МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

**Кравченко М.О., Бояринова К.О., Дунська А.Р.,
Ситник Н.І., Гук О.В., Пермінова С.О.**

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Монографія

До 125-річчя заснування КПІ ім. Ігоря Сікорського

Рекомендовано до друку Вченою радою КПІ ім. Ігоря Сікорського

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2023

УДК 330.341.1(02)

Рекомендовано до друку Вченою радою
КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 8 від 11 вересня 2023 року)

Авторський колектив:
М.О. Кравченко, д-р екон. наук, проф. (вступ, підрозд. 4.1, 4.2, висновки); *К.О. Бояринова*, д-р екон. наук, проф. (розділ 2); *А.Р. Дунська*, д-р екон. наук, проф. (розділ 1); *Н.І. Ситник,* канд. біол. наук, доц. (підрозд. 4.2–4.5, 5.4); *О.В. Гук,* канд. екон. наук, доц. (підрозд. 5.1–5.3); *С.О. Пермінова,* канд.пед. наук, доц. (розділ 3); за заг. ред. *М.О. Кравченко*

Рецензенти:
Л.М. Ганущак-Єфіменко, д-р екон. наук, проф.,
Київський національний університет технологій та дизайну
М.М. Дєліні, д-р екон. наук, проф.,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

М.О. Кравченко

Розвиток інноваційного підприємництва в умовах неоіндустріальної економіки: монографія / М.О. Кравченко, К.О. Бояринова, А.Р. Дунська, Н.І. Ситник, О.В. Гук, С.О. Пермінова, за заг. ред. М.О. Кравченко. КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2023. 328 с.

Монографія присвячена дослідженню актуальної науково-практичної проблеми – розвитку інноваційного підприємництва в умовах неоіндустріальної економіки. Розглянуті теоретичні засади функціонування інноваційно орієнтованих підприємств, механізми забезпечення інноваційної діяльності, а також практичні аспекти захисту прав інтелектуальної власності суб'єктів інноваційної діяльності та розвитку сектору стартап підприємництва.

Видання буде корисним науковцям, фахівцям, аспірантам та студентам вищих навчальних закладів, які цікавляться проблемами інноваційного розвитку підприємств в умовах неоіндустріалізації.

УДК 330.341.1(02)

© М.О. Кравченко, К.О. Бояринова, А.Р. Дунська,
Н.І. Ситник, О.В. Гук О.В, С.О. Пермінова, 2023
© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023

ЗМІСТ

Вступ ……. 5

Розділ 1. **Інноваційний механізм розвитку підприємництва: підходи до формування та імплементації у контексті неоіндустріальних трансформацій**…….. 16

1.1. Методологія формування інноваційного механізму розвитку підприємства …… 16

1.2 Науковий підхід до забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства в умовах неоіндустріальної економіки……... 44

1.3 Типологія інструментів функціонування інноваційного механізму розвитку підприємств …….. 70

Розділ 2 **Інноваційно орієнтовані підприємства в умовах викликів неоіндустріальної економіки** ……... 100

2.1 Концептуалізація засад функціонування інноваційно орієнтованих підприємств під впливом неоіндустріальних перетворень ……..... 100

2.2 Механізми функціонування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в умовах неоіндустріальної економіки…… 114

2.3 Інноватизація та інтелектуалізація підприємства машинобудування в процесі колаборативних економічних відносин… 129

Розділ 3 **Управління інтелектуальною власністю інноваційного підприємства в умовах неоіндустріалізації** ……..…… 145

3.1 Інтелектуальний капітал підприємства як фактор формування базових платформ неоіндустріального розвитку економіки……... 145

3.2 Патентна стратегія суб'єкта підприємницької діяльності в контексті подовження інноваційної монополії на ринку ……. 153
3.3 Особливості внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства…….. 160
3.4 Проблемні аспекти в оподаткуванні інтелектуальної власності підприємства..…….. 167
3.5 Комерціалізація інтелектуальної власності як дієвий механізм сприяння розвитку підприємництва в умовах неоіндустріальних трансформацій ……. 175
Розділ 4 **Екосистема стартап проєктів як фактор розвитку інноваційного підприємництва в добу неоіндустріальної економіки**…….. 182
4.1 Концептуальні засади стартап підприємництва в умовах становлення неоіндустріальної економіки……. 182
4.2 Екосистема стартап проєктів: сутність, структура та функції……... 191
4.3 Розвиток екосистеми стартапів в умовах глобальних викликів для вітчизняної неоіндустріалізації ……..…….. 202
4.4 Держава як суб’єкт розвитку екосистеми стартап підприємництва……. 216
4.5 Інфраструктурне забезпечення стартап підприємництва…… 230
Розділ 5 **Інвестування стартап підприємництва в умовах неоіндустріальної економіки** ……..…….... 241
5.1 Рейтингування стартап-проєктів в Україні та закордоном …….. 241
5.2 Тренди розвитку та тенденції інвестування стартапів……... 254
5.3 Венчурна діяльність як альтернативне джерело фінансування стартапів…… 270
5.4Краудфандингове інвестування стартап підприємництва ……. 280
Висновки ……...……. 290
Література ……..…… 304

ВСТУП

Перехід до неоіндустріальної моделі є одним із визначальних трендів розвитку світової економіки XXI століття. Неоіндустріалізація передбачає структурну трансформацію виробничо-відтворювальної бази промислових галузей завдяки підвищенню їх технологічного рівня на основі широкого впровадження технологій третьої і четвертої промислових революцій. Така трансформація вимагає відповідних змін як у способах виробництва, так і в продуктивних силах суспільства.

Основою неоіндустріалізації є інноваційна, новаторська підприємницька діяльність, що має на меті одержання прибутку шляхом створення і активного поширення інновацій в усіх сферах господарювання. На відміну від традиційної моделі ведення бізнесу, інноваційне підприємництво ґрунтується на пошуку та активній імплементації нових ідей щодо задоволення потреб споживачів та нетривіальних рішень до розвитку підприємства. В широкому сенсі інноваційне підприємництво виступає процесом створення та використання в комерційних цілях техніко-технологічних нововведень.

Інноваційна модель підприємництва відповідає об’єктивним вимогам сучасної економіки та довела свою ефективність у практиці господарювання економічно розвинених країн. Найбільшу економічну стійкість та високі темпи зростання демонструють ті країни, які зробили ставку на розвиток промислових підприємств, що впроваджують наукоємне високотехнологічне матеріальне виробництво. Активізація процесів реіндустріалізації на основі імплементації технологічних, продуктових, інформаційно-комунікаційних та організаційно-управлінських інновацій у матеріальне виробництво призвела до формування нового, неоіндустріального, типу економіки. Країни, які досягли

найбільших успіхів на шляху неоіндустріалізації, зокрема США, Німеччина, Японія, Швеція, Фінляндія, Ізраїль, Сінгапур, Китай, на сьогодні відіграють лідируючу роль у міжнародному економічному просторі.

В Україні, в умовах економічної нестабільності і хронічної нестачі інвестиційних ресурсів, коли інноваційна активність більшості вітчизняних підприємств знаходиться на низькому рівні і не відповідає нагальним потребам розвитку промисловості, роль інноваційного підприємництва суттєво зростає. Як показує світовий досвід, інноваційне підприємництво є вагомим фактором неоіндустріальних трансформацій, забезпечуючи найбільш швидкий спосіб техніко-технологічного оновлення та модернізації структури промисловості України, зростання на цій основі продуктивності праці та міжнародної конкурентоспроможності. З урахуванням цього, дослідження теоретико-методологічних аспектів функціонування інноваційних підприємницьких структур та обґрунтування практичних інструментів, процедур і засобів підвищення їх ефективності в умовах становлення неоіндустріальної економіки набуває особливої актуальності.

У монографії розглядаються сучасні форми інноваційного підприємництва, які, завдяки унікальному поєднанню людського, інформаційно-знаннєвого та організаційного капіталу, стають осередками створення конкурентних технологічних та продуктових інновацій, що змінюють традиційні сфери виробництва, завойовують прихильність споживачів у глобальному масштабі і виступають драйверами неоіндустріальних перетворень.

У монографії представлені основні результати наукових досліджень, які виконувалися колективом авторів в межах комплексної науково-дослідної роботи на тему: «Управління розвитком інноваційного підприємництва в умовах неоіндустріальної економіки» (реєстраційний номер 0118U100598).

Об’єктом дослідження виступали особливості функціонування окремих форм вітчизняного інноваційного підприємництва, зокрема інноваційно орієнтованих виробничих підприємств, суб’єктів інноваційної діяльності, та

стартап проєктів. Предметом дослідження – теоретико-методологічні та прикладні аспекти розвитку визначених форм інноваційного підприємництва в контексті становлення неоіндустріальної економіки.

Монографія спрямована на вирішення таких завдань:

- розробити методологію формування інноваційного механізму розвитку підприємства та визначити пріоритетні процеси, що забезпечують його ефективне функціонування в умовах неоіндустріальної економіки;
- виявити особливості функціонування інноваційно орієнтованих підприємств, у томі числі підприємств машинобудування, спрямованих на реалізацію неоіндустріальних перетворень;
- проаналізувати фактори інноватизації та інтелектуалізації підприємств в процесі колаборативних економічних відносин;
- проаналізувати особливості управління інтелектуальною власністю інноваційного підприємства в умовах неоіндустріалізації, зокрема стосовно її захисту, внесення майнових прав до статутного капіталу, формування патентних стратегій та оподаткування інтелектуальної власності суб'єктів підприємницької діяльності;
- визначити концептуальні засади формування та розвитку екосистеми стартап підприємництва в контексті становлення неоіндустріальної економіки;
- проаналізувати стан розвитку, інструменти державної підтримки та інфраструктурного забезпечення вітчизняної екосистеми стартапів в умовах глобальних викликів для неоіндустріальної економіки України;
- виявити сучасні тренди інвестування, можливості венчурного та краудфандингового інвестування вітчизняного стартап підприємництва в умовах становлення неоіндустріальної економіки.

У **першому розділі** монографії представлено розроблену методологію формування інноваційного механізму розвитку підприємства, яка ґрунтується на сучасних трендах неоіндустріальної економіки. Сформульоване визначення, принципи та положення формування інноваційного механізму

розвитку підприємств, окреслені імперативи, що формують підґрунтя для формування інноваційного механізму, представлена концептуальна схема формування інноваційного механізму, особливістю якої є трикомпонентна побудова структури механізму та виокремлення пріоритетних процесів, що забезпечують ефективне функціонування інноваційного механізму.

Дослідження питань забезпечення функціонування інноваційного механізму в умовах неоіндустріальної економіки надало можливість авторам запропонувати системний науковий підхід, який передбачає виокремлення системи важелів та методів, дія і застосування яких формує системну цілісність інноваційного механізму та спрямовує його на досягнення цілей розвитку підприємства, оновлення підприємства та посилення його інноваційності. Розглянуто сучасний досвід закордонних країн щодо використання різноманітних засобів для стимулювання інноваційної діяльності і на цій основі запропонована система економічних, організаційних та соціальних важелів впливу на функціонування інноваційного механізму.

Окрема увага приділена імплементації інноваційного механізму у практику діяльності підприємств у контексті неоіндустріальних трансформацій. Зокрема розкрита сукупність інструментів, які доцільно використовувати для ефективного втілення інноваційного механізму, з використанням ієрархічного та структурно-логічного підходів, що надали можливість виокремити інструментарій стратегічного, програмного та проєктного рівнів.

Другий розділ монографії присвячений дослідженню особливостей функціонування інноваційно орієнтованих підприємств. Такі підприємства є драйверами розвитку вітчизняної економіки в контексті техніко-технологічного оновлення, стабільності процесів виробничо-економічної діяльності, забезпечення процесів ефективної неоіндустріалізації. В теоретичному плані важливим доробком стало обґрунтування класифікації інноваційно активних підприємств за різними класифікаційними ознаками,

визначення характерних рис і умов функціонування інноваційно орієнтованого підприємства під впливом неоіндустріальних перетворень.

Сформовано теоретичні засади функціонування інноваційно орієнтованого підприємства з позицій оперативно-тактичного розвитку. В цьому контексті функціонування виступає сукупністю оперативно-тактичних дій, спрямованих на досягнення цільових орієнтирів розвитку, що реалізується у виконанні економічних функцій забезпечення, відтворення, розширеного відтворення та інноваційного відтворення, що забезпечує розвиток підприємству в умовах неоіндустріалізації. Аргументовано, що в процесі функціонування слід здійснювати оперування розвитком, яке полягає в систематичних оперативних і тактичних економічних діях координування розвитку, а також дотримуватись режиму розвитку.

У розділі обґрунтовується механізм функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування, що забезпечує його дієвість у формуванні неоіндустріальної економіки, ґрунтується на оперуванні розвитком в процесі економічної діяльності і спрямований на саморозвиток та трансформування результатів економічної взаємодії із стейкхолдерами, контрагентами, партнерами в економічні ресурси та здатності до розвитку. За кожним функціональним середовищем компонент екосистеми підприємства в процесі виконання економічних функцій визначено конкретні економічні дії. Значна увага приділена дослідженню інструментів інноватизації та інтелектуалізації підприємства, що мають застосовуватись до ключових факторів виробництва (технологія, персонал, машини та обладнання, ресурси, комплектуючі та продукція) в процесі колаборативних економічних відносин.

Представлено механізм та дорожню карту процесу інтегрування підприємств машинобудування у середовище індустріального парку, яка охоплює комплекс дій щодо забезпечення економічної функціональності підприємства в неоіндустріальній економіці на основі реалізації проектної функції, функції забезпечення, функції структурного розвитку на попередній, партнерській та резидентській фазах інтеграції. Сформовано механізм

управління міжнародним техніко-технологічним партнерством інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування, який функціонує на поєднанні комплексу організаційних заходів та економічних важелів і забезпечує інтегрування зарубіжного партнера у функціонування підприємства.

Запорукою розвитку інноваційного підприємництва в умовах неоіндустріальної економіки є висока фахова компетентність та інтелектуальний капітал, тому **третій розділ** монографії присвячений актуальним питанням управління інтелектуальною власністю як складової інноваційної діяльності та основи формування інтелектуального капіталу, що забезпечує конкурентні переваги й економічне зростання суб'єктам підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання та є базовою платформою неоіндустріальних змін. Увагу приділено аналізу структурних компонентів інтелектуального капіталу, які впливають на вартість підприємства та визначають його інноваційну політику у відповідності з національною концепцією неоіндустріалізації. Проаналізовано методику оцінки інтелектуального капіталу, яка дозволяє вимірювати цінність організації для здійснення адекватних інвестицій в розвиток, а також формувати довгострокову стратегію забезпечення безперервного зростання вартості і конкурентоспроможності підприємства.

Досліджено політику підприємства щодо патентування інноваційних розробок, яка спрямована на успішну побудову бізнесу за рахунок досягнення максимального комерційного ефекту від інноваційної діяльності. Проаналізовані види патентів як інструменти управління потоками доходів від комерціалізації інновацій, що виступають засобами утримання монопольних позицій на ринку. Здійснено аналіз основних патентних стратегій, які окреслюють план дій, критерії прийняття рішень та визначають правову охорону результатів інноваційної діяльності. Виокремлено першочергові завдання виробників у контексті неоіндустріальних трансформацій щодо реалізації патентної стратегії, які спрямовані на збільшення їх ринкової

капіталізації, підвищення рівня ділової репутації, інвестиційної привабливості та закріплення стійких позиції на ринку.

Визначені переваги формування статутного капіталу за рахунок немайнових активів, а також виявлені основні положення стосовно оцінювання об’єктів інтелектуальної власності та описана процедура внесення майнових прав до статутного капіталу акціонерного товариства. Розглянуто об’єкти інтелектуальної власності на підприємстві з позицій бухгалтерського і податкового обліку та окреслено основні проблеми в оподаткуванні нематеріальних активів. Приділено увагу механізмам комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій для розвитку більш тісних зв’язків з міжнародними ринками, а також аналізу національних і міжнародних правових актів, що пов’язані з передачею інноваційної продукції.

