціалом розвитку бізнесу на основі інновацій, яке функціонує менше 5 років³⁰².

У Польщі ж відсутнє єдине закріплене визначення терміну «стартап». На вказану проблематику вченими неодноразово зверталася увага. Одне з найбільш поширених визначень стартапу запропоновано докто-

²⁹⁸ Положення щодо конкурсного відбору проєктів для державного стимулювання створення і використання винаходів (корисних моделей) та промислових зразків: затвердж. Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 12.12.2018 року № 1879. Офіційний вісник України. 2018 р. Ст. 3213.

²⁹⁹ Проєкт Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо встановлення спеціального податкового режиму. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67671.

³⁰⁰ Jaunuzņēmumu darbības atbalsta likums. URL: <https://likumi.lv/ta/id/287272-jaunuznemumu-darbibas-atbalsta-likums>.

³⁰¹ Mikrouzņēmumu nodokļa likums. URL: <https://likumi.lv/ta/id/215302-mikrouzņemumu-nodokla-likums>.

³⁰² Lithuania is One of the First Countries in Europe to Define the Concept of a Start-up by Law. *Startup Lithuania*. 2019. URL: <https://www.startuplithuania.com/news/lithuania-one-first-countries-europe-define-concept-start-law/>.

ром Ласука: «стартап – це суб'єкт господарювання, який перебуває у фазі пошуку та випробування своєї бізнес-моделі та пропонує цінностей на ринку, найчастіше фінансується з відмінних від банківського сектору ресурсів через труднощі в оцінці реального ризику»³⁰³.

Відповідно до Європейського моніторингу стартапів термін «стартап» розкривається через 3 ознаки: стартапи молодше 10 років; стартапи мають (високо) інноваційні технології та / або бізнес-моделі; стартапи мають (прагнуть) значного зростання кількості працівників та / або продажів³⁰⁴.

Визначення стартапів надається і з точки зору економіки, менеджменту та планування підприємництва. Так, з точки зору економічного підприємництва стартапом є новостворена компанія (може не бути юридичною особою), яка знаходиться на стадії розвитку і буде свій бізнес на основі нових інноваційних ідей, або на основі технологій, які нещодавно з'явилися³⁰⁵.

Ключові ознаки стартапів.

Викладений вище ґрунтовний аналіз сутності «стартапів» з урахуванням теоретичних та нормативних підходів до розкриття цього терміну, дає змогу виділити наступні ключові ознаки стартапів:

- 1) новостворене підприємство або проект;
- 2) інноваційна спрямованість;
- 3) значний ринковий потенціал;
- 4) високоризиковість.

Польські науковці додають до цих ознак ще знаходження підприємства на стадії пошуку та випробування ідеї й бізнес моделі, фінансування з джерел, альтернативних банківському секторові, а також швидке зростання. Крім того, ці науковці, шляхом проведення статистичного дослідження та анкетування, виокремили характерні ознаки, притаманні засновникам стартапів. Так, переважний вік засновників стартапів – 30 років, 82 % засновників мають вищу освіту, а 7 % - науковий ступінь³⁰⁶.

³⁰³ Nicał J. A. Sgh – Uczelnia Przyjazna Startupom. *Gazeta SGH. Pismo Szkoły Głównej Handlowej W Warszawie*: nr 3 (343). 2018. С. 26.

³⁰⁴ European startup monitor. 2016. URL: http://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/esm_2016/report/ESM_2016.pdf.

³⁰⁵ Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва: URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/8.pdf

³⁰⁶ Nicał J. A. Sgh – Uczelnia Przyjazna Startupom. *Gazeta SGH. Pismo Szkoły Głównej Handlowej W Warszawie*: nr 3 (343). 2018. С. 26.

Крім того, до ознак стартап, з економічної точки зору, відносяться:

- 1) новизна й унікальність ідеї;
- 2) здатність бізнес-моделі стати масштабованою, бути повтореною і розширеною;
- 3) висока швидкість розвитку проекту і максимально ефективно просування компанії на ринку;
- 4) мінімальні витрати ресурсів з боку авторів стартапу;
- 5) коротка історія операційної діяльності;
- 6) здатність до адаптації;
- 7) впевненість в проєкті та його гучність до потреб ринку;
- 8) нове підприємство (проєкт) може не бути зареєстрованим у відповідних органах влади³⁰⁷.