У четвертому розділі монографії висвітлюються проблеми формування вітчизняної екосистеми стартапів як компоненти інноваційної екосистеми і фактора розвитку вітчизняної неоіндустріальної економіки.

Стартап проєкти є новою формою інноваційного підприємництва, які відіграють важливу роль у процесах становлення неоіндустріальної економіки. Згенеровані стартапами інноваційні ідеї, перетворюючись в технологічні та продуктові інновації, здатні змінювати галузі виробництва і ринки споживання в міжнародному масштабі.

Спираючись на системний підхід, у розділі розглянуті особливості функціонування структурних компонентів вітчизняної екосистеми стартапів: стартап проєктів як системостворюючого суб’єкта, а також ключових суб’єктів життєзабезпечення екосистеми (держава, інвестиційні та інфраструктурні компанії, академічні інституції тощо). Проаналізовані особливості сучасного стану екосистеми стартап підприємництва України в умовах глобальних викликів для вітчизняної неоіндустріалізації, породжених воєнною агресією РФ.

Значна увага приділена аналізу досвіду державної підтримки стартапів у країнах Центральної та Східної Європи. Визначені перспективні напрями діяльності держави для розвитку екосистеми стартапів, досліджені інструменти стимулювання стартап підприємництва, які можуть бути впроваджені в Україні.

Подальше дослідження стартап підприємництва було здійснене у **п'ятому розділі**, який зосереджений на актуальних аспектах інвестиційного забезпечення вітчизняних стартап проєктів та їх розвитку в умовах неоіндустріального суспільства. У розділі розглядається рейтингування стартап проєктів в Україні та закордоном, визначені загальні тренди розвитку світової екосистеми стартапів, проаналізовано тенденції розвитку стартапів та інновацій і здійснено порівняння інтересу до стартапів та інвестицій. Проаналізована динаміка розвитку сектору інвестиційних компаній, інноваційного підприємництва та динаміка обсягів венчурного фінансування в Україні порівняно з іншими країнами світу. Розглянуто понятійно-категоріальний апарат венчурної діяльності, розкриваються особливості венчурної діяльності та краудфандингу як альтернативних джерел інвестування стартапів в добу неоіндустріальної економіки.

Теоретичне підґрунтя дослідження становили науково-методологічні концепції та теорії інноваційного менеджменту, фахові публікації вітчизняних та зарубіжних науковців в галузі інноватики, інноваційного розвитку, юридично-правового, інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності. Інформаційною базою дослідження слугували державні законодавчі та нормативно-правові документи, дані міжнародних рейтингових агенцій, матеріали інформаційно-аналітичних агенцій, науково-практичних конференцій, круглих столів, офіційних вебсайтів компаній тощо.

Дослідження ґрунтувалося на загально-філософських та загально-методологічних принципах наукового дослідження в соціально-економічних науках. Серед загально-методологічних принципів даної роботи відзначимо: науковість, об'єктивність, системність, всебічність, комплексність,

цілеспрямованість, конкретно-історичний підхід, поєднання теорії та практики.

Дослідження інноваційного підприємництва, враховуючи його складну природу, різноманітність форм прояву, механізмів реалізації і динаміки розвитку в мінливих умовах бізнес-середовища, вимагало застосування широкого спектру інструментів, прийомів і методів наукового пізнання.

В процесі виконання роботи були використані такі методи теоретичного та теоретико-емпіричного рівнів пізнання:

– метод логічних узагальнень, наукової абстракції – для дослідження сутності категорій «інноваційно орієнтоване підприємство», «інноваційний розвиток», «інтелектуальний капітал», «екосистема стартапів», «венчурне інвестування», «венчурний капітал», «краудфандинг»;

– структурно-функціональний метод і метод структурно-логічного аналізу – для обґрунтування класифікації інноваційно орієнтованих підприємств; системно-структурної декомпозиції процесу забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства; встановлення взаємозв'язку між ефективністю використання наявних нематеріальних активів з економічними вигодами підприємства; визначення структурних компонентів екосистеми стартапів та функцій її суб'єктів, структури венчурного та краудфандингового інвестування; класифікації компаній з управління активами та інститутів спільного інвестування за кількістю та активами в управлінні;

– метод критичного аналізу – для встановлення проблемних питань теорії інноваційного розвитку; особливостей функціонування інноваційно орієнтованих підприємств, факторів інноватизації та інтелектуалізації підприємств, актуальних аспектів в оподаткуванні та захисту інтелектуальної власності суб'єктів інноваційної діяльності; особливостей сучасного стану розвитку вітчизняного стартап підприємництва, венчурного та краудфандингового інвестування; інструментів державної підтримки та інфраструктурного забезпечення стартап підприємництва;

– системно-функціональний підхід, метод синтезу та евристичний метод – для обґрунтування доцільності введення нової наукової категорії «інноваційний механізм розвитку», концептуальної схеми функціонування інноваційного механізму розвитку підприємств та розробки методології його формування; для розроблення механізму функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування;

– конкретно-історичний метод – для визначення тенденцій та закономірностей інноваційного розвитку підприємств на різних рівнях економічних систем, тенденцій розвитку підприємництва у світовому просторі за рахунок підвищення інтелектуального потенціалу; особливостей процесів міжнародного трансферу інновацій, особливостей моделей формування світових екосистем стартапів та краудфандингу;

– компаративний метод – для порівняння вітчизняної стартап екосистеми з іншими екосистемами країн світу за рейтингами Startup Blink, Startup Genome, Світовим рейтингом успішних стартапів, показниками інвестування та інтересу до стартапів, інновацій та інвестицій; дослідження тенденцій інвестування стартапів на різних стадіях; динаміку вартості чистих активів відкритих фондів та Інститутів спільного інвестування;

– причинно-наслідковий метод – для обґрунтування комплексу прикладних заходів забезпечення ефективного функціонування інноваційного механізму розвитку підприємств; визначення політики підприємств щодо створення ефективної патентної стратегії, запропонувати комплекс заходів щодо розвитку екосистеми стартапів, зокрема стосовно державного стимулювання та інфраструктурного забезпечення.

У дослідженні розроблена концепція та методологія формування інноваційного механізму розвитку підприємств, яка ґрунтується на сучасних трендах неоіндустріальної економіки, поглиблені теоретичні уявлення щодо особливостей та механізму функціонування інноваційно орієнтованих підприємств, обґрунтована концепція розвитку екосистеми стартап проєктів як складової інноваційної екосистеми.

Значна увага приділена прикладним аспектам забезпечення інноваційного підприємництва в умовах становлення неоіндустріальної економіки, зокрема оцінці поточного рівня інноваційного потенціалу промислових підприємств, питанням захисту прав інтелектуальної власності суб’єктів інноваційної діяльності, забезпечення державної підтримки, венчурного та краудфандингового інвестування стартап підприємництва.

РОЗДІЛ 1 ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ У КОНТЕКСТІ НЕОІНДУСТРІАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

1.1 Методологія формування інноваційного механізму розвитку підприємства

Ключові трансформації, властиві неоіндустріальному етапу розвитку економіки, обумовлюють необхідність формування нових перспективних управлінських механізмів і інструментів, спрямованих на подолання кризових явищ, спричинених недосконалістю структури економічної системи країни, здатних забезпечити активне провадження інноваційних перетворень на всіх ієрархічних рівнях, починаючи від загальнодержавного і закінчуючи рівнем окремого підприємства, орієнтованих на стимулювання і розвиток інноваційного підприємництва.

Ситуація в економіці ускладнюється також кризовим станом в інноваційній сфері в Україні. «Готовність» національної економіки та суспільства до інноваційного розвитку складається з комплексу чинників, які лежать в науково-технічній, виробничій, фінансовій, кадровій, природно-ресурсній, соціальній, політико-регуляторній сферах. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної політики ускладнюють перехід до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу побудовано за принципами частих змін цілей та завдань, без урахування загальновідомих факторів функціонування і розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектора економіки тощо.

У даному контексті слід, втім, зауважити, що навіть найдосконаліші засоби державної підтримки інноваційної діяльності виявлятимуть свою неефективність в разі збереження в країні макроекономічного середовища, несприятливого для розвитку та поширення інновацій. Фундаментальні причини низької ефективності державної політики в інноваційній сфері слід шукати в особливостях економічної ситуації, яка складається в Україні. Невиконання нормативних актів щодо активізації науково-технічної та інноваційної діяльності свідчить про наявність певних об'єктивних системних перешкод, без подолання, чи, принаймні, врахування яких забезпечити ефективність інноваційної політики досить складно. Зазначені перешкоди порушують цілісність інноваційного процесу з наступним уповільненням розвитку та занепадом його складових.

Інноваційний розвиток як економічне явище доцільно розглядати як системний процес забезпечення зміни економічної системи на основі використання інновацій для досягнення економічного, ресурсного, технічного та соціального ефектів. Базовою категорію, яка формує розуміння характеру інноваційного розвитку, є інновація, трактування якої викладено у багатьох наукових працях. Проведені нами наукові дослідження, що викладені у роботах [1; 2; 3], розкривають зміст різних підходів до змістовного наповнення інновації як економічної категорії. До найбільш суттєвих висновків варто віднести наступні.

По-перше, вчені, у більшості це стосується зарубіжних (В. Хартман, Е. Менсфілд, Б. Твісс, Й. Шумпетер тощо [4; 5; 6]), визначають інновацію залежно від предмету свого дослідження. По-друге, інновація, як правило, носить системний характер і потребує взаємодії різних елементів тих чи інших комплексних процесів. Так, зміна у технології приводить до появи нового продукту, впровадження нового продукту потребує зміни у організації виробництва, маркетингу, системах, процесах і т. д. По-третє, одним із аспектів комплексного визначення інновації є її комерціалізація та наявність новизни, тобто запровадження якісно нових змін, які створюють нову цінність

з метою отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту. Комерційний аспект визначає інновацію як економічну доцільність, усвідомлену через потреби ринку.

Так, зокрема П. Дойль у своїй роботі [7, с. 261] визначає інновацію як створення і представлення товарів або послуг, які пропонують споживачам вигоди, що сприймаються покупцями як нові або більш досконалі. Він проводить межу між винаходом та інновацією наступним чином: винахід він визначає як новий продукт, а інновацію як нову вигоду. На його думку новий товар стає успішною інновацією у тому випадку, якщо він відповідає наступним чотирьом критеріям:

– важливість: новий продукт або послуга мають надати такі вигоди, які сприймаються споживачами як суттєві;
– унікальність: вигоди нового товару мають сприйматися як унікальні;
– стійкість: мається на увазі складність відтворення конкурентами (іноді за рахунок патентів і торгівельних марок);
– ліквідність: компанія повинна мати можливість реалізовувати створений товар, а для цього він має бути надійним та ефективним, має реалізовуватись за ціною, яку можуть собі дозволити сплатити споживачі, для доставки та підтримки продукту компанія має розробити ефективну систему розподілу.

Схематично процес створення інновації за П. Дойлем можна представити таким чином (рис. 1.1):

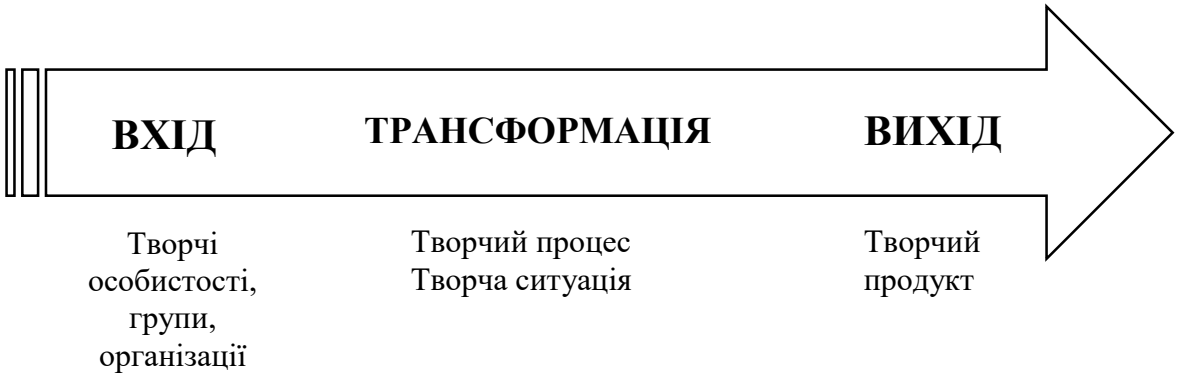


Рисунок 1.1 – Системний погляд на інновації за П. Дойлем

Джерело: [7, с. 405]

На основі опрацювання наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників та власних досліджень, вважаємо за доцільне визначити інновацію як зміну, яка переводить систему на якісно новий рівень. В основі цього визначення інновація розглядається як зміна, але не будь-яка, а тільки та, що сприяє розвиткові системи, покращує її властивості.

Під системою розглядається підприємство, організація, фірма, підрозділ, технологія, продукт тощо, тобто всі об'єкти у відношенні яких можуть здійснюватися зміни і для яких властиві системні характеристики. Термін «система» використовувався ще у трудах Аристотеля. За його визначенням система характеризується єдністю своїх частин. Єдність системи міститься у її функціональних властивостях, які можна адекватно визначити лише у співставленні з цілим.

Результати аналізу сучасного рівня інноваційного розвитку надали можливість виявити основні властивості інновації для ефективного використання в умовах неоіндустріальної економіки. Головна з них полягає у переході до цілісних технологічних комплексних систем, які охоплюють виробничий процес від першої до останньої операції і передбачають оснащення прогресивними засобами як основних, так і допоміжних обслуговуючих робіт. При цьому ці системи мають містити, як правило, малостадійні процеси, досягати маловідходності, або бути безвідходними, раціонально автоматизованими, використовувати мікроелектроніку та мати динамічну гнучкість. Для їх успішного впровадження потрібне регулювання взаємодії організацій та підприємств за етапами «наука-техніка-виробництво-споживання» з урахуванням узгодженості економічних інтересів.

Оскільки інноваційна діяльність здійснюється у системі виробництва, НДДКР, маркетингу та інших структур, її здійснення обумовлене цілями цих структур, наявною матеріально-технічною базою, кадровим, фінансовим, інформаційним забезпеченням тощо. Особливості функціонування зазначених структур визначаються стадією інноваційного процесу.

Відповідно до цього інноваційна діяльність – це комплексний процес, що охоплює структури виробничого та невиробничого характеру, який забезпечує постійний розвиток виробництва (підприємства) на основі розвитку науки і техніки та суспільства у цілому.

Оскільки інноваційна діяльність здійснюється у системі науково-дослідних, проєктно-конструкторських, виробничих, маркетингових та інших структур, їх цілі, наявна матеріально-технічна база, кадрове, фінансове, інформаційне забезпечення обумовлюють особливості її здійснення. Окрім того, специфіка функціонування зазначених структур визначається змістом конкретного етапу інноваційного процесу. Тому інноваційна діяльність включає, як сукупність процесів виробничого та невиробничого характеру, які забезпечують постійне удосконалення виробництва на основі розвитку науки і техніки, так і сукупність дій, які забезпечують рівень використання інноваційного потенціалу підприємства, необхідного і достатнього у конкретний період часу для створення, комерціалізації і експлуатації нових продуктів (послуг).

Важливим напрямом дослідження гносеологічного підґрунтя інноваційної діяльності є визначення та поетапна характеристика інноваційного процесу.

Найбільш повно інноваційний процес розкривається етапами його функціонування, що передбачають «як зародження та обґрунтування ідеї нового метода задоволення суспільних потреб, так і створення, розповсюдження, використання на практиці конкретного продукту, технології, послуги» [8].

На відміну від науково-технічного прогресу інноваційний процес не закінчується так званим впровадженням – першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проєктної потужності нової технології. Інноваційний процес не переривається і після впровадження, оскільки у міру розповсюдження новинка вдосконалюється, стає більш ефективною [9].

Для ефективної реалізації кожного етапу інноваційного процесу на підприємстві має бути розроблена модель управління інноваційним процесом, спрямована на активізацію генерування інноваційних ідей, їх втілення у практику діяльності підприємства та використання інноваційних результатів з метою підвищення прибутковості діяльності підприємства.