Щодо інноваційності як обов'язкової ознаки стартапу доцільно звернутися до слушної думки А. Хійтінена, М. Паджарінена та П. Рувінена. Ці науковці стверджують, що інноваційна спрямованість має як позитивний, так і негативний аспекти. Так, з одного боку, інноваційні стартапи на початковому етапі накопичують менше матеріальних активів і, таким чином, мають обмежені можливості для застави як засобу кредитування, що у свою чергу обмежує їх доступ до зовнішнього фінансування. Натомість, з іншого боку, інноваційні новостворені підприємства мають вищий відсоток «виживання» на ринку³⁰⁸.

Теоретичні підходи до розуміння етапів (стадій, життєвих циклів) розвитку стартапів.

Наступним кроком нашого дослідження є аналіз стадій розвитку стартапів.

Г. Далмарко, аналізуючи результати досліджень інших науковців, стверджує, що ключовими (критичними) факторами розвитку стартап-компаній є визнання можливостей; підприємницька прихильність (готовність до аналізу невдач та урахування їх на шляху до удосконалення бізнес-ідеї); достовірність (правдивість всіх даних, що надаються потенційним інвесторам та партнерам) і стійкість³⁰⁹.

³⁰⁷ Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/23_2014/8.pdf.

³⁰⁸ Huytinen A., Pajarinen M., Rouvinen P. Does innovativeness reduce startup survival rates? *Journal of Business Venturing*. 30 (2015). P. 568.

³⁰⁹ Dalmarco G., Maehler A. E., Trevisan M., Schiavin J. M. The use of knowledge management practices by Brazilian startup companies. *RAI Revista de Administração e Inovação*. Volume 14, Issue 3, July–September 2017. P.230.

Розкриваючи питання етапів розвитку стартапів в першу чергу необхідно зазначити, що більшість дослідників у своїх класифікаціях виділяють так звану «посівну» стадію (Seed), стартап стадію (Startup) та стадію розвитку (Traction, Early Growth тощо).

Розглянемо деякі з підходів до розуміння етапів розвитку стартапів.

Розпочнемо з іноземних підходів до життєвих циклів стартапів.

Всесвітньо відомий дослідник та засновник стартапів С. Бланк, теоретичні розробки та практичні рекомендації якого були покладені в основу багатьох подальших наукових досліджень, нормативного врегулювання та практичних посібників, пропонує наступні стадії розвитку стартапу від такого, що масштабується, до перехідного етапу та перетворення стартапу на компанію³¹⁰. Крім того, він окремо виділяє стадії виведення продукту на ринок:

1) концепція (посівна стадія), якій притаманне формування ідеї, бачення компанії у найпростішому вигляді, подальше перетворення цього бачення у набір ключових ідей, які покладаються в основу бізнес-плану. Крім того, на цьому етапі можуть починати розглядатися питання про коло споживачів, які зацікавлені у придбанні продукції;

2) розробка продукту передбачає формування функціональної спеціалізації та відповідних підрозділів, діяльність групи маркетологів, спрямовану на пошук перших замовників, а також діяльність групи розробників, яка реалізовує каскадну модель розробки продукту (вимога-проектне рішення-реалізація-верифікація-підтримка);

3) альфа/бета тест – відділ розробки продовжує створювати продукт, готуючись до запуску його першої версії. Паралельно з цим відділ продаж визначає перших споживачів бета-версії. Відбувається пошук нових інвесторів, або ж залучення додаткових коштів від поточних інвесторів. Важливою на цьому етапі є робота PR-спеціалістів для «розкрутки» товару;

4) запуск/перша версія, яка характеризується повномасштабним виведенням продукту на ринок, остаточним доукомплектуванням штату компанії, розробкою цільових напрямів збуту, контролем дотримання бізнес-плану, залученням додаткових інвестицій³¹¹.

³¹⁰ Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. С. 30.

³¹¹ Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. С.45-49.

А. Саламзаде та Х. К. Кесім виділяють такі стадії (життєві цикли) розвитку стартапу:

1) етап завантаження (Bootstrapping stage). На цьому етапі основними донорами ресурсів для розвитку виступають індивідуальні зусилля, родина та друзі, низькі інвестиції, ангельські інвестори.

2) посівний етап (Seed stage), на якому важлива роль належить роботі в команді, оцінці, інвестиціям, акселераторам, інкубаторам тощо.

3) стадія створення. На цьому етапі основними засобами, що сприяють розвитку виступають організаційні заходи, корпоративні фінанси, високі інвестиції та венчурний капітал³¹².

Мат Медлін виділяє більшу кількість етапів: 1) генерація ідей; 2) випробування ідей; 3) залучення клієнтів; 4) масштабування; 5) зростання прибутків; 6) зрілість (вихід)³¹³.

Global Entrepreneurship Network поділяє розвиток стартапів на такі етапи:

1) стадія активації, яка характеризується обмеженим досвідом, низькими внесками та проблематичністю запуску та розвитку, що пов'язана з відсутністю достатнього досвіду та ресурсів;

2) стадія глобалізації, яка характеризується активним розвитком стартапу, розширенням обсягу продажів та розширенням кола клієнтів;

3) стадія залучення передбачає глобальне залучення ресурсів для розвитку діяльності стартапу;

4) інтеграційна стадія, під якою розуміють «захоплення» ринку за допомогою ресурсів та досвіду, одержаних на попередніх стадіях³¹⁴.

Якщо звернутися до національного підходу до стадій розвитку стартапів, то необхідно вказати наступне.

³¹² A. Salamzadeh, H. K. Kesim. Startup Companies: Life Cycle and Challenges. *Proceedings of the 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE)*, Belgrade, Serbia. URL: https://www.researchgate.net/publication/280007861_Startup_Companies_Life_Cycle_and_Challenges.

³¹³ Medlin M. The Six Stages of a Startup's Life Cycle: What you need to know to be prepared. *Business Insights*. 2016 URL: http://clarknuber.com/wp-content/uploads/2016/10/SBM_1016_ClarkNuberv2.pdf.

³¹⁴ Global Startup Ecosystem Report 2019. Startup Ecosystem Lifecycle. *Startup Genome*. 2019. URL: https://cdn.startupgenome.com/sites/5c98cab2fb6681000470c58c/content_entry5c98d00fa9239e000d566f7b/5ef4b48618d5ec003eb008ab/files/GSER_Article_-_Startup_Ecosystem_Lifecycle_Phases_2019_.pdf?1593095303.

В. В. Поліщук виділяє наступні стадії (етапи, фази) розвитку стартапів:

1) пасивну стадію (seed stage), сутність якої полягає у пошуку підприємницької ідеї;

2) стадію запуску (startup stage), на якій відбувається матеріалізація бізнес-ідеї, спрямована на створення інноваційного продукту та початок реалізації продукції;

3) стадію зростання (growth stage), яка характеризується значним збільшенням обсягу реалізованої продукції;

4) стадію розширення (expansion stage), яка полягає в перетворенні стартапу у розвинуту компанію;

5) стадію «виходу» (exit stage) – отримання інвесторами, що здійснювали фінансування стартапів прибутку³¹⁵.

Інші науковці визначають трохи інший «життєвий цикл» розвитку стартапів – фази, які поділяються, у свою чергу, на етапи:

1. Фаза пошуку (Product / Market fit):

- підготовчий етап (ідея) – оцінка доцільності реалізації ідеї;
- MVP (minimum Viable Product) – підготовка демонстраційного продукту, розроблення стратегії пошуку інвесторів, демонстрація продукту та бізнес-ідеї потенційним інвесторам;

- product / market fit (відповідність продукту ринку) – вступ стартапу до бізнес-акселератора, залучення коштів від інвесторів

- traction (Динаміка зростання) – зростання ринкових показників;

2. Фаза зростання і масштабування:

- зростання і зміцнення позицій;

- масштабування і захоплення ринків;

- IPO (Публічне розміщення) – компанія стає публічною для залучення додаткового фінансування, а також для повернення коштів інвесторам³¹⁶.

³¹⁵ Стартап проекти та їх оцінювання: конспект лекцій для студентів за спеціальністю 7.121 «Інженерія програмного забезпечення» факультету інформаційних технологій УжНУ / Розробник: к.т.н. Поліщук В.В. – Ужгород: 2018. 32-34.

³¹⁶ Розробка стартап-проектів: Конспект лекцій: навч. посіб. для студ. спеціальностей 151 – «Автоматизація та комп'ютерно-інтегровані технології» та 152 – «Метрологія та інформаційно-вимірвальна техніка» / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, К. О. Копішинська; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. С.11-15.

Л. І. Мулик та С. О. Солнцев, аналізуючи наукові праці, виділяють такі варіанти розвитку стартапів:

- 1) ідея – виділення етапів реалізації проекту – підготовка технічного завдання – реалізація ядра стартапу – розвиток – модернізація;
- 2) ідея – інкубатор – акселератор – вихід на ринок;
- 3) зародження – становлення – ранній розвиток – розширення – зрілість;
- 4) посів – запуск – розширення – вихід;
- 5) ідея – команда – концепція – технічне завдання – прототип – тестування – альфа-версія – закрита бета-версія – публічна бета версія – запуск – пошук інвесторів³¹⁷.