У результаті дослідження інноваційного підприємництва у другій половині ХХ ст. західні економісти дійшли висновку, що стан НДДКР представляє собою одну із основних передумов і етапів у інноваційних процесах. У цьому контексті шумпетерівська «тріада» (винахід – інновація – дифузія) була перетворена у новий «інноваційний ланцюг прогресу» (НДДКР – винахід – інновація – економічне зростання та розвиток). Цим у інноваційний процес як найважливіша складова був включений новий фактор, що не був передбачений у аналітичні схемі Й. Шумпетера, а саме знання, які слугують фундаментом інновації [10, с. 41].

Аналіз моделей, що застосовуються у вітчизняних дослідженнях, надає можливість зробити висновок, що у них недостатньо враховані фактори та види потреб, що обумовлюють виникнення інноваційних імпульсів, а також зворотні зв’язки між етапами інноваційного процесу.

У наведеній на рис. 1.2 моделі нами зроблена спроба усунути зазначені недоліки за рахунок урахування взаємного впливу та взаємозв’язків між потребами наукової, виробничої, соціальної сфер, людини та основних факторів, що становлять підґрунтя та ресурси інноваційного процесу: знання, інвестиції, матеріальні ресурси, ринкова інфраструктура.

Слід відзначити, що інноваційний процес як комплексне явище має низку відмітних особливостей і характерних властивостей, а саме [11]:

- системність та узгодженість усіх учасників;
- циклічність;
- наявність часового, просторового, вартісного розриву між витратами та результатом;
- ймовірнісний характер;

– економічна та соціальна значимість.

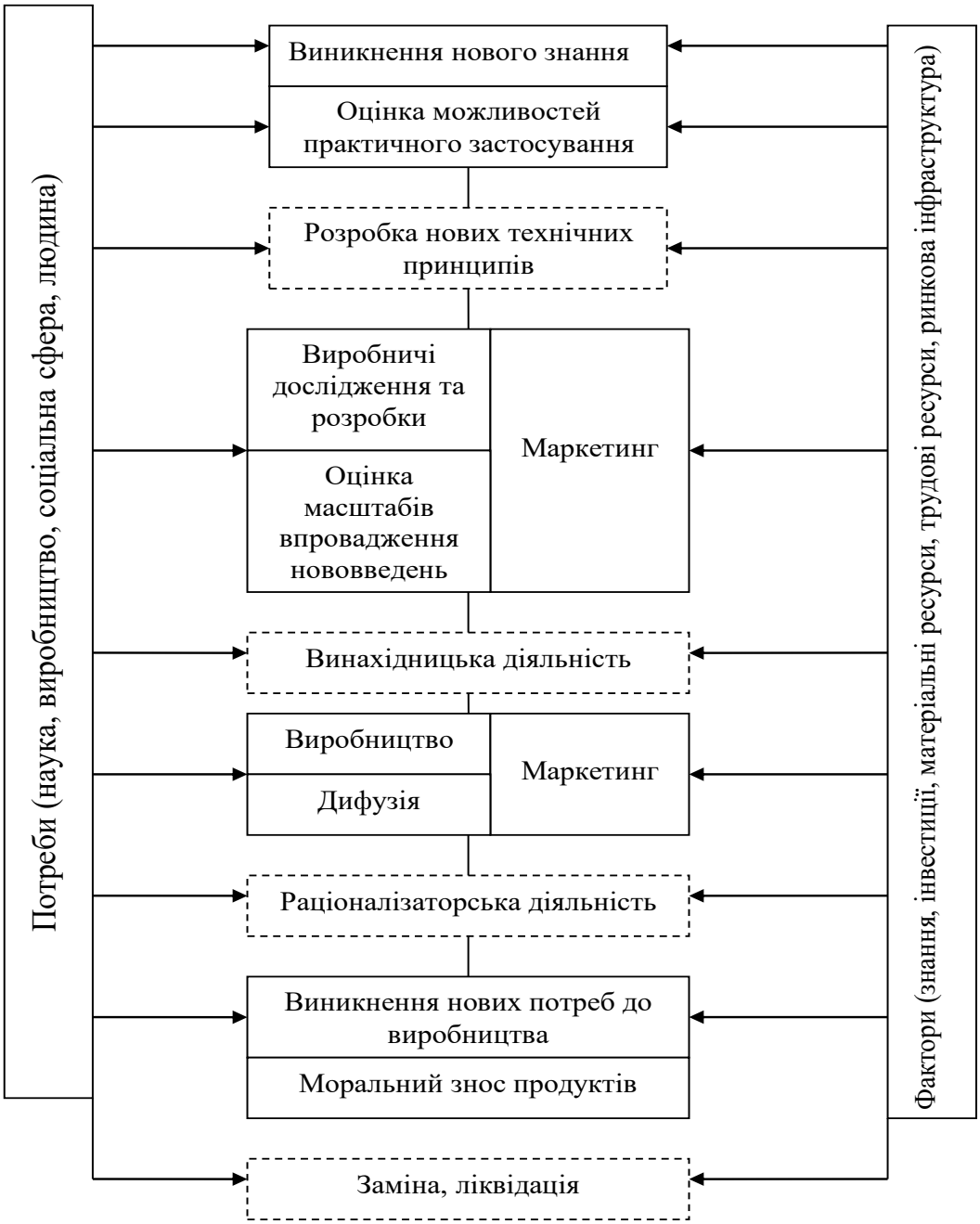


Рисунок 1.2 – Узагальнена модель інноваційного процесу на промислових підприємствах

Джерело: розроблено авторами

Однією із основних особливостей інноваційного процесу є його циклічність, суть якої полягає у тому, що будь-яке нове знання проходить повний цикл до моменту морального старіння продуктів і процесів, які його втілили у розрізі окремих стадій і етапів. Поняття «інноваційний цикл»

передбачає наявність зворотного зв’язку між споживачем нового товару і науковою сферою. Інноваційні цикли можуть бути різної тривалості залежно від того, до якої стадії наукового пошуку звертається споживач з метою вдосконалення способу задоволення своєї потреби.

Поетапна характеристика життєвого циклу інновації є важливою з точки зору стратегічного планування та визначення моменту впровадження нових розробок для забезпечення провідного конкурентного положення на ринку.

В основі розробки продуктової інновації лежить доцільність проведення відповідних НДДКР. Витрати та терміни їх виконання залежать від рівня новизни інновацій, що розробляються. У процесі виконання НДДКР формуються показники наукомісткості продуктової інновації, параметри її якості та ін.

На думку авторів дослідження [12] на сучасному етапі розвитку, що відзначається трансформаційними змінами неоіндустріального характеру, ключового значення набувають фундаментальні науки, оскільки:

1) темпи появи нових винаходів сприяють збільшенню швидкості морального зносу наявної технології, що досягається більш глибоким проникненням у природу процесів;
2) нові технології пов’язані між собою і взаємозбагачуються на основі фундаментальних розробок;
3) в умовах інноваційної економіки існує можливість альтернативних шляхів розвитку однієї і тієї ж ідеї у різних галузях з різним результатом з точки зору ефективності.

Для адекватного формування механізмів розвитку підприємства варто враховувати форми здійснення інноваційного процесу на досліджуваному підприємстві.

Забезпечення розвитку промислових підприємств на основі системної взаємодії усіх елементів інноваційного процесу потребує чіткого визначення сутності інноваційного механізму розвитку, який в умовах ключових зовнішніх впливів та особливостей неоіндустріальної економіки надасть

можливість знайти інноваційні підходи та засоби розвитку промислових підприємств.

Сфера визначення та дослідження інноваційного механізму розвитку промислових підприємств на сьогодні залишається майже не вивченою. У науковому середовищі немає жодної роботи, у якій використовується категорія «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств». Криза економічної теорії, розриви, які присутні між теоретичними напрацюваннями та практичним використанням потребують вирішення через запровадження і обґрунтування нової наукової категорії.

До перших фундаментальних робіт, присвячених дослідженню механізмів управління інноваційним розвитком слід віднести роботи П. Шеко, який використовує категорію «інноваційний господарський механізм», в основу якого покладена системна взаємодія факторів, що сприяють створенню інновацій з метою стійкого економічного зростання та роботи В. А. Колоколова, який у своїх роботах практично не розмежовує поняття «інноваційний механізм розвитку» та «механізм інноваційного розвитку» та визначає його як організаційно-економічну форму здійснення інноваційної діяльності. Однак, на нашу думку це дещо різні поняття [13].

Для методологічного обґрунтування категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств» пропонуємо дослідити змістовно-логічний взаємозв’язок трьох ключових складових, які формують зазначену категорію: 1) інновація; 2) механізм; 3) розвиток.

Ґрунтовне дослідження сутності окреслених складових, що викладені у роботах [13, 14], надають можливість сформулювати мету запровадження інноваційного механізму як забезпечення цілеспрямованого, системного, динамічного і адаптивного розвитку підприємства за рахунок реалізації кращої альтернативи впровадження різних типів інновацій (управлінських, продуктових, технологічних, маркетингових) для досягнення економічного ефекту виробничо-комерційної діяльності підприємства в умовах обмежених ресурсів.

Основними функціями інноваційного механізму розвитку підприємства є такі:

1) оцінювання поточних процесів у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства;
2) дослідження об’єктивних взаємозв’язків між параметрами внутрішнього та зовнішнього середовищ;
3) визначення необхідних ресурсів для забезпечення розвитку;
4) формулювання альтернативних варіантів розвитку підприємства і вибір найбільш оптимального варіанту;
5) забезпечення реалізації обраного варіанту розвитку та контролювання зміни параметрів внутрішнього середовища підприємства.

В основу формування концепції інноваційного механізму розвитку підприємства покладено визначення розриву між перспективними цілями підприємства, які воно прагне досягти у майбутньому, і поточним станом підприємства, який доцільно оцінювати за показниками інноваційного потенціалу підприємства.

Важливим моментом у формуванні концепції інноваційного механізму є визначення причин такого розриву і розуміння того, виникли зазначені проблеми у розвитку підприємства за рахунок внутрішніх чинників (використання застарілих підходів до управління, застарілих технологічних принципів тощо), або за рахунок суттєвих змін у зовнішньому середовищі (поява нових продуктів-замінників, запровадження нових ефективних і ощадливих технологій конкурентами, розширення меж ринків за рахунок інтеграційних процесів тощо).

Вищевказане обумовлює необхідність ретельного дослідження як зовнішнього середовища підприємства на різних рівнях, так і внутрішнього середовища.

Для управління інноваційними процесами у економічних системах світова практика пропонує широкий спектр механізмів економічної, науково-технічної та промислової політики. На думку В. А. Барінова, підприємству, що

прагне зберегти себе в умовах нестабільності та агресивності зовнішнього середовища, у першу чергу, потрібно піклуватися про збереження свого призначення, тобто системної функції, оскільки від цього залежить внутрішній порядок організації та творча складова процесів. Постійно підлаштовуючись під зміни у власному зовнішньому середовищі, підприємство намагається підтримати природньо-доцільний порядок. Активно впливаючи на зовнішнє середовище, підприємство прагне до збереження штучно-доцільного порядку [3].

Отже, у процесі створення інноваційного механізму розвитку підприємства потрібно формувати властивість адаптивності до умов неоіндустріалізації та пов’язані з нею загальносистемні властивості: цілеспрямованість, відкритість, самоорганізація, цілісність, сумісність, надійність, стійкість та гнучкість.

Формування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку має ґрунтуватися на комплексному вивченні основних аспектів функціонування підприємства з виділенням системних основ, що забезпечують ефективне управління інноваціями на підприємствах.

Дослідження сучасних умов (характеру) розвитку промислових підприємств та управління інноваційною діяльністю на підприємствах з урахуванням умов неоіндустріальної економіки надало можливість визначити наступні системні основи формування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку (рис. 1.3) [15]:

– галузева специфіка інноваційного розвитку підприємства;
– масштаби інноваційної діяльності підприємства;
– інноваційний потенціал підприємства;
– інноваційна поведінка та інноваційний клімат підприємства;
– актуалізація зміни формату організаційних структур промислових підприємств у напряму створення структур, що саморозвиваються.



Рисунок 1.3 – Імперативи формування інноваційного механізму розвитку підприємства в умовах неоіндустріалізації

Джерело: розроблено авторами

Розглянемо більш докладно кожний з наведених аспектів.

Особливості інноваційного розвитку кожного окремого підприємства у напряму забезпечення його конкурентоспроможності на світовому ринку визначається галуззю, в якій працює підприємство. Ефективність побудови інноваційного механізму розвитку підприємства в умовах світового ринку залежить від того, наскільки глибоко враховані всі особливості та специфіка галузі. Слід розмежовувати з одного боку особливості галузі залежно від стадії життєвого циклу галузі, ґрунтуючись на положеннях теорії циклічного розвитку економічних систем, а з іншого боку доцільно враховувати особливості зумовлені суто технологічними особливостями окремої галузі, принципами роботи підприємств даної галузі, підходами, що використовуються у галузі при здійсненні експортної діяльності.

Ще одним аспектом, що обумовлює можливість формування і втілення інноваційного механізму, є інноваційний потенціал підприємства, який визначається як сукупність елементів, необхідних для вирішення конкретних виробничих задач і таких, що відображають готовність підприємства до їх рішення. Саме через розвиток інноваційного потенціалу відбувається розвиток

усіх виробничо-господарських ланок підприємства. Стан інноваційного потенціалу підприємства безпосередньо впливає на характер інноваційного механізму розвитку підприємства, а отже є важливим імперативом ефективного управління інноваціями на підприємстві.

Для оцінки стану інноваційного потенціалу підприємства потрібно визначитись із системою індикаторів, яку доцільно сформувати на основі структурно-функціонального підходу до визначення складових інноваційного потенціалу підприємства.

Слід відзначити, що визначення інноваційного потенціалу, що зустрічаються в економічній літературі, в основному не мають радикальних розбіжностей. Найчастіше інноваційний потенціал ототожнюють з сукупністю різних видів ресурсів, потрібних для інноваційної діяльності підприємства, визначається комплексом елементів, потрібних для рішення конкретних виробничих задач і відображаючих готовність організації до їх рішення. Найбільш повним, на нашу думку, визначенням є наступне [9, с. 38]: інноваційний потенціал – це сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних та фінансових ресурсів, що обслуговуються відповідною інфраструктурою, призначених для реалізації нововведень.

Виходячи із того, що результатом розвитку підприємства є його новий якісний стан, який можна оцінити через зміни в інноваційному потенціалі підприємства пропонуємо у методиці оцінки інноваційного потенціалу виділити такі етапи:

1) розробка системи показників оцінки інноваційного потенціалу, виходячи із цілей розвитку підприємства, та структуризація її на підсистеми на основі функціонально-цільового підходу;
2) визначення найбільш суттєвих показників у межах кожної підсистеми оцінки інноваційного потенціалу розвитку;
3) вибір моделі формалізації даних для узагальнення якісних та кількісних показників оцінки інноваційного потенціалу;

4) збір первинної інформації, формування інформаційного поля для розрахунку показників, діагностики станів якісних показників, що входять у систему оцінки інноваційного потенціалу;
5) систематизація отриманих даних відповідно до обраних інструментів формалізації даних;
6) діагностика взаємозв'язків показників інноваційного потенціалу, визначення сили взаємного впливу параметрів та їх ваги в загальній оцінці розвитку підприємства;
7) прийняття управлінських рішень щодо визначення напрямів зміни кількісних та якісних показників для забезпечення розвитку підприємства.

Завданням цієї методики є формування комплексної системи індикаторів інноваційного потенціалу, відстеження зміни яких надасть можливість зробити висновок про якісні перетворення у середині підприємства, перехід його на нову траєкторію свого розвитку або забезпечення стійкого розвитку в контексті існуючого зовнішнього середовища. Варто зазначити, що при визначенні індикаторів, які доцільно включити в систему оцінки інноваційного потенціалу, важливо враховувати особливості галузевих підприємств та можливості їх функціонування у системі глобалізованої економіки як суб'єкта імпортних або експортних операцій.

До одного із ключових імперативів при формуванні інноваційного механізму розвитку промислового підприємства доцільно віднести інноваційний клімат підприємства, оскільки він визначає здатність економічної системи мікрорівня до інноваційного розвитку. При цьому під формуванням інноваційного клімату варто розуміти діяльність, спрямовану на створення сприятливих умов для здійснення і відтворення інноваційних процесів з метою забезпечення пріоритетів соціально-економічного розвитку економічної системи.

Функціонування економіки, що використовує знання як один з ключових чинників економічного зростання, відбувається за умови наявності

достатньої кількості суб'єктів, відповідальних за проходження основних стадій інноваційного процесу і розвинених зв'язків між ними. Оскільки інноваційна економіка є принципово іншою порівняно з індустріальним типом господарювання, формування інноваційного клімату не може обмежуватися тільки сферою наукової та інноваційної діяльності. Цей процес передбачає необхідність проведення суттєвого коригування усієї системи управління соціально-економічними відносинами з метою створення умов для переливу людського капіталу і фінансових ресурсів в інноваційну сферу з традиційних секторів виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Для макроекономічних систем перехід до неоекономіки передбачає зміну ролі та якісного змісту державної інноваційної політики: вихід її за рамки технологічного регулювання та набуття самостійного значення як досить важливої складової управління процесами життєдіяльності, що відповідає за мобілізацію і посилення внутрішніх ресурсів розвитку, при загальному посиленні впливу держави на економіку. Потрібність постійної присутності держави в інноваційній сфері обумовлена її стратегічним значенням, а також наявністю в інноваційному процесі особливо ризикових ділянок, що належать до так званих «провалів ринку». У цьому зв'язку розробка і проведення заходів щодо запобігання можливих розривів у інноваційному процесі і створення у суспільстві сприятливих умов для поширення інновацій стають пріоритетними функціями державної політики.

На макрорівні управління доцільно визначити елементи регулюючих механізмів, які впливають на формування інноваційного клімату [16]: державне регулювання ринкових процесів, правове регулювання підприємницької діяльності, соціальне, політичне регулювання тощо. У контексті зазначених механізмів для управління інноваційним розвитком на макрорівні використовують наступні методи:

– методи економічного стимулювання: використовуються для стимулювання розвитку пріоритетних галузей промисловості, регулювання виробництва окремих видів товарів, стимулювання розвитку науки, інноваційної та

інвестиційної діяльності, стимулювання розвитку підприємницьких структур;

– методи планування: охоплюють групу методів, які ґрунтуються на проведенні планово-дослідницьких робіт. Методи цієї групи стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, видів діяльності, що, у свою чергу, зумовлює розробку новацій різного рівня та інноваційний шлях розвитку у цілому;
– правові методи: забезпечують регулюючий вплив через правове регламентування конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування;
– методи соціального регулювання: впливають на розвиток ринку певних видів товарів через суспільні рухи та недержавні організації;
– методи політичного регулювання: впливають на розвиток ринкових можливостей через надання різного роду прав і свобод: права на підприємницьку діяльність, права на власність, надання певного правового статусу окремим територіям, захист інтелектуальної власності тощо.

Втім важливо зазначити, що при формуванні інноваційного клімату для промислових підприємств потрібно враховувати природні властивості інноваційних процесів, які описуються теоріями інноваційного розвитку. Як було зазначено вище, поточний етап розвитку економіки обумовлює доцільність визначення ендогенних факторів, що пояснюють самогальмування інноваційного процесу. На думку І. П. Макаренко [17] основними складовими механізму цього ефекту є:

– часові лаги – періоди запізнення між створенням основної архітектури технологічного укладу, що формується інновацією та створенням нових ресурсних укладів, що забезпечують ресурсами (матеріальними, трудовими, енергетичними) цей новий технологічний уклад («ефект відлуння»); новий технологічний уклад, що формується, потребує нових спеціальностей, а формування нових спеціальностей у ВНЗ потребує тривалого часу;

– відсутність або недостатність розвитку національної наукової школи, що забезпечує розвиток нового технологічного укладу;
– недостатність розвитку нового гуманітарного блоку у інституціоналізмі відносин, що забезпечує формування та закріплення оновленої системи цінностей;
– досить швидкий перебіг інноваційного процесу у кризовому фазовому перехідному періоді, у результаті чого не витримують революційної напруги від руйнування застарілих соціальних, політичних та економічних структур та одночасно з ними руйнуються ціннісні структури архітектури суспільства, без яких не можливий рух уперед – ефект гальмування виникає через те, що суспільство змушене додатково витрачати ресурси на відтворення зруйнованих суспільних матеріальних та гуманітарних цінностей – надмірний хаос;
– невірно обрані пріоритети економічного та технологічного розвитку, але підтримані енергією та фінансовими ресурсами людей, що відстоюють ці пріоритети (волюнтаризм);
– циклічність економічного розвитку як природня якість інноваційного процесу, що періодично викликає кризи, які призводять до гальмування і самої інновації;
– недостатність розвитку традиційної економіки на попередніх етапах її становлення, що у кінцевому підсумку відбивається на недостатності фінансових ресурсів у момент становлення інновації – інновація фінансується за рахунок коштів традиційної економіки.

Зазначені ендогенні фактори, що обумовлюють самогальмування інноваційного процесу, потребують урахування при формуванні інноваційного механізму розвитку промислових підприємств, оскільки сила їх дії може суттєво вплинути на результативність функціонування інноваційного механізму на рівні підприємства.

Створення умов для формування інноваційного клімату на макрорівні сприяє інноваційній поведінці підприємств, основними ознаками якої у контексті неоіндустріальних трансформацій можна визначити такі:

– орієнтація на досягнення успіху: для інноваційних підприємств властива достатня швидкість і одночасно зваженість у прийнятті рішень. Таке поєднання надає їм можливість ґрунтувати свою діяльність на постійному оновленні, змінах у різних напрямах для досягнення визначених цілей власного розвитку.
– орієнтація на споживача: значна кількість інноваційних підприємств отримують інноваційні ідеї і рішення від своїх споживачів.
– самостійність та підприємливість: підприємства, для яких властива інноваційна поведінка, сприяють тому, щоб на підприємстві буда достатня кількість лідерів та інноваторів, для цього створюється відповідна атмосфера, організаційна культура.
– визнання людини як основного джерела продуктивності: прогресивні інноваційні підприємства розглядають рядових співробітників як основне джерело досягнень у сфері якості та продуктивності. Такий підхід обумовлює ефективне використання соціального капіталу як важливого ресурсу інноваційного розвитку промислових підприємств.
– ціннісне керівництво: для інноваційно активних підприємств філософія підприємства грає визначальну роль у її досягненнях порівняно із технологічними та економічними ресурсами, організаційною структурою.
– дотримання обраної сфери діяльності: більш високий рівень ефективності демонструють ті підприємства, які дотримуються в основному того напряму діяльності, з якого вони починали.
– простота організаційних структур: прості структури надають можливість оптимально розподіляти відповідальність, ефективно приймати рішення та забезпечувати контроль.
– баланс свободи та жорсткості в управлінні: інноваційні підприємства є одночасно і централізованими, і децентралізованими, залежно від

функціонального напряму діяльності. Більша автономність надається підрозділам, що здійснюють дослідження та розробки.

Інноваційна поведінка промислового підприємства формується на основі творчого потенціалу та людської креативності. Різні аспекти інноваційної поведінки пов’язані із людською діяльністю.

Виникнення інноваційної поведінки часто обумовлене внутрішніми мотивами, задоволенням потреби людини у самореалізації. При цьому не доцільно звужувати розуміння інноваційної діяльності тільки до одного з різновидів людської діяльності. На нашу думку це особливий суспільний стан її різних видів, певний якісний стан діяльності на відміну від механістичної, стереотипної, шаблонної. Ю. Хабермас [18] вважає, що для сучасного суспільства властиве формування нової системи мотивів та стимулів діяльності, активізація творчої діяльності, зміна системи цінностей індустріального суспільства. На думку Г. Арендт [19], більшою мірою це пов’язано із розвитком матеріального виробництва. Через те, що значна частина населення країн Заходу не відчуває впливу базового рівня потреб, інноваційна діяльність набуває більших перспектив своєї практичної реалізації. Р. Інглехарт [20] зазначає, що з 70-80-тих років ХХ ст. у структурі ціннісних орієнтацій почали домінувати цінності творчого розвитку над цінностями оплати праці та соціальної безпеки. О. Тоффлер вважає, що у постіндустріальній економіці сформувались нові мотиви та цінності, пов’язані із потребами самореалізації та творчості.

Креативність доцільно визначити як продукування оригінальної і нової дії, яка є одночасно корисною і доречною. При цьому важливо визначити різницю між креативністю та інноваціями. Ґенеза більшості інновацій свідчить про те, що вони базувались на креативних ідеях, що у свою чергу визначає тісний зв'язок між креативністю та інноваціями.

Однак, доцільно передбачити, що креативність є основною рисою особистості, яка сприяє індивідуальному творчому процесу, що підсумовується творчим результатом, і якщо цей результат приймається у його

контексті, то це є інновацією. Аналогічний підхід має бути застосований і до організацій у контексті запровадження ними організаційних інновацій, які мають містити прикладні компоненти. Таким чином, креативність пов'язана з генерацією ідей, у той час як робота команд і впровадження організаційних інновацій зачіпають і процес генерації ідей, і їх реалізацію. Отже, креативні люди є найважливішим елементом інноваційного процесу, а генерація ідей на індивідуальному рівні є відправною точкою для інноваційної діяльності у командах та на підприємстві у цілому.

Наступним імперативом, що складає основу для формування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств є актуалізація зміни формату організаційних структур галузевих підприємств у напряму створення структур, що саморозвиваються.

Цей напрям обумовлений тим, що принципи наукового (традиційного) менеджменту, що декларуються класичною наукою, вступають у конфлікт із концепцією ефективного управління, яка домінує у неіндустріальній економіці, оскільки створені на їх основі організаційні структури у короткі строки важко пристосовуються до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Для досягнення системної взаємодії та збалансованості усіх підсистем управління на підприємствах доцільно переформатовувати організаційні структури у напряму розбудови ефективної системи управління на основі організаційних структур, що саморозвиваються. Такі структури представляють собою складні, відкриті, динамічні системи, що будуються на взаємозв’язку визначальних тенденцій, з найбільш важливими характеристиками організації, що навчається.

Викладене вище формує підстави для виокремлення елементів концепції інноваційного механізму, до яких пропонуємо віднести такі:

– принципи формування інноваційного механізму,
– компоненти механізму,
– процеси, що забезпечують узгодженість функціонування механізму,

– важелі, які здійснюють вплив на компоненти механізму та виконують регулятивну функцію,
– методи, що забезпечують функціонування механізму
– інструменти, за рахунок використання яких забезпечується впровадження інноваційного механізму у діяльність підприємств.

Передумови та принципи формування інноваційного механізму розвитку підприємства, а також вивчення існуючих підходів до управління підприємствами з використанням організаційно-економічного механізму, надають можливість зробити припущення, що розвиток підприємства не може бути забезпечений лише за рахунок двох компонент: економічної та організаційної. Зміна підходів до управління сучасними підприємствами та розуміння персоналу як стратегічного ресурсу розвитку обумовлює доцільність виокремлення соціальної компоненти в інноваційному механізмі.

Трикомпонентна структура інноваційного механізму розвитку формує підстави для виокремлення відповідних груп важелів, які необхідні для регулювання інноваційного механізму.

Комплекс процесів, що забезпечують узгодженість функціонування інноваційного механізму розвитку охоплює: діагностику, трансформацію, взаємодію, забезпечення і вплив. Виокремлення у системі інноваційного механізму розвитку підприємства указаних процесів обумовлено наступними концептуальними положеннями.

Розвиток економічної системи є відносним поняттям, оскільки передбачає наявність оцінки поточного стану системи, порівняно з яким оцінюються її майбутні якісні зміни, що надають можливість зробити висновок розвивається система або ні. Крім цього, потрібно враховувати зовнішні впливи на систему, що розвивається, оскільки вони можуть прискорити або уповільнити процес розвитку. Для вирішення цих задач доцільно виокремити процес діагностики, який передбачає вивчення і оцінювання поточного рівня інноваційного потенціалу підприємства та факторів і тенденцій зовнішнього середовища.

Якісний перехід системи з одного стану в інший забезпечується процесом трансформації, який спрямований на відтворення функціональних характеристик економічної системи в новій якості.

Реалізація трансформаційних процесів в умовах неоіндустріальної економіки має бути забезпечена відповідною стратегією переходу, яка спрямована на досягнення цілей системи та здатна керувати напрямом розвитку системи. Так, створення технологічних інновацій призводить до появи на підприємстві організаційних інновацій, які базуються на нових принципах організації виробничих процесів і побудови організаційно-виробничих структур. Ці види інновацій, як правило, потребують використання для виробництва продукції нових видів ресурсів, а також використання нових маркетингових механізмів для збуту продукції. Отже, можна стверджувати про появу на підприємстві системи інновацій, тобто відповідним чином взаємозв'язаних інноваційних процесів. У цьому зв'язку виникає задача управління інноваційними процесами як єдиним цілим, що забезпечується за рахунок процесу взаємодії функціональних підрозділів в середині підприємства.

Виокремлення процесу забезпечення обумовлено тим, що для досягнення визначених перспективних цілей економічна система має бути забезпечена як усіма необхідними ресурсами, так і методами розвитку, а також критеріями, за якими можна оцінити відповідність результату трансформації тим цілям, які були визначені на початку втілення інноваційних перетворень. Зазначені компоненти мають бути враховані при формуванні інноваційного механізму.

При цьому слід враховувати, що і цілі, і процедури, які використовуються у процесі діагностики, і компоненти в підсистемі забезпечення, і якість процесу трансформації залежать від тих управлінських рішень, що приймаються на різних рівнях ієрархічної структури підприємства відповідальними особами. Тому, на наш погляд, у структурі інноваційного механізму розвитку підприємства доцільно виокремити процес впливу, який

охоплює процедури прийняття управлінських рішень, а особливо щодо таких процесів, які здатні суттєво вплинути на процес розвитку підприємства.

Запровадження інноваційного механізму у діяльність промислового підприємства передбачає наявність методів розвитку підприємства та інструментів функціонування механізму. Для кожної компоненти інноваційного механізму пропонуємо розглядати відповідну множину економічних, організаційних та соціальних методів, які спрямовані на стимулювання інноваційного розвитку підприємства. До системи інструментів функціонування інноваційного механізму, на нашу думку, доцільно віднести класичні типи засобів управління, а саме стратегії, програми та проєкти.

Завершальним етапом запропонованої схеми є контролювання результативності та ефективності функціонування інноваційного механізму. Для реалізації цього процесу доцільно на попередніх етапах формування механізму визначити перелік критеріїв, за якими можна оцінити рівень досягнення поставлених цілей, вирішення проблем, що ініціювали формування інноваційного механізму.

Залежно від результатів на етапі контролювання можливі різні варіанти управлінських рішень, які залежать від величини відхилення отриманих фактичних результатів від запланованих. Вважаємо, що при належній об’єктивній оцінці різних аспектів підприємства, використанні адекватних математичних методів обробки даних і прогнозування та ретельному втіленню інноваційних змін на підприємстві суттєвого відхилення на завершальному етапі не має бути. Однак, оскільки значну роль при впровадженні інноваційного механізму може зіграти суб’єктивний людський фактор, незначна ймовірність відхилень зберігається. У випадку відхилення результатів дії інноваційного механізму від очікуваних рекомендується провести відповідні коригувальні заходи.

Сформовані методологічні засади концепції інноваційного механізму розвитку було використано під час формування схеми інноваційного механізму розвитку підприємства (рис. 1.4).