О.В. Корнух та Л.В. Маханько визначають такі стадії розвитку стартапів:

1. Pre-Startup стадія:

- 1) стадія pre-seed – існує ідея, відсутній план її реалізації;
- 2) seed стадія – вивчення ринку, складення плану, пошук інвесторів;
- 3) прототип - створення технічного завдання та проектування інтерфейсів;
- 4) робочий прототип - створення продукту або проекту з найбільш основними функціями;
- 5) альфа-версія проекту (продукту) - продукт (проект) вже готовий, але ще не протестований, вносяться дрібні корективи, ведуться переговори з першими клієнтами;
- 6) закрита бета-версія проекту (продукту) – фактично готовий до публічного запуску проект, випробування продукції першими клієнтами;
- 7) публічна бета-версія – розширення кількості клієнтів, які дотові тестувати продукцію;

2. Startup стадія: запуск проекту в експлуатацію (продукту в виробництво);

3. Post STARTUP стадія:

- 1) стадія зростання - стартап займає на ринку стійке становище і впевнено рухається до завоювання певної ніші;
- 2) стадія розширення – наближення до реалізації бізнес-плану стартапу, підготовка до виходу на інші ринки;
- 3) стадія виходу - вихід з бізнесу (частково або повністю) бізнес-ангелів та венчурних інвесторів, які раніше приймали участь у фінансуванні стартапу³¹⁸.

³¹⁷ Мулик Л. І., Солнцев С. О. Маркетинг незалежних та афілійованих стартапів. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108756/103699>.

³¹⁸ Корнух О. В., Маханько Л. В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 23. С. 29.

На підставі вищевказаних теоретичних підходів, з використанням правових критеріїв, доцільно запропонувати наступні етапи (стадії) розвитку стартапів:

1. Pre-seed стадія. Ця стадія характеризується наступними основними ознаками:

- наявність ідеї, яка потребує доопрацювання;
- відбувається процес переддоговірного обговорення ідеї;
- відсутність жодних ознак підприємницької діяльності;
- відсутність чіткого плану реалізації проекту, розуміння основних економічних та правових ризиків;
- відсутність достатньої матеріальної бази для доопрацювання ідеї, її реалізації, а також належного визначення організаційно-правової форми суб'єкта господарювання.

2. Seed-стадія, яка характеризується наступними основними ознаками:

- засновник стартапу (винахідник) активно досліджує ринок, шукає партнерів та інвесторів;
- формується план реалізації проекту або складається бізнес-план;
- відбувається співпраця з експертами певних технічних галузей, маркетингу та права, а також due diligence (процедура комплексної фінансово-правової перевірки об'єкта інвестування);
- початок формування стартового капіталу із застосуванням, в тому числі, договорів про наміри;
- створюється та апробується прототип продукту.
- відбувається залучення нових осіб до реалізації бізнес-ідеї.

3. Startup-стадія характеризується:

- створенням юридичної особи або реєстрації як фізичних осіб-підприємців та правового закріплення їх спільної діяльності;
- набором трудового персоналу;
- початком виробництва продукції;
- пошуком перших клієнтів, що готові тестувати продукцію;
- здійсненням активної маркетингової компанії;
- вирішенням питань щодо ліцензування та сертифікації виробничого процесу;
- укладенням господарських договорів щодо оренди приміщень, поставки продукції, її реалізації тощо.

4. Early Growth (стадія початкового росту):

- початок серійного випуску продукції та її комерційної реалізації;
- пошук клієнтів на ринку;

- доукомплектування штату працівників;
- розширення кола бізнес-партнерів;
- початок одержання перших незначних надходжень коштів у вигляді прибутку;
- збільшення обсягу укладених господарсько-правових договорів, спрямованих на забезпечення виробництва та реалізацію продукції;
- діяльність все ще збиткова.

5. Expansion (стадія розширення), характеризується наступними ознаками:

- діяльність перестає бути збитковою;
- завершення процесу перетворення стартапу на розвинуту компанію;
- збільшення «клієнтської бази»;
- початок прибуткової діяльності підприємства;
- початок виплати дивідендів інвесторам в рахунок їхніх внесків;
- розширення кількості бізнес-партнерів;
- збільшення матеріальної бази підприємства.

6. Exit (Стадія «виходу»):

- стартап перетворюється на розвинуту компанію;
- відбувається структурування бізнесу, відкриття філій та представництв;
- засновники делегують управлінські повноваження;
- остаточне припинення залучення інвестиційних коштів та сторонньої матеріально-фінансової підтримки;
- інвестори одержують прибутки, що перевищують (покривають) їхні внески;
- відбувається вихід компанії на інші ринки (в т.ч. іноземний та міжнародний);
- розширюється мережа реалізації продукції;
- здійснюється остаточне правове оформлення у всіх напрямках діяльності компанії (в тому числі питання прав інтелектуальної власності, повноважень органів управління, питання виплати дивідендів та взаємовідносин між партнерами).

Ризики, з якими стикаються (можуть стикнутися) стартапи та способи їх зменшення або усунення.

На кожному з вищевказаних етапів розвитку засновники стартапу стикаються (можуть стикнутися) із низкою ризиків.

С. Бланк виділяє дві основні групи ризику для стартапу:

1) ризику у винахідницькій сфері, що полягає у складнощях розробки належного інноваційного продукту (дієвого винаходу);

2) ризик «ринок-споживач», що полягає у тому чи прийме споживач інноваційний продукт³¹⁹.

На підставі вище запропонованої нами послідовності розвитку стартапу розглянемо основні ризики, з якими стикається засновник стартапу та засобами їх зменшення чи нівелювання.

На Pre-seed стадії основними проблемами, з якими стикається стартап є відсутність остаточно сформованої інноваційної ідеї, відсутність плану реалізації ідеї, обмежене коло осіб, що готові брати участь у реалізації проекту, відсутність чи значна обмеженість матеріально-фінансових ресурсів тощо. У зв'язку з цим виникає ризик не реалізації проекту. Для подолання цього ризику доцільно здійснити наступні дії: долучитися до діяльності наукового парку або бізнес інкубатора як суб'єктів інноваційної інфраструктури з метою одержання фахової підтримки у доопрацюванні ідеї, формування бізнес-проекту, складання покрокового плану його реалізації та пошуку партнерів.

На Seed-стадії ключовими проблеми є: невизначеність із правом інтелектуальної власності на винахід (інноваційну ідею), відсутність фінансування, достатнього для реалізації проекту, відсутність розуміння щодо юридичних питань реєстрації стартапу, реалізації продукції, оподаткування та розподілу дивідендів, проблеми із обсягом матеріально-фінансових ресурсів. Високим ризиком є неврахування певних юридичних та фінансових аспектів майбутньої підприємницької діяльності та відсутність достатніх матеріально-фінансових ресурсів. Для вирішення вказаних проблем та усунення ризиків доцільно здійснити наступні кроки: 1) із готовим планом (баченням) реалізації ідеї звернутися за фаховою правовою консультацією та супроводом (зокрема розробленням шаблонів основних договорів, обрання доцільної форми здійснення підприємницької діяльності, визначення форми оподаткування, реєстрації права інтелектуальної власності тощо); 2) за наявності партнерів укласти договір про співпрацю; 3) одержати електронний цифровий підпис та зареєструватися у ключових державних електронних сервісах (таких як Дія) – такі дії допоможуть за необхідності оперативно передавати

³¹⁹ Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. С. 31.

свої персональні дані у процесі одержання інвестування, здійснювати перекази коштів, укладати угоди у електронному вигляді та звертатися у електронній формі за здійсненням реєстраційних дій. 4) звернутися до бізнес-акселератора за підтримкою у пошуку інвесторів; 5) брати участь у ярмарках стартапів (зокрема, тих, що організуються Startup Network³²⁰), форумах, зустрічах, майстер-класах та інших заходах; 6) здійснювати постійний моніторинг грантових можливостей та подання відповідних заявок (електронними ресурсами, на яких постійно оновлюється інформація про нові гранти є «ProGRANT»³²¹, «All-Ukrainian Initiative»³²², EuProstir³²³ тощо); 7) звернення до бізнес-ангелів за інвестуванням у стартап (прикладом мереж бізнес-ангелів, що функціонують в Україні є Асоціація приватних інвесторів України³²⁴ та UAngels³²⁵).

На Startup-стадії проблеми та ризики є подібними до попередньої стадії, тому важливим є продовження вжиття заходів, викладених щодо тієї ж стадії. Крім того значення набуває маркетингова складова, спрямована на рекламування продукції та інформування про стартап-проект. Також на цьому етапі у зв'язку з початком реалізації продукції постає питання належного бухгалтерського обліку та звітності, у зв'язку з чим доцільним є залучення до співпраці відповідного фахівця на цивільно-правових засадах (freelance). Крім того, на цьому етапі наполегливо рекомендується вирішити питання, пов'язані з реєстрацією та розпорядженням правом інтелектуальної власності та реєстрацією торгової марки або комерційного найменування стартапу, а також порядку розподілу дивідендів між учасниками стартапу з урахуванням видатків на «утримання» стартап-компанії та виплати відсотків від прибутку інвесторам.