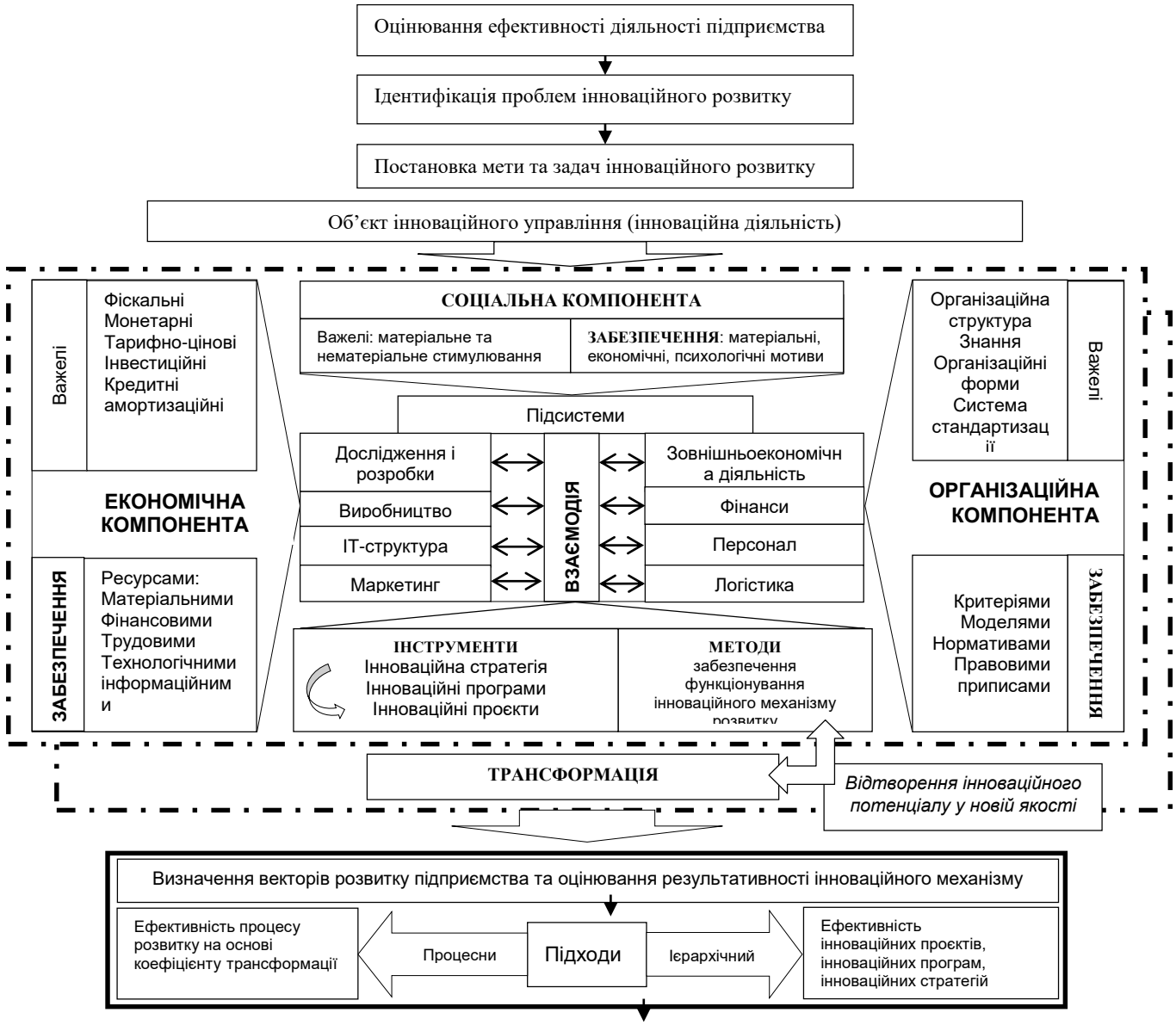


Рисунок 1.4 – Концептуальна схема формування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

У загальному розумінні управління підприємством спрямоване на досягнення його цілей, цим обумовлено виділення системи цілеутворення у структурній схемі інноваційного механізму. Місією підприємства, орієнтованого на розвиток, є підвищення якісного рівня його функціонування. Забезпечення покращення якісного стану підприємства має простежуватись в усіх його сферах, як у середині (організаційна структура, організаційна культура, бізнес-процеси, внутрішньоорганізаційні зв'язки, персонал тощо),

так і в зовнішніх проявах підприємства (товари, контакти із споживачами тощо).

Інноваційні зміни в середині підприємства реалізуються через функціональні підсистеми до яких доцільно віднести виробничу підсистему, дослідження та розробки, маркетинг, фінанси, персонал, зовнішньоекономічну діяльність, логістику та інформаційні технології.

У цілому процес переходу підприємства на якісно новий рівень зачіпає чотири основних типи процесів [21]:

1) виробничі та допоміжні – перші безпосередньо пов'язані з розробкою, виробництвом і реалізацією товарів та послуг, другі безпосередньо впливають на номінальні та реальні товарні потоки. Ці процеси є основною складовою частиною ланцюжка створення благ, включаючи дослідження і розробки, безпосередньо виробництво, матеріально-технічне забезпечення.
2) адміністративно-управлінські – використовуються для управління зазначеними процесами.
3) стратегічні – мають перспективний характер, зокрема процеси зростання та диверсифікації виробництва, розподілу ресурсів..
4) метапроцеси – категорія більш високого порядку, що включає, наприклад, навчання, вирішення конфліктів, комунікації.

Системна взаємодія зазначених процесів надає можливість сформувати ефективну стратегію розвитку підприємства, засновану на аналізі потенційних можливостей підприємства. Цим обумовлена доцільність виокремлення механізму діагностики у структурі інноваційного механізму розвитку підприємства.

Якісний перехід системи з одного стану в інший забезпечується механізмом трансформації, який спрямований на відтворення функціональних характеристик економічної системи в новій якості.

Реалізація трансформаційних процесів в умовах неоіндустріальної економіки має бути забезпечена відповідною стратегією переходу, яка спрямована на досягнення цілей системи та здатна керувати напрямом

розвитку системи. Так, створення технологічних інновацій призводить до появи на підприємстві організаційних інновацій, які базуються на нових принципах організації виробничих процесів і побудови організаційно-виробничих структур. Перераховані види інновацій, як правило, потребують використання для виробництва продукції нових видів ресурсів, а також використання нових маркетингових механізмів для збуту продукції. Отже, можна стверджувати про появу на підприємстві системи інновацій, тобто відповідним чином взаємозв'язаних інноваційних процесів. У цьому зв'язку виникає задача управління інноваційними процесами як єдиним цілим.

Досягти цього можна використовуючи засоби функціонального інноваційного менеджменту, який спрямований на ефективне управління процесами розробки, впровадження, виробництва та комерціалізації новацій.

Для досягнення визначених цілей економічна система має бути забезпечена як усіма необхідними ресурсами, так і методами розвитку, а також критеріями, за якими можна оцінити відповідність результату трансформації тим цілям, які були визначені на початку втілення інноваційних перетворень. Зазначені компоненти формують механізм забезпечення, що є також структурною складовою інноваційного механізму.

При цьому слід враховувати, що і цілі, і процедури у системі механізму діагностики, і компоненти в механізмі забезпечення, і якість процесу трансформації залежать від тих управлінських рішень, що приймаються на різних рівнях ієрархічної структури підприємства відповідальними особами. Тому, на наш погляд, за умов неоіндустріальних трансформацій доцільно виокремити механізм впливу як елемент інноваційного механізму розвитку підприємства, який передбачає процедури прийняття управлінських рішень, а особливо щодо таких процесів, які здатні суттєво вплинути на процес розвитку підприємства, а саме: стимулювання, регулювання та контролювання.

Враховуючи той факт, що економіка України інтенсивно інтегрується у світове економічне середовище, вітчизняні економічні суб'єкти розбудовують тісні зв'язки із контрагентами на світовому ринку, при розробці

концептуального підходу до формування інноваційного механізму розвитку підприємства ми виходимо із з того, що саме в умовах світового ринку доцільно розглядати функціонування підприємства як елементарної господарської одиниці, яка формує і визначає свій обсяг пропозиції під впливом різноманітних ринкових параметрів. Це положення обумовило необхідність виділення механізму взаємодії в структурі інноваційного механізму, який забезпечуватиме реалізацію можливостей підприємства на зовнішньому ринку, а також сприятиме залученню перспективного досвіду із зовнішнього ринку. У даному контексті варто зосередити увагу на інструменти забезпечення указаних напрямів взаємодії підприємства із зовнішнім ринком: стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зокрема експортна стратегія підприємства, міжнародний трансфер технологій, стратегія збуту на зовнішньому ринку тощо.

Ефективне реагування на зовнішні виклики середовища можливе лише у тому випадку, коли підприємство має чітку тактику реагування. А під впливом тактичних змін можуть виникнути додаткові імпульси для інноваційного розвитку. Варто враховувати, що наступні зміни зовнішнього середовища можуть ще більше посилити невизначеність господарських ситуацій.

Для зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища пропонуємо здійснення його ретельної діагностики на глобальному, національному та галузевому рівнях. На кожному рівні оцінювання зовнішнього середовища потрібно визначити фактори, які впливають на характер і динаміку інноваційного розвитку підприємства. На глобальному рівні такими визначальними факторами є поширення мережі міжнародного трансферу технологій, формування світового ринку інновацій та аналіз попиту і пропозиції інновацій на цьому ринку, розвиток світового ринку знань та транснаціоналізація виробничих відносин, яка надає можливість розвиватися і накопичувати суттєві ресурси транснаціональним компаніям. На національному рівні діагностики зовнішнього середовища потрібно оцінити

стан національної інноваційної системи та інноваційної інфраструктури, питання фінансового–економічного та правового регулювання здійснення інноваційної діяльності в країні. Фактично оцінювання середовища на національному рівні надає можливість зробити висновок наскільки сприятливою для інноваційного розвитку є економічна ситуація в країні. Для підприємств кожної окремої галузі важливо здійснити аналіз зовнішнього середовища безпосереднього впливу, а саме факторів, які визначають розвиток конкретної галузі. Для такої оцінки доцільно зосередитись на аналізі галузевого попиту та пропозиції інновацій, які надають можливість зробити висновок про загальний рівень інноваційності галузі, а також потрібно оцінити ресурсне забезпечення галузі, її конкурентну структуру та державне регулювання.

Для укріплення своїх позицій у зовнішньому середовищі промисловим підприємствам доцільно орієнтуватися, у першу чергу, на розвиток внутрішніх джерел інноваційних можливостей, які реалізуються у системі інноваційного управління. Об’єктом інноваційного управління є інноваційна діяльність, яку здійснює підприємство. Суб’єктом інноваційного управління можна вважати систему управління підприємством у цілому, оскільки результати інноваційної діяльності, як власне і сама інноваційна діяльність, більшою чи меншою мірою пронизують і зачіпають всі організаційні підсистеми підприємства. Внутрішні інноваційні можливості визначаються також наявним у підприємства інноваційним потенціалом, який може бути структурований за різними параметрами залежно від мети дослідження і місії функціонування підприємства.

Прогнозування розвитку власних інноваційних можливостей передбачає виявлення у майбутньому таких характеристик:

– ринкового потенціалу виробника, тобто його можливостей зберегти або розширити конкурентні позиції, отримати стабільний дохід;
– фінансового положення та структури коштів на зберігання та оновлення виробничої бази,

– фінансового розриву на основі співставлення фактичного розміру прибутку від реалізації продукції, що виробляється, з прогнозованим розміром прибутку для досягнення якого доцільно освоєння нових продуктів.

Зрозуміло, що розвиток внутрішніх інноваційних можливостей підприємства буде відбуватися лише за умови забезпечення необхідними ресурсами (фінансовими, інформаційними, людськими тощо), методами та інструментами розвитку.

Усі зазначені елементи інноваційного механізму спрямовані на стимулювання інноваційних змін на підприємстві, покращення якісного стану підприємства, яке у підсумку має простежуватись в усіх його сферах, як у середині (організаційна структура, організаційна культура, бізнес-процеси, внутрішньоорганізаційні зв'язки, персонал тощо), так і в зовнішніх проявах підприємства (товари, контакти із споживачами тощо).

Окреслені концептуальні положення щодо формування інноваційного механізму розвитку підприємства складають методологічне підґрунтя для забезпечення функціонування інноваційного механізму на основі визначення особливостей цього процесу.

1.2 Науковий підхід до забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства в умовах неоіндустріальної економіки

Функціонування інноваційного механізму на підприємстві в умовах неоіндустріалізації має ґрунтуватися на наявності певної сукупності ресурсів, які визначають можливості реалізації інноваційної діяльності. І. Г. Яненкова [22] зазначає, що в умовах постіндустріального суспільства інноваційний ресурс визначається як базовий ресурс розвитку економіки. Цей ресурс, як система нововведень, дозволяє цілеспрямовано вносити у виробництво нові відносно стабільні матеріальні та соціальні елементи економічного зростання.

Постає важливе питання щодо систематизації інноваційних ресурсів підприємства. Попередні дослідження [3] надають можливість виокремити такі групи інноваційних ресурсів:

1) Матеріально-технічні ресурси інноваційного процесу охоплюють економічні ресурси в матеріально-речовій формі, необхідні для створення, впровадження і поширення нововведень. Цей вид ресурсів створюється у виробничій сфері та тісно пов'язаний з розвитком національної економіки - з одного боку, саме промисловість забезпечує інноваційний процес матеріально-технічними ресурсами, з іншого, інноваційний процес впливає на галузі промисловості, забезпечуючи виробництво новими технологіями, технікою, інформацією.
2) Фінансові ресурси займають ключове місце серед інноваційних ресурсів, так як всі економічні відносини супроводжуються фінансовими потоками. Особлива значимість фінансових ресурсів обумовлена їх універсальністю і використанням для придбання інших видів ресурсів. Саме фінансові ресурси забезпечують організацію взаємодії інших видів ресурсів і використовуються для їх кількісної оцінки.
3) Людські ресурси забезпечують найбільшу цінність для інноваційного розвитку, оскільки включають сукупність людей і їх знань, навичок, творчі і розумові здібності, моральні цінності, культурний рівень, мотивацію. При розгляді інноваційних людських ресурсів увага акцентується на кваліфікованих фахівцях і розвитку інтелектуального потенціалу співробітників. Саме людські ресурси визначають формування інших видів ресурсів.
4) Організаційні ресурси пов'язані з їх роллю в інноваційному процесі, а роль обумовлена виконанням ними функцій управління. Ключове місце серед організаційних ресурсів займають організаційно-управлінські ресурси, які представляють собою концепції, механізми і методи управління, систему організації інноваційної діяльності.

5) Інформаційні ресурси інноваційної діяльності в основі своїй пов'язані з розробкою, передачею, використанням і збереженням знань. Цей вид ресурсів набуває все більшого значення в епоху інформатизації та підвищення мобільності ресурсів, коли найбільш цінним продуктом і товаром стає інформація.

Ресурси, від яких залежить функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства через наявні на підприємстві функціональні підсистеми піддаються впливу системи важелів, які, виходячи із розглянутих вище компонент інноваційного механізму розвитку підприємства, варто розподілити також на три основні групи (рис. 1.5).

Як видно із рис. 1.5, найбільш комплексною групою важелів є економічні важелі, які доцільно представити такими основними групами: фіскальні, монетарні, тарифно-цінові, гарантійно-компенсаційні, амортизаційні та митні.

Перша група представлена фіскальними важелями. Ґрунтуючись на дослідженнях [24], до таких важелів варто віднести:

– податки і збори, внески і відрахування (ставки, пільги і санкції, порядок обчислення і сплати);
– державні позики (ставки, умови випуску та погашення);
– кошторисне фінансування (принципи і порядок).

На думку Гречко А.В. [24], одним із перспективних напрямів фіскального стимулювання, що активно застосовується країнами з високим рівнем розвитку фіскальної системи, є стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів відповідними податковими інструментами. Застосування таких засобів органічно поєднується зі впровадженням інших заходів щодо забезпечення сталого розвитку регіонів. Зокрема, такі заходи дають вкрай позитивні результати в контексті формування процесів переливу капіталу у конкретні регіони чи галузі економіки. Типовими інструментами є зміни податкових ставок, регламентація спеціальних податкових режимів, використання політики прискореної амортизації тощо. Прикладами успішної

реалізації описаних механізмів є такі країни Європи, як Ірландія, Кіпр, Словаччина. Навіть більше, саме активне впровадження інвестиційних податкових стимулів дозволило Ірландії наростити обсяги прямих іноземних інвестицій, забезпечити активний розвиток виробничого сектору, забезпечивши тим самим стійкі темпи економічного зростання в умовах неоіндустріальної економіки.