На стадії Early Growth особливого значення набуває комплексний правовий, бухгалтерський та маркетинговий супровід діяльності компанії, оскільки від відповідності компанії всім вимогам законодавства та ринку залежить успіх та швидкість її розвитку. Важливим є вивчення потреб споживача як на ринку, на якому перебуває стартап компанія так і на потенційних ринках реалізації товару. Перспективним напрямом ді-

³²⁰ Офіційний сайт Startup.Network. URL: <https://startup.ua/>.

³²¹ Офіційна сторінка «ProGRANT». URL: <https://www.facebook.com/groups/progrants/>.

³²² Офіційна сторінка «All-Ukrainian Initiative». URL <https://www.facebook.com/groups/ukrainianinitiative/>.

³²³ Офіційна сторінка «EuProstir». URL <https://www.facebook.com/EuProstir/>.

³²⁴ Офіційний сайт Асоціації приватних інвесторів України. URL: <http://www.uaban.org/>.

³²⁵ Офіційний сайт UAngels. URL: <http://uangel.com.ua/>.

яльності компанії на цьому етапі є рекламування та продаж товарів через соціальні мережі. Крім того, на цьому етапі мають бути остаточно сформовані (з урахуванням попереднього досвіду) основні сталі принципи діяльності компанії, внутрішня система організації та управління, сформований штат працівників, опрацьований та прийнятий план діяльності та розвитку компанії, а також розроблені основні шаблонні плани діяльності щодо певних поточних завдань та проєктів компанії (із розподілом повноважень та обов'язків учасників та працівників компанії).

На стадії розширення (Expansion) важливим є врахування досвіду, набутого під час проходження попередніх етапів, з метою усунення недоліків діяльності та формування сталих ділових зв'язків з контрагентами та розширення кола споживачів. На цьому етапі важливим є налагодження ділових зв'язків та укладення господарсько-правових договорів із крупними дистрибуторськими компаніями, формування в межах компанії юридичного, фінансового та маркетингового відділів, або прийняття до штату працівників окремих фахівців цієї галузі.

На стадії «виходу» важливим є визначення чіткої стратегії та плану подальшого розвитку компанії. Оскільки на цьому етапі відбувається припинення всіх інвестиційних вкладень інвесторів важливим є комплексне фінансово-правове опрацювання подальшої фінансової політики компанії. Для виходу компанії на іноземні та міжнародні ринки важливим є відповідне розширення маркетингової кампанії, участь у міжнародних ярмарках та виставках, залучення відповідних фахівців щодо специфіки іноземного та міжнародного законодавства. На цьому ж етапі доцільно здійснювати пошук крупних інвестицій та партнерства на міжнародних ринках.

Таким чином, в якості підсумку вищевикладеного можна зробити висновок, що на кожному етапі свого розвитку стартап стикається з низкою викликів та проблем, які необхідно враховувати та нівелювати за допомогою комплексу дій та залучення фахової допомоги та підтримки.

Аналіз інвестиційної підтримки стартапів.

Наступним кроком нашого дослідження є статистично-правовий аналіз фінансової підтримки стартапів, що надається платформою Startup.Network.

Здійснивши аналіз результатів Ярмарок Стартапів за 2018-2019 роки було встановлено наступні результати лідерства фінансування стартапів за галузями:

1. IT сфера: 20 стартапів, з яких на стадії Pre-seed - 3; Seed - 7; Startup - 4; Early Growth - 4; Expansion - 2; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 700 тис. дол. США, мінімальна - 5 тис. дол. США;

2. Штучний інтелект: 7 стартапів, з яких на стадії Pre-seed - 1; Seed - 4; Startup - 1; Early Growth; Expansion; Exit – 1. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 1 млн. дол. США, мінімальна - 70 тис. дол. США;

3. Транспорт: 6 стартапів, з яких на стадії Pre-seed - 0; Seed - 3; Startup - 2; Early Growth - 1; Expansion – 0; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 2 млн. дол. США, мінімальна – 10 тис. дол. США;

4. Телекомунікації: 6 стартапів, з яких на стадії Pre-seed ; Seed - 4; Startup - 1; Early Growth - 1; Expansion; Exit. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 500 тис. дол. США, мінімальна - 100 тис. дол. США;