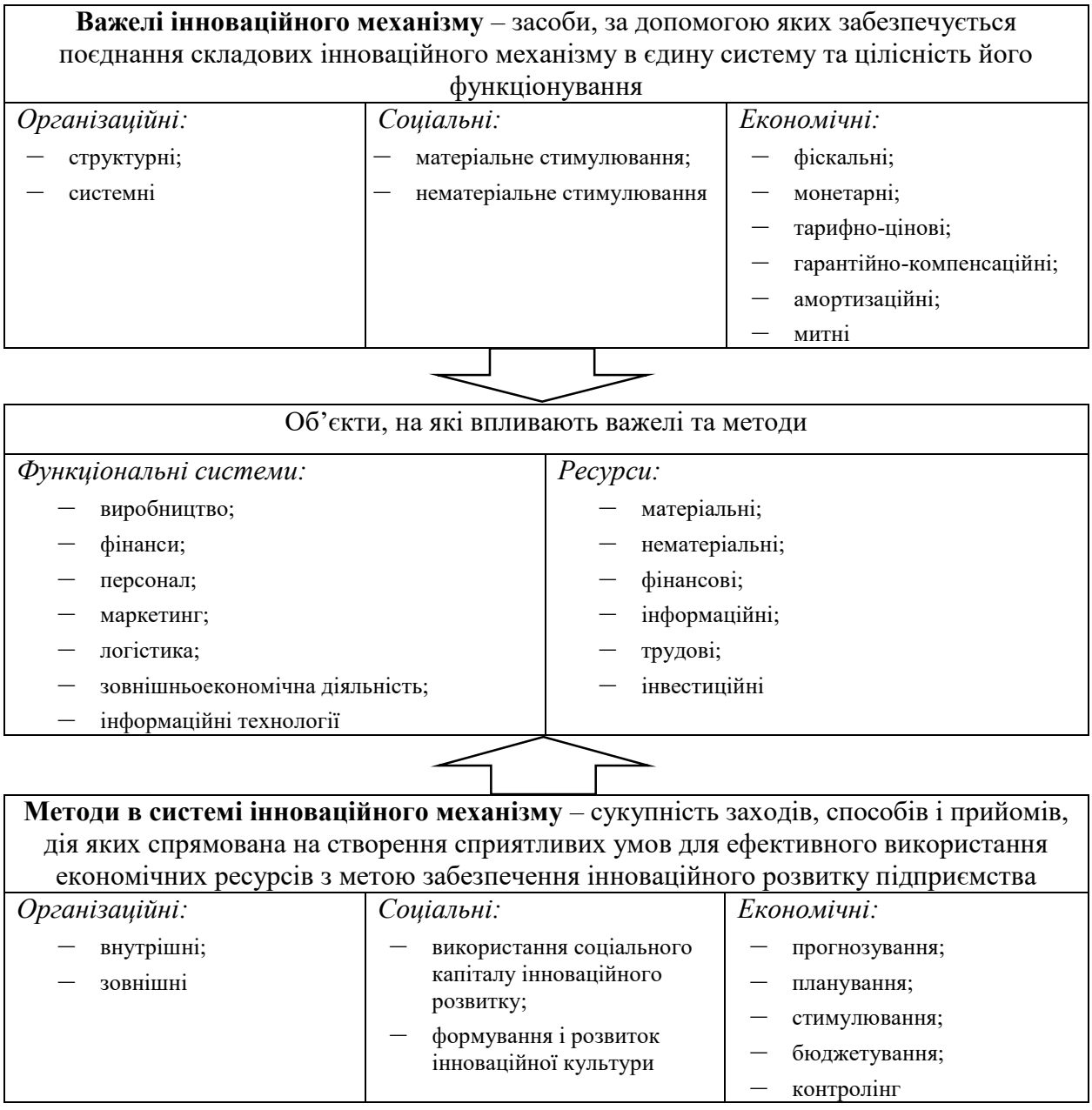


Рисунок 1.5 – Методи та важелі інноваційного механізму розвитку підприємства

Джерело: розроблено авторами

У таблиці 1.1. систематизовано досвід закордонних країн щодо використання податкових інструментів для стимулювання інноваційної діяльності.

Таблиця 1.1 – Закордонний досвід використання податкових стимулів інноваційної діяльності

Основні інструменти податкового стимулювання	Характеристика	Країни
1	2	3
Прискорена амортизація	Підвищені норми та скорочений (у порівнянні зі звичайним порядком) період амортизації дозволяють платникові збільшити в кожному податковому періоді використання таких основних фондів нарахованої суми амортизації, що зменшує об'єкт оподаткування	Японія, Канада, Швеція, Франція, Австрія, США, Великобританія, Бельгія, Греція, Литва, Бразилія
Податкові канікули	Суб'єкт господарювання звільняється на визначений час та при дотриманні певних умов від сплати податку на прибуток. Це дозволяє тимчасово зменшити податкове навантаження на таких платників, що дає їм змогу вивільнити певну суму коштів для розвитку підприємницької діяльності	Франція, КНР
Інвестиційна податкова знижка	Підприємства можуть зменшувати свою оподатковувану базу на величину зроблених у поточному році кваліфікованих (що відповідають критеріям, встановленим державою) інвестиційних витрат інноваційного характеру	Австрія, Великобританія, Італія, США
Зменшення ставок податку на прибуток	Характерна риса її застосування – необхідність ведення окремого податкового обліку витрат і результатів реалізації інноваційного проєкту, що створює додаткові труднощі як в організації податкового обліку у платника податків, так і в податковому адмініструванні	Греція, Франція, Туреччина
Об'ємний податковий кредит	Сума податкових зобов'язань зменшується на загальну суму інноваційних витрат, тобто при простому податковому кредиті сума витрат підприємства на інноваційну діяльність відшкодовується йому державою шляхом зменшення податкових платежів, а сума податкового кредиту збільшується прямо пропорційно збільшенню обсягів інноваційних витрат	Італія, Канада, Норвегія, Франція

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
Прирістний податковий кредит	Сума податкових зобов'язань зменшується на певну частину перевищення інноваційних витрат у звітному податковому періоді порівняно з попереднім (або кількома попередніми)	США, Японія, Мексика, Південна Корея, Норвегія, Мальта

Джерело: [25]

До другої групи економічних важелів варто віднести інструменти монетарного характеру, які на думку [26] охоплюють:

– державні субсидії (субвенції, дотації) (критерії та умови надання);
– державні допомоги (порядок призначення, нарахування і виплати);
– державні інвестиції (критерії оцінки інвестиційних проєктів, умови тендеру і фінансування);
– зміна облікової ставки і ставок рефінансування;
– політика довготермінового рефінансування;
– зміна обов'язкових резервних вимог;
– зміна вимог щодо формування резервів за активними операціями;
– зниження нормативів кредитного ризику та нормативів інвестування для банків;
– валютні інтервенції.

Дослідження досвіду застосування окреслених інструментів у європейських країнах, показав, що, наприклад, Фінляндія – одна з найбільш інноваційних держав світу – вже тривалий час ефективно використовує субсидії для підприємств, які впроваджують інновації. Дослідження показали, що доволі часто для багатьох підприємств такі дотації ставали головним джерелом фінансування оборотного капіталу [27].

Окрім того, система економічних важелів охоплює такі типи інструментів [26]:

1) Тарифно-цінові інструменти:

– регулювання цін на інноваційну продукцію;

– регулювання цін на сировину та обладнання для виготовлення інноваційної продукції.

2) Гарантійно-компенсаційні інструменти:

– повна або часткова компенсація процентних ставок за кредитами на інноваційні цілі;
– відшкодування частини кредиту на інноваційні цілі;
– відшкодування процентних ставок за депозитами, які спрямовуватимуться на фінансування інноваційних заходів і проєктів;
– надання державних гарантій щодо кредитів і вкладень у цінні папери на реалізацію інноваційних проєктів;
– державне страхування інноваційних проєктів;
– державне страхування кредитів і вкладень у цінні папери на реалізацію інноваційної діяльності;

3) Амортизаційні інструменти:

– застосування прискореної амортизації;
– регламентація діяльності об’єднаних амортизаційних фондів;
– податкові знижки у разі цільового використання амортизаційних коштів.

4) Митні інструменти:

– безмитний імпорт обладнання та сировини для виготовлення інноваційної продукції;
– зниження ставок державного мита.

Як слушно наголошує Т. Л. Желюк [28], для того, щоб вкладати кошти в інновації, бізнесу необхідні фінансові ресурси. Держава повинна дбати про зростання доходів суб’єктів господарювання, які останні реінвестують у модернізацію виробництва. Урядові ініціативи щодо податкових реформ, з одного боку, зменшують кількість податків з 22 до 9 (податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, рентна плата, збори, а також місцеві податки: податок на майно і єдиний податок), а з іншого – реалізують модель максимальної фіскальної мобілізації. Така модель обирається для вирішення проблем оборони та

безпеки країни, але при цьому порушуються основні макроекономічні концепції стимулювання пропозиції. Адже для перспективи розвитку національної економіки необхідно внутрішні та зовнішні біфуркації використовувати як каталізатор реформ і ставити акцент на формування стабільної бази доходів бюджету, стимулюючи розвиток бізнесу і забезпечуючи зростання доходів населення, а не на посилення фіскального тиску. У сучасних умовах європейські країни, реалізуючи фіскальний інструментарій для стимулювання інновацій, не вдаються до спрощеної системи зменшення чи скорочення податків, а зосереджуються на спрощенні податкового обліку та звітності, покращенні адміністрування податків, зниженні фіскального тиску на інвестиції (прискорений метод амортизації, податкові пільги для інновацій, поворотні податкові кредити), спрощенні процедури відшкодування ПДВ [28].

Разом з тим дослідження, що здійснені українськими науковцями [29] засвідчують, що найголовнішим питанням у проблемі податкового стимулювання в Україні є те, хто та за яким принципом отримує податкові пільги, адже йдеться по суті цей інструмент перетворюється на приховане субсидіювання державою окремих бізнес-структур. Так, в Україні, в її податковому законодавстві відсутня чітка політика надання податкових пільг. Немає жодних розрахунків ефективності застосування цих пільг, незрозуміло, які саме проблеми Міністерство фінансів має на меті вирішити у сфері інвестування. В Україні практично відсутня система моніторингу впливу податкових пільг, а це не дає можливості оцінити майбутній ефект від вжиття таких заходів. Звісно, це має важливі негативні наслідки як для публічних фінансів, так і для економіки загалом.

Гальмування зрушень в розвитку інноваційної діяльності приводить до того, що найбільший обсяг пільг надається не тим галузям, яким найбільше потрібен імпульс на старті, а сталим, потужним, добре розвиненим, які мають парламентське лобі. Так, упродовж усього періоду 2015–2019 років 52 % грошових коштів, які надійшли бізнес-структурам завдяки податковим

пільгам, отримали лише три галузі, а саме переробна промисловість, торгівля та ремонт автотранспортних засобів і сільське, лісове та рибне господарство. За період у п’ять років ними завдяки податковим пільгам було не сплачено до бюджету 98,3 млрд грн. Притому, що ці галузі у формуванні ВВП є найвагомішими. Так, у 2015 році їх вага в економіці становила 44,4 %, у 2019 році – 38,4 %. По завершенню короткострокового перехідного періоду у 2016 році обсяг податкових пільг для сільгоспвиробників зменшився до 0,2 млрд грн. Навіть попри відмову від пільг в агросфері, обсяг валового виробництва упродовж 2015–2019 років зріс на 50 %. Щодо двох інших галузей, то вони продовжують залишатися найбільшими бенефіціарами пільг в оподаткуванні. Це підтверджує той факт, що обсяг податкових пільг переробної промисловості зріс до 5,3 млрд грн., тобто майже в 1,5 рази, а торгівлі і ремонту авто – до 7,7 млрд грн., тобто втричі. Отже, державну підтримку у формі податкових пільг отримують найпотужніші галузі економіки, а не ті, яким ця підтримка потрібна [29].

На противагу українській системі податкових пільг, зарубіжні країни намагаються надавати податкові тим компаніям, що здійснюють активну інноваційну діяльність.

Так, Австрія використовує вирахування з оподатковуваної бази витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в розмірі від 125 % до 135 %. Бельгія, Чехія, Угорщина аналогічно надають зазначену податкову преференцію, причому в двох останніх вирахування досягають 200 % від витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Іспанія, Ірландія, Нідерланди та Португалія використовують податкові преференції у вигляді податкового кредиту, який становить 25 % від величини витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в Ірландії, від 32,5 % до 50% у Португалії та від 25 % до 42 % в Іспанії. Для суб’єктів, що здійснюють науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи у таких країнах, як Австрія, Ірландія та Франція, застосовують нульові або спеціальні ставки податків на прибуток підприємств. У Бельгії та Нідерландах також знижують

ставки податків на заробітну плату робітників, зайнятих у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах [24].

У Чехії розвиток інновацій одне з пріоритетних завдань держави (в рамках Нової програми інновацій). Важливу роль у впровадженні інновацій відіграють прямі закордонні інвестиції, які спрямовуються в економіку Чехії, насамперед з країн Європи, США та Азії. У період 2007-2013 рр. особливою державною підтримкою користуються кластери та технокластери, які можуть одержати безпосередню інвестиційну допомогу у формі дотацій, а також фінансування окремих робіт. Сьогодні у межах кластерів працюють близько 1000 чеських підприємств як традиційних сфер (металургія, машинобудування тощо), так і нових напрямків діяльності (біотехнологія, нанотехнологія тощо) [27].

Окрім економічних важелів для забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку в умовах неоіндустріальної економіки потрібно залучати організаційні і соціальні важелі впливу, які сприятимуть стимулюванню інноваційної діяльності. Групування організаційних та соціальних важелів впливу на функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства наведено у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Групування організаційних та соціальних важелів впливу на функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства

Категорія важелів	Група важелів	Вид важелів
1	**2**	**3**
Організаційні	Структурні	Удосконалення організаційної структури
		Підвищення інноваційної сприйнятливості організаційної структури
		Запровадження нових форм інноваційного співробітництва
		Підвищення ступеня гнучкості організаційної структури
	Системні	Удосконалення систем управління
		Оптимізація внутрішніх і зовнішніх комунікацій
		Запровадження системи стандартизації

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
Соціальні	Матеріальне стимулювання	Формування інноваційної культури
		Разові винагороди (премії)
		Участь у капіталі підприємства через придбання акцій
		Оплата участі у програмах професійного розвитку, наукових конференціях тощо [30]
	Нематеріальне стимулювання	Кар'єрне зростання
		Підтримання організаційних цінностей, що заохочують інноваційно-активну поведінку персоналу [30]
		Усунення формального управління інноваційними процесами та підтримка креативності
		Залучення до участі у нарадах вищого рівня управління, доступ до конфіденційної інформації [30]
		Заохочення групової роботи, вільного обміну думками між керівником і підлеглим [30]

Джерело: складено авторами з урахуванням досліджень [30]

Організаційні важелі, що поділяються на системні та структурні інструменти, сприятимуть розвитку організаційного ресурсу інноваційної діяльності, який за визначенням І. Г. Яненкової [22] представляє собою сукупність джерел, засобів (факторів) та дій щодо забезпечення впорядкованості, узгодженості, взаємодії на різних рівнях управління процесу інноваційного розвитку.

Формування організаційного ресурсу, на думку [22] залежить від різних організаційних активів, зокрема від:

– структури організації, що відбиває уявлення про нову організаційну поведінку, нові управлінські вимоги до навколишнього середовища;
– системи управління, яка може бути як стимулюючим фактором, так і вузьким місцем; сприяти співробітництву організацій і погодженню рішень; поліпшувати комунікації між фахівцями, забезпечувати інтеграцію знань, швидкість розробок, якість продукту, становлення команди тощо;
– культура підприємства, яка визначає успіх або невдачу в сфері розробки нових продуктів і бізнесу; впливає на те, як можливості сприймаються і використовуються;
– ступеня гнучкості, тобто можливості організації користування активами.