5. Інші галузі: 6 стартапів, з яких на стадії Pre-seed - 0; Seed - 4; Startup - 1 ; Early - 0 Growth - 0; Expansion - 1; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 100 тис. дол. США, мінімальна - 20 тис. дол. США;

6. Розваги (мобільні додатки, віртуальна реальність): 5 стартапів, з яких на стадії Pre-seed - 2; Seed - 2; Startup - 0; Early Growth - 1; Expansion - 0; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 1 млн. тис. дол. США, мінімальна - 10 тис. дол. США;

7. Освіта: 4 стартапи, з яких на стадії Pre-seed - 0 ; Seed -3 ; Startup - 0; Early Growth - 0; Expansion - 1; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 500 тис. дол. США, мінімальна - 50 тис. дол. США;

8. Медицина: 3 стартапи, з яких на стадії Pre-seed - 0; Seed - 1; Startup - 1; Early Growth - 1; Expansion - 0; Exit – 0. Максимальна сума, яку просили стартапи складала 1,5 млн. дол. США, мінімальна - 450 тис. дол. США;

9. Сільське господарство, логістика: 3 стартапи, які знаходяться на стадії Seed; Максимальна сума, яку просили стартапи складала 300 тис. дол. США, мінімальна - 160 тис. дол. США;

10. Консалтинг: 2 стартапи на стадії Early Growth; Максимальна сума, яку просили стартапи складала 250 тис. дол. США, мінімальна - 5 тис. дол. США;

11. Енергетика: 1 стартап на стадії Pre-seed (необхідна сума інвестування - 52 тис. дол. США);

12. Виробництво: 1 стартап на стадії Startup (необхідна сума інвестування - 500 тис. дол. США);

13. Робототехніка: 1 стартап на стадії Startup (необхідна сума інвестування - 870 тис. дол. США).

Разом з тим, варто зауважити, що значна кількість проаналізованих стартапів знаходиться межі декількох наукових знань (наприклад, сіль-

ське господарство та ІТ сфера). Крім того, перевагою деяких стартапів є участь у бізнес-інкубаторах, акселераторах та інших суб'єктах інноваційної інфраструктури.

Ще однією світовою платформою фінансування стартапів є Startup World Cup³²⁶, яка позиціонує себе як глобальний конкурс та конференцію стартапів, організовану Pegasus Tech Ventures (глобальна венчурна компанія, яка знаходиться у Силіконовій долині та надає підтримку провідним стартап-компаніям світу). Startup World Cup проводиться як на регіональному, так і на всесвітньому (Гран-при) рівнях³²⁷.

Відповідно до умов проведення регіонального конкурсу плата за участь у конкурсі не стягується. Обрання переможців відбувається шляхом підрахування голосів, отриманих стартапом під час голосування соціальних мережах та кількість балів присуджених суддівською комісією. Призом для переможців регіональних конкурсів є безкоштовна участь у заходах всесвітнього фіналу. Головним призом на фінальному всесвітньому етапі є інвестиція в розмірі 1 000 000 доларів США, а також додаткові інвестиції від спонсорів та партнерів.

У 2020 році переможцем регіонального відбору конкурсу в Україні став стартап «Kray» (Kray Technologies Ukraine). Як впливає з інформації, викладеної на офіційному сайті стартапу він знаходиться на Seed-стадії – у 1 кварталі 2019 року була завершена більша частина програми тестування передсерійної версії, відбувається підготовка до масового виробництва та швидкого розширення на ринку, розробка автоматизованого тестування та інфраструктуру IoT, курси операторів на основі VR тощо³²⁸. Крім того, на сайті передбачена можливість придбати інноваційний продукт, що свідчить принаймні про бета-тестування інноваційного продукту. Разом з тим, стартап з 2017 року зареєстрований в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань як товариство з обмеженою відповідальністю (код ЄДРПОУ 41590739), розмір статутного капіталу якого складає 10 505 787,60 грн. Засновником цього стартапу є Компанія «Крей Текнолоджіз Інк» (резидент США). Як впливає із судової практики, ТОВ «Крей Текнолоджіз Україна» має розвинуту систему договірних

³²⁶ Офіційний сайт Startup World Cup. URL: <https://www.startupworldcup.io/>.

³²⁷ Офіційний сайт Pegasus Tech Ventures. URL: <https://www.pegasustechventures.com/about-us>.