Розділяючи такий підхід та враховуючи специфіку і особливості неоіндустріальних трансформацій, у системі організаційних важелів вважаємо за доцільне виокремити важелі, які охоплюють удосконалення організаційної структури, підвищення інноваційної сприйнятливості організаційної структури, запровадження нових форм інноваційного співробітництва, підвищення ступеня гнучкості організаційної структури, удосконалення систем управління, оптимізація внутрішніх і зовнішніх комунікацій, запровадження системи стандартизації, формування інноваційної культури.

Формування інноваційної культури пов'язане перш за все з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини – її суб'єкта. У той же час існує безліч інших факторів і умов, облік і активне використання яких може істотно сприяти ефективності інноваційної діяльності.

Успішність інноваційної діяльності на підприємстві суттєво залежить від рівня зацікавленості її учасників у майбутніх результатах. Тому важливою категорією важелів у забезпеченні функціонування інноваційного механізму розвитку є соціальні важелі, які охоплюють у першу чергу підсистеми матеріального та нематеріального стимулювання праці.

Як зазначає В. Є. Лук′янченкова [31], стимулювання інноваційної діяльності можна забезпечити через механізм впливу, що включає сукупність форм і методів стимулювання персоналу, які базуються на розвитку майново-трудових відносин, що складаються на підприємстві. Аналіз наукових досліджень показав, що методи впливу на персонал залежать, насамперед, від досягнення цілей, які ставить вище керівництво виходячи з інтересів власників з урахуванням ступеня впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства. Ці фактори, з точки зору впливу на персонал, можуть бути короткостроковими і довгостроковими. Методи стимулювання повинні враховувати також характер і рівень розвитку майново-трудових відносин на підприємстві, а також способи впливу на персонал залежно від об'єкта мотивації, кар'єрної спрямованості і методів винагороди.

Досліджуючи матеріальне та нематеріальне стимулювання з точки зору прямого та непрямого впливу, І. Н. Карпунь, у своїй праці [30] зазначає, що методи стимулювання інноваційної діяльності прямої і непрямої дії мають різне мотиваційне навантаження. Так, методи прямої дії (до яких автор відносить заробітну плату, надбавки, премії, разові винагороди, стимулювання, розвиток кар'єри) безпосередньо пов'язані із досягненням остаточного результату – комерційної вигоди від упровадження новації. Тоді як методи непрямої дії якраз і спрямовані на формування сприятливого для інноваційної діяльності середовища. У цьому плані успіхи японських та деяких західних виробничих комплексів у розвитку передових технологій, освоєнні нових конкурентоспроможних видів продукції саме завдяки високій інноваційній активності персоналу, яка є продуктом реалізації концепції партисипативного управління (технологія управління персоналом, яка ґрунтується на залученні до прийняття управлінських рішень всіх працівників підприємства).

Описані особливості функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства, які ґрунтуються на ресурсах інноваційного розвитку та враховують важелі, що доцільно використовувати для стимулювання інноваційної діяльності, надають можливість сформувати методичний підхід до забезпечення ефективного функціонування інноваційного механізму розвитку, який передбачає визначення необхідних методів та інструментів розвитку підприємства.

Беручи за основу такий підхід щодо систематизації ресурсів у забезпеченні здійснення інноваційної діяльності, вважаємо за доцільне дещо конкретизувати ті ресурси, які грають найбільш значиму роль у забезпеченні функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства. При цьому пропонуємо розглядати ресурси у двох контекстах: як потенціал, та як капітал. Потенціал визначає готовність підприємства до розвитку, а під капіталом, у свою чергу, будемо розуміти ті ресурси, які потрібно залучити для забезпечення розвитку підприємства.

Тому, враховуючи тезу, що інноваційний механізм має формуватись з урахуванням і на основі інноваційного потенціалу підприємства, вважаємо, що до ресурсів інноваційного розвитку підприємства доцільно віднести окремі складові інноваційного потенціалу.

Так, розвиток підприємства на основі виробничих інновацій потребує наявності науково-дослідного потенціалу, для створення управлінських та маркетингових найбільш значимою складовою є творчий потенціал, рівень якого залежить від рівня розвитку кадрової складової інноваційного потенціалу та від рівня інноваційної сприйнятливості і персоналу, і підприємства у цілому.

Ґрунтуючись на сучасних дослідженнях, вважаємо, що для забезпечення ефективного функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства ключову роль грає інтелектуальний капітал, який певною мірою містить елементи соціального та віртуального капіталу.

Інноваційний тип розвитку переводить стратегію діяльності підприємств зі сфери забезпечення масового промислового виробництва в сферу розробки, впровадження та поширення різноманітної нової продукції і послуг малої серійності, що сприяє концентрації не тільки матеріальних і фінансових, а й інтелектуальних ресурсів. Інтелектуальні процеси визначають інноваційну діяльність, а знання стає четвертим фактором виробництва, і його значущість оцінюється як вище, ніж матеріальні ресурси, капітал і праця [2].

Окрім досліджених важелів, забезпечення ефективного функціонування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств потребує визначення методів, які складуть основу для формування системи управління інноваційним розвитком.

Управлінські рішення в системі інноваційного механізму розвитку підприємства приймаються з урахуванням трьох основних компонент: 1) організаційної, яка визначає функціонально-структурні критерії та обмеження для управлінських рішень; 2) економічної, яка визначає критерії економічної ефективності поточних процесів і можливості їх прогнозування; 3) соціальної,

яка враховує соціально-психологічні особливості особи, що приймає управлінське рішення, а також параметри соціальної взаємодії у середині колективу, що оцінюється показниками соціального капіталу.

З огляду на це, вважаємо, що забезпечення ефективного функціонування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств на основі прийнятих управлінських рішень, потребує формування відповідних методів, які доцільно структурувати за трьома основними групами, а саме: 1) організаційні методи; 2) економічні методи; 3) соціальні методи.

Основу організаційних методів використання інноваційного механізму на промислових підприємствах формують інноваційні способи організації господарської діяльності підприємств, а також способи організаційного забезпечення різних етапів інноваційного процесу, спрямовані на активізацію і підвищення рівня результативності інноваційної діяльності підприємства. Систему організаційних методів розвитку доцільно структурувати за внутрішніми та зовнішніми можливостями підприємства у запровадженні конкретних методів.

До внутрішніх організаційних методів пропонуємо віднести такі:

– зміна організаційної структури підприємства;
– застосування інноваційних форм організації міжфункціональних зв’язків на підприємстві;
– використання альтернативних форм активізації інноваційної діяльності на підприємстві;
– застосування нових підходів до системи управління діяльністю підприємства, зокрема до підсистем планування і контролювання.

Визначення сутності внутрішніх організаційних методів у системі забезпечення функціонування інноваційного механізму розпочнемо із дослідження підходів до зміни організаційної структури.

Класичний підхід [32, с. 90] до визначення структури організації полягає у трактуванні її як логічних взаємовідносин рівнів управління і

функціональних сфер, побудованих у такій формі, яка надає можливість найбільш ефективно досягати цілей організації.

Використання інноваційного механізму розвитку промислових підприємств в умовах неоіндустріалізації спрямоване на підвищення рівня інноваційної спрямованості та інноваційної сприйнятливості їх організаційних структур. Тому доцільно визначити три рівні інноваційної спрямованості організаційної структури:

1. слабка – підприємство зорієнтоване на збереження поточного стану;
2. середня (помірна) – підприємство здійснює незначні поліпшення продуктів, технологій;
3. сильна – підприємство не тільки активно впроваджує інновації, а й здійснює пошук нових перспективних ідей, продуктів, технологій для їх подальшого впровадження.

Методичний підхід до модифікації організаційної структури у напряму підвищення рівня її інноваційної спрямованості має ґрунтуватися на аналізі таких ключових аспектів:

1) Ціль. Для аналізу інноваційної спрямованості потрібно семантично проаналізувати мету діяльності підприємства, рухаючись по дереву цілей зверху вниз. Семантичний аналіз передбачає виявлення слів «розвиток», «нове», «підвищувати», «покращити», «вдосконалити» та споріднених цим словам, а також однокореневих слів. Якщо у дереві цілей містяться фрази типу «Освоїти виробництво нового продукту», то може йти мова про інноваційну спрямованість підприємства. Частка подібних цільових установок у дереві цілей за різними напрямами, що стосуються підвищення якості продукції, удосконалення методів роботи, підвищення кваліфікації персоналу свідчать про рівень інноваційної спрямованості. Чим вища зазначена частка, тим сильнішою є інноваційна спрямованість.
2) Підбір елементів організаційної структури у відповідній кількості та певної якості. У цьому аспекті аналіз інноваційної спрямованості передбачає фактичну наявність елементів організаційної структури, що відповідають за

інноваційний розвиток і підтримують інноваційні цілі. Вагомість таких елементів визначає інноваційну спрямованість. Чим вище вага елемента, тим сильніша інноваційна спрямованість. Якість подібних елементів оцінюється за методикою оцінки інноваційного потенціалу. Відповідно якісний рівень елементів визначає сильну, помірну або слабку інноваційну спрямованість.

3) Функції. У процесі аналізу функцій доцільно зосередити увагу на вивченні і аналізі наступних аспектів:

– відповідності цілей керованого об’єкта змісту робіт за функціями;
– змісту робіт за кожною функцією по рівнях управління;
– розподілу функцій за підрозділами;
– розподілу прав та обов’язків у середині апарату управління;
– зв’язків та взаємозв’язків функцій.

Для аналізу інноваційної спрямованості організаційної структури важливо виявити ті функції, які сприяють розвитку та забезпечують досягнення інноваційних цілей. Частка цих функцій визначає рівень інноваційної спрямованості організаційної структури.

4) Функціональні взаємозв’язки. Для аналізу інноваційної спрямованості організаційної структури важливо оцінити вплив і зв’язки елементів, які відповідають за виконання інноваційних функцій, з іншими елементами структури. У цьому аспекті потрібно визначити кількість зв’язків (чим більша кількість елементів, з якими пов'язаний інноваційний елемент, тим вищою є інноваційна спрямованість) та сила їх впливу один на одний.

Сила впливу визначається за кількістю управлінських рішень, що приймаються за ініціативою структурного елемента відносно якого оцінюється вплив, або іншими словами силу впливу можна оцінити за рівнем залежності одного структурного елемента від іншого.

Наступним внутрішнім організаційним методом розвитку є використання інноваційних форм організації міжфункціональних зв’язків на промислових підприємствах, серед яких слід виділити створення замкнених

науково-технічних комплексів, які забезпечують можливість здійснювати роботи по усьому науково-виробничому циклу на високому рівні. Передусім до такого роду комплексів відносяться галузеві виробничі та науково-виробничі об'єднання.

У роботі [33, с. 51] зазначається, що при реалізації інноваційної програми, яка пов'язана із вирішенням задач підвищеного рівня складності, розв'язок яких виходить за межі даної виробничо-комерційної системи, виникає потреба залучати інноваційний потенціал інших систем. У таких випадках доцільно виокремлювати власний, зовнішній та сукупний інноваційний потенціал. Доцільність такого розмежування визначається потребами планування та координації діяльності декількох систем, що беруть участь у вирішенні однієї складної задачі. Отже, інноваційний потенціал кожного із учасників у цьому випадку охоплює не лише власні ресурси, а також і можливості залучення ресурсів інших систем, зокрема інших ієрархічних рівнів управління.

Наступною групою внутрішніх організаційних методів забезпечення функціонування інноваційного механізму є застосування нових підходів управління діяльністю підприємства, зокрема до підсистем планування і контролювання.

Оновлення підходів до управління підприємствами у контексті неоіндустріальної економіки має ґрунтуватись на положенні, що будь-яке підприємство представляє собою складну соціально-економічну систему, а будь-яка система є адаптивною. Це обумовлено такими властивостями соціально-економічних систем:

1) здатність до самоорганізації;
2) наявність самостійних спеціалізованих елементів;
3) цільова орієнтація управління системою.

Враховуючи властивість адаптивності соціально-економічних систем, вважаємо за доцільне формувати системи управління промисловими підприємствами на основі адаптивного підходу та адаптивного управління.

Особливості адаптивного розвитку промислового підприємства обумовили потрібність визначення основних вимог, що мають бути враховані у процесі формування систем адаптивного управління:

– адекватність врахування складного характеру взаємодії елементів, що формують внутрішнє середовище промислового підприємства;
– відслідковування відповідності процедур прийняття рішень умовам і характеру змін середовища, у якому функціонує підприємство;
– надання переваги гнучкості у процесах прийняття рішень порівняно із змінами організаційної структури підприємства;
– використання методів та інструментів математичного моделювання для прогнозування розвитку підприємства та змін у його середовищі.

На основі зазначених вимог пропонуємо структурувати процес адаптивного управління підприємством за етапами, що наведені на рис. 1.6.



Рисунок 1.6 – Етапи процесу адаптивного управління підприємством

Джерело: розроблено авторами

Запровадження системи адаптивного управління надасть можливість налагодити ефективну взаємодію з інститутами соціального партнерства, стимулювати процеси самоорганізації на підприємстві, забезпечити своєчасне реагування на зміни у зовнішньому середовищі, активізувати функціонування

інноваційного механізму розвитку підприємства, особливо в умовах неоіндустріальних змін.

Адаптивне виробництво – це така форма організації економіки країни як єдиного комплексу, при якій постійно збільшується потенціал для відносно недорогого, гнучкого та швидкого здійснення контрольованих змін його елементів, структури, функцій: змін, обумовлених непередбачуваними заздалегідь, можливо суттєвими, змінами умов суспільного розвитку та необхідних для забезпечення максимального зростання соціально-економічної ефективності виробництва, попередження негативних явищ і процесів у житті суспільства. Одним із шляхів забезпечення адаптивного виробництва є досягнення високого рівня його спеціалізації та кооперування за умови широко розвиненої стандартизації видів продукції і послуг, що виробляються [1].

На нашу думку, побудова адаптивного механізму управління інноваційною діяльністю у середині підприємства має здійснюватися з урахуванням того, що інноваційний процес, як складна система взаємовідносин між його учасниками, потребує забезпечення системності та узгодженості інтересів, що надають можливість здійснювати управління ним як цілісною системою. З цією метою у структурі управління підприємством має бути використана окрема організаційна форма, що надасть можливість найбільш ефективно здійснювати організацію та управління інноваційним процесом.

Зовнішні організаційні методи розвитку інноваційної діяльності підприємства пов’язані, передусім, із елементами інноваційної інфраструктури, яка формує передумови та середовище для здійснення інноваційної діяльності підприємствами та використання можливостей інноваційного співробітництва.

Інноваційна інфраструктура забезпечує додаткові стимули та засоби для ефективного функціонування інноваційної діяльності промислових підприємств. Отже, постає необхідність дослідження взаємозв’язку

інноваційної інфраструктури та характеру інноваційної діяльності на промислових підприємствах, стимулювати та розвивати яку можна за рахунок використання інноваційного механізму.

Розвиток інноваційної інфраструктури має бути спрямованим у таких напрямах [1]:

– розвиток конкуренції з метою формування попиту та пропозиції інновацій та їх надмірності;
– створення ефективних наукомістких виробництв, секторів і галузей;
– формування процесів дифузії технологій до їх споживачів;
– модернізація економіки та інфраструктури;
– модернізація та підвищення рівня ефективності людського капіталу у напряму підвищення його креативності та інноваційності;
– незалежна експертиза дослідницьких проєктів, напрямів досліджень, а також наукових та інженерних колективів;
– законодавство, що регулює відносини у сфері інноваційної економіки;
– форсайт-центри, форсайт-проєкти, створення дорожніх карт, які надають можливість знизити ризики впровадження нових продуктів і координувати зусилля колективів-розробників;
– різноманітні експертні та наукові прогнозні організації, співтовариства та мережі, які надають можливість формувати бачення майбутнього;
– спеціалізовані освітні центри (наприклад, Массачусетський технологічний інститут, Стенфордський університет), інститути та школи, що надають можливість готувати не лише вчених та інженерів, але й підприємців, здатних до просування інноваційних проєктів;
– центри комерціалізації технологій і розробок.