³²⁸ Офіційний сайт «Kray Technologies Ukraine». URL: <https://kray.technology/>.

відносин. Наприклад, ця юридична особа, додатково до зареєстрованого місцезнаходження користується за договором суборенди частиною нежитлового приміщення площею 337,50 кв.м.³²⁹.

Вказана інформація свідчить про значний фінансовий потенціал цього стартапу.

Таким чином, можна зробити висновок про існування в Україні ефективних можливостей фінансування стартапів.

Разом з тим, в аспекті наведених вищенаведених ключових галузевих напрямів стартапів доцільно оглядово зупинитися на їх співвідношенні з пріоритетними напрямками розвитку науки та техніки, питання щодо яких досліджували, зокрема С. В. Глібко³³⁰, М. О. Кизим, В. Є. Хаустова та О. І. Решетняк³³¹. Здійснивши аналіз праць вчених та Закону України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки»³³² необхідно зауважити неповну відповідність вказаних напрямів діяльності успішних стартапів із закріпленими у законодавстві пріоритетними напрямками (фундаментальні наукові дослідження; інформаційні та комунікаційні технології; енергетика та енергоефективність; раціональне природокористування; науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань; нові речовини і матеріали). Вказана неузгодженість нормативно-правового регулювання та практичної діяльності стартапів є однією з причин гальмування інноваційного розвитку України та підлягає усуненню в процесі реформування національного законодавства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Щодо сутності та визначення стартапу необхідно зазначити, що в національному законодавстві України достатнім чином не врегульовано та не уніфіковано це питання. Схожа проблема спостерігається і у інших країнах, зокрема і ЄС. У зв'язку з цим, при визначенні та аналізі правової сутності стартапів переважно застосовуються теоретичні розробки визнаних науковців.

³²⁹ Рішення Господарського суду міста Києва від 09.09.2020 у справі № 910/4498/20.URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/91402578>

³³⁰ Глібко С. В. Пріоритети та тенденції розвитку інноваційних відносин в Україні. *Регіональні інноваційні ініціативи: завдання та шляхи вирішення*: зб. наук. пр. за матеріалами II круглого столу (м. Харків, 5 червня 2020 року). Харків: НДІ ПЗІР НапрН України, 2020. С. 21–28.

³³¹ Кизим М. О., Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Проблеми вибору пріоритетних напрямів розвитку науки та техніки в Україні. *Бізнес Інформ*. 2020. №7. С. 50–58.

³³² Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України від 11.07.2001 № 2623-III. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 48, ст.253.

Більшість вчених мають узгоджену думку щодо ключових ознак стартапів: здійснення підприємницької діяльності, високоризиковість та інноваційність.

Наразі виділяють різні стадії (етапи, життєві цикли) розвитку стартапів. Переважна більшість науковців виділяють в якості першої стадії розвитку стартапу виникнення ідеї, а щодо завершальної стадії такої узгодженості немає: деякі вчені вказують на те, що власне стартап перестає існувати при перетворенні його на суб'єкт господарювання, що здійснює прибуткову інноваційну діяльність, інші ж – етап виходу первинних інвесторів зі стартап-компанії та поширення діяльності такої компанії на нові ринки збуту.

На кожному з цих етапів засновники стартапу стикаються із специфічними ризиками, нівелювати та зменшити вплив яких можливо за допомогою реалізації низки правових, економічних та маркетингових засобів. Важливу роль у цьому відіграє залучення інвестицій. Зокрема, в Україні одними з найбільших інвестиційних заходів є Ярмарки Стартапів, які проводиться Startup.Network, та Startup World Cup. Крім того, у нагоді можуть стати наведені у цій роботі онлайн-платформи, що здійснюють інформаційну підтримку стартапів щодо актуальних інвестиційних та грантових пропозицій.

Пропозиції щодо впровадження результатів дослідження. Наведені результати дослідження можуть бути застосовані під час здійснення нормотворчої діяльності щодо інноваційної діяльності, діяльності суб'єктів національної інноваційної системи та суб'єктів інноваційної інфраструктури, у подальшій теоретичній розробці правової термінології та сутності стартапу, правового усунення правових ризиків у діяльності стартапів, а також у науковій, науково-педагогічній та освітній діяльності.

5.3. Особливості стимулювання суб'єктів інноваційної інфраструктури в національному та зарубіжному законодавстві: порівняний аналіз

Актуальність. Швидкий розвиток інформаційних технологій, що зумовив один із найсильніших періодів економічного зростання в історії США, породив зацікавленість науковців в інноваціях та їх процесах.