Визначена сукупність ключових інфраструктурних параметрів надає можливість дослідити напрями і силу їх впливу на функціонування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств. Організаційні, правові, фінансові та інформаційні параметри визначають ті сфери інноваційної інфраструктури, які здатні надати суттєвий поштовх

розширенню і активізації інноваційної діяльності на кожному окремому підприємстві, особливо це актуально в умовах, коли внутрішніх резервів промислового підприємства не вистачає для здійснення ефективної інноваційної політики.

До зовнішніх організаційних методів розвитку також слід віднести інноваційне співробітництво – кооперацію із національними та іноземними партнерами для вирішення спільних задач інноваційного розвитку підприємства.

Наступною групою методів, які доцільно виокремити як елементи забезпечення ефективного використання інноваційного механізму на підприємствах, є економічні методи, які передбачають використання економічних важелів макроекономічного та мікроекономічного характеру, спрямованих на розвинення можливостей інноваційного розвитку підприємств.

У першу чергу, до таких економічних методів, задіяних у процесі забезпечення функціонування інноваційних механізмів розвитку промислових підприємств в умовах неоіндустріальної економіки, слід віднести планування та прогнозування

На стадіях вибору стратегічних інноваційних рішень, коли здійснюється оцінка майбутніх результатів використання новинок, часто спостерігається ситуація невизначеності за відсутності вихідних даних, достатніх для техніко-економічних розрахунків. У більшості випадків при виборі інноваційного механізму та виробленні інноваційної стратегії маємо справу з прогнозними розрахунками, очікуваними показниками, що враховують специфіку конкретної інноваційної сфери. Визначення очікуваних показників потребує спеціальних підходів, від раціональності яких залежить подальша можливість використання показників для економічного обґрунтування доцільності створення та використання новинки відповідно до наявних рекомендацій [34, с. 61].

У науковій літературі розглядаються різні методи планування і прогнозування результатів інноваційних перетворень. Так, у роботі [35] до основних груп методів прогнозування віднесені статистичне, інженерне та експертне прогнозування (рис. 1.7). Кожна група методів може бути структурована за конкретними прогнозними методами.

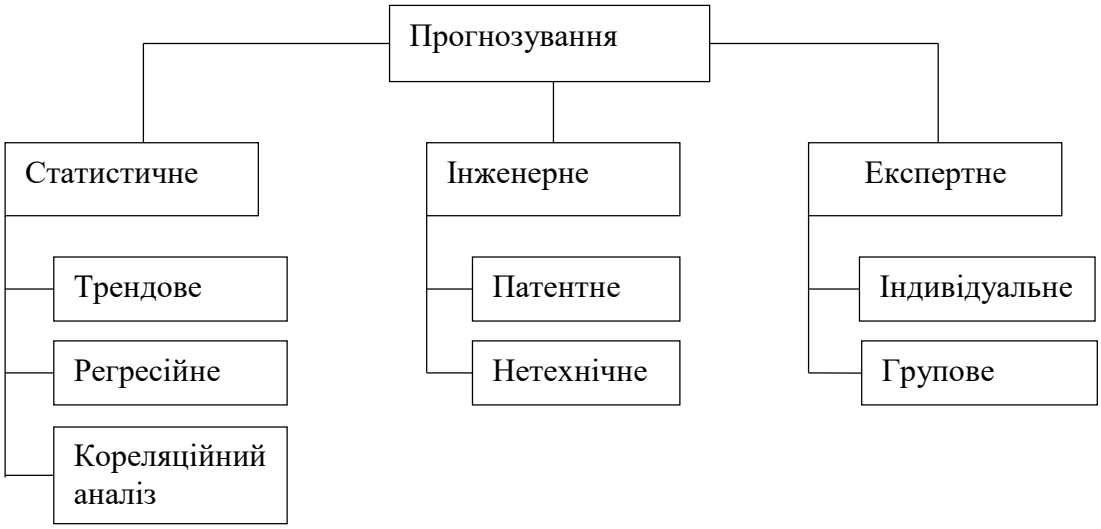


Рисунок 1.7 – Методи прогнозування інноваційного розвитку

Джерело: складено авторами на основі [35]

Планування інноваційного розвитку промислових підприємств передбачає визначення та ймовірнісну оцінку ефективності від впровадження нововведень з метою ефективного розподілу інвестиційних ресурсів.

Оцінюючи доцільність інвестиційної підтримки нововведень з використанням співвідношення ефективності та витрат, слід визначитись з кількісною оцінкою ефективності (результативності) реалізації нововведень. Іншими словами, доцільно обрати критерій оцінки отриманого внаслідок реалізації нововведень результату.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення критерію такої оцінки. Значна кількість економістів вважають, що він має сприяти виявленню основного економічного відношення, що визначає всі процеси розвитку суспільства. Як таке відношення одні економісти (В. С. Немчинов, А. Г. Аганбегян) розглядають максимально можливий фонд споживання, інші (С. Г. Струмілін, В. В. Новожилов, А. Г.Куліков) – максимально можливе

зростання продуктивності суспільної праці, треті (А. І. Ноткін, Т. С. Хачатуров, А. С. Токачев, А. В. Батурін) – максимізацію національного доходу при відносно менших поточних і капітальних витратах.

Втім таке різноманіття підходів до вибору критерію для оцінки ефективності реалізації нововведень можна звести до наступного: працюючи за критерієм максимізації прибутку, кожне окреме підприємство буде відповідно до економічних оцінок одночасно забезпечувати і зростання народногосподарського критерію.

Розмір ефекту від реалізації інновацій безпосередньо визначається їх очікуваною ефективністю, що проявляється у [36]:

– продуктовому сенсі (покращення якості та зростання товарних асортиментів);
– технологічному сенсі (зростання продуктивності праці та покращення її умов);
– функціональному сенсі (зростання ефективності управління);
– соціальному сенсі (покращення умов життя).

Отже, економічна цінність (вартість) нововведень для їх покупця визначається їх очікуваною прогнозованою корисністю, що надає йому можливість подолати проблему обмеженості того чи іншого виду управлінських ресурсів.

Економічним називається результат, що призводить до збереження трудових, матеріальних і природних ресурсів, або що надає можливість збільшити виробництво засобів виробництва, предметів споживання та послуг, що отримують вартісну оцінку.

Оскільки функціонування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства в умовах неоіндустріальних трансформацій забезпечується шляхом впровадження інноваційної стратегії, при дослідженні економічних методів варто визначитись із методичними підходами до оцінки ефективності інноваційної стратегії. Аналіз літературних джерел надає можливість зробити висновок, що питання оцінки ефективності інноваційної

стратегії на етапі її формування не розглядались. Більшість авторів питання ефективності стратегії розглядають лише на етапі її реалізації, а ще точніше після її реалізації. Така постановка питання суттєво полегшує задачу оцінки ефективності, оскільки реалізована стратегія надає інформацію для оцінки її ефективності. Іншими словами, ефективність реалізованої дії оцінити простіше, ніж оцінити цю дію у процесі її реалізації, і головним аспектом тут є визначення відповідних критеріїв оцінки.

На етапі формування стратегії оцінка її ефективності багатократно ускладняється, оскільки у цьому випадку необхідно оцінити не дію, і навіть не процес її реалізації, а лише зароджену ідею цієї дії. Окрім того, слід відмітити, що існуюча література зі стратегічного управління не містить жодної методики розрахунку економічного ефекту від реалізації та формування стратегії розвитку підприємства.

Розрахунок економічного ефекту від формування інноваційної стратегії розвитку підприємства є комплексною, складно структурованою задачею. Проте доцільність подібного розрахунку обумовлює необхідність абстрагуватися від достатньо високого рівня складності виконання описаної задачі і намагатися провести її декомпозицію. З цією метою у процесі структурування процес розрахунку економічного ефекту припустимо, що сформована на основі оцінки потенціалу та зовнішнього середовища інноваційна стратегія є певним результатом управлінської діяльності. Фактично інноваційна стратегія розвитку підприємства – це управлінський процес, реалізація якого сприяє підвищенню рівня ефективності управління інноваційної діяльності на підприємстві. Для отримання цього результату були понесені певні витрати, які можуть бути виражені не лише у грошовому еквіваленті. Розрахунок ефекту можна здійснити за принциповою схемою: результат – витрати. Але застосування представленої схеми можливе лише у тому випадку, коли і результати, і витрати мають однакову розмірність. У випадку управлінської діяльності часто доводиться стикатися з результатами,

що на сьогоднішній день не мають адекватного чисельного (грошового) виміру.

Останньою групою методів інноваційного розвитку промислових підприємств є соціальні методи, зорієнтовані на визначення способів впливу на особистість і колектив з метою підвищення їх інноваційної сприйнятливості, розвинення творчої активності.

Важливими тенденціями, які визначають перспективи неоіндустріальної економіки, стали гуманітарні фактори – гуманітарна складова економічної моделі. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена не тільки технологічними, фінансовими та екологічними змінами, переходом на новітні, високопродуктивні та гнучкі види виробництв, а й зростанням розуміння ролі людини та її знань і здібностей у інноваційному розвитку, що свідчить про домінування у світі гуманітарної економіки.

Визначальними векторами зростання гуманітарної економіки стали високоінтелектуальні галузі та новітні типи виробництва, що базуються на інтелекті як основному виробничому ресурсі новітнього технологічного укладу.

Наприклад, уже зараз такі країни, як Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія, переорієнтували свою економіку на створення і використання сучасних знань, що більш ніж на 50 % забезпечує зростання національного багатства.

На думку Р. Уотермена капіталом і технікою управляють по суті майже так, як і раніше, люди ж стали тепер особистостями та ними слід управляти по іншому. Коли організація подавляє особистість, вона ставить під загрозу свою здатність змінюватись. Коли організація стимулює самовираження особистості, то їй важко не оновлюватись. Індивіди – єдине джерело оновлення у компанії.

Ключовим ресурсом розвитку промислового підприємства у системі формування і функціонування інноваційного механізму є розвиток соціального капіталу підприємства.

Соціальний капітал вважається міждисциплінарною категорією і визначається як суспільний ресурс, що сприяє інвестиціям та торгівлі та вирішенню різноманітних суспільних проблем. На рівні підприємства соціальний капітал розглядається як сукупність соціальних капіталів працівників, які передбачають існування взаємозв'язків між працівниками в середині підприємства та зв'язків працівників даного підприємства з іншими джерелами інформаційних можливостей.

1.3. Типологія інструментів функціонування інноваційного механізму розвитку підприємств

Ефективне функціонування інноваційного механізму розвитку на підприємствах в умовах неоіндустріальної економіки залежатиме від тих інструментів, які підприємства будуть використовувати при запровадженні інноваційних механізмів у практику господарювання, а отже важливо визначити типологію відповідних інструментів, які можуть бути використані для втілення зазначеного механізму у процес функціонування підприємств.

Формування системи інструментів інноваційного розвитку підприємств має ґрунтуватися на відстеженні зміни стану параметрів розвитку підприємств галузі, які фіксуються як у деякий вихідний момент часу, так і після застосування інструменту, який сприяє інноваційному розвитку підприємства.

На основі ієрархічного принципу побудови систем, який полягає у тому, що більш складні компоненти формуються з більш простих, основні типи інструментів, що забезпечують розвиток підприємства, охоплюють: 1. стратегії і тактики їх реалізації; 2. програми; 3. проєкти.

Вищим рівнем, на якому мають бути визначені напрями забезпечення розвитку підприємства, є стратегія. На нашу думку стратегія розвитку підприємства інноваційна за своєю суттю, оскільки має бути спрямована на забезпечення якісного переходу від поточного стану підприємства до певного нового стану, що відповідає більш високому якісному рівню.

Залежно від характеру поведінки підприємства у зовнішньому середовищі, стратегія розвитку і тактика її реалізації може базуватися на інноваціях різного рівня новизни. Якщо підприємство проявляє адаптивну поведінку, то рівень інноваційності стратегії його розвитку може бути не досить високий, вона може включати вже відомі або ті, що застосовуються в інших сферах, методи. Однак і розвиток підприємства у цьому випадку буде носити скоріше еволюційний характер. У разі проактивної поведінки підприємства, в основі якої інтенсивний розвиток, стратегія має ґрунтуватися на базових інноваціях, які можуть істотно підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Слід відзначити, що у теорії інноваційного розвитку використовуються різні споріднені терміни:

– стратегія досліджень та розробок (або стратегія НДДКР);
– стратегія інноваційної діяльності;
– стратегія управління інноваціями;
– інноваційна стратегія.

У роботі Б. Твісса [37] виокремлена стратегія НДДКР, під якою він розуміє певний об’єднуючий елемент, який зв’язує комбінацію прогнозів загальноекономічного стану та аналіз можливостей з виходами для процесу відбору проєктів. Науковець порівнює стратегію НДДКР з корпоративною стратегією, відмічаючи при цьому, що «взагалі доводиться мати справу не з вибором тієї чи іншої стратегії, а, скоріше, з рішенням як розставити акценти» (табл. 1.3).

Л. А. Трофімова [38] виділяє стратегію інноваційної діяльності та визначає її як узгоджену сукупність інноваційних рішень. На думку дослідника, інноваційна діяльність, у першу чергу, спрямована на створення виробництва нових або недостатніх товарів і послуг.

Таблиця 1.3 – Порівняння стратегії НДДКР та корпоративної стратегії за Б. Твіссом

Сфера впливу	Корпоративна стратегія	Стратегія НДДКР
Ресурси	Розподіл між сферами управління (маркетинг, виробництво, НДДКР тощо)	Розподіл між проєктами
Цілі	Визначаються економічною обстановкою	Визначаються положенням корпорації
Галузі бізнесу	Продуктово-ринкова стратегія Продуктово-ринковий асортимент	Техніко-продуктова стратегія Балансування портфелю проєктів
Часовий аспект	Ув'язка довгострокових, середньострокових і короткострокових аспектів	Ув'язка довгострокових, середньострокових і короткострокових аспектів

Джерело: складено авторами на основі [37]

Чеські вчені Л. Водачек та О. Водачкова [39] визначають стратегію управління інноваціями як складову частину загальної стратегії розвитку підприємства, підкреслюючи при цьому, що «ця субстратегія є основою потенціалу динамічного розвитку процесу відтворення», рушійною силою всієї виробничої стратегії, вона враховує стратегію інтенсивного розвитку та створює необхідні умови для такого розвитку. Але основою стратегії управління інноваціями, на їх думку, є створення нових виробів.

В основу усіх наведених вище визначень, незалежно від того використане поняття «стратегія НДДКР», чи «стратегія інноваційної діяльності», чи «стратегія управління інноваціями», покладене дещо звужене визначення інновації. Інновація зведена цими авторами до впровадження нових виробів, послуг, втілення результатів науково-дослідних робіт.

Інший дослідник проблем інноваційного менеджменту Б. Санто використовує термін «інноваційна стратегія» і визначає її як програму, що постійно враховує перспективну ціль, вибір шляхів і засобів, що ведуть до

досягнення цілі, які виділяються шляхом ітерації між ціллю та ситуацією на даний момент у процесі, що призводить до неї [40].

При цьому, інновацію Б. Санто розглядає як суспільний техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів призводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій [40].

Використовуючи різні поняття, більшість науковців акцентує увагу лише на техніко-технологічному аспекті інноваційної діяльності. Саме таке звуження поняття «інновація», а, відповідно, і поняття «інноваційна діяльність», призвело до різноманіття визначень інноваційної стратегії.

В. Н. Гунін, В. П. Бранчєєв, В. А. Устинов і С. Ю. Ляпіна [41] визначають термін «інноваційна стратегія» як один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації і, можливо, для галузі, ринка, споживачів.

Відповідно до цього інноваційну стратегію, яка є складовою загальнокорпоративної стратегії підприємства, ми визначаємо як спосіб досягнення перспективних цілей підприємства, що оснований на визначенні пріоритетів інноваційного розвитку. Результатом впровадження інноваційної стратегії має бути нова якість виробництва та управління, тобто вона є рушійною силою розвитку підприємства.

Не менш важливою проблемою є виділення класифікаційних ознак інноваційних стратегій, які б надали можливість побудувати єдину наукову класифікацію інноваційних стратегій. Розмаїття класифікацій інноваційних стратегій, яке існує на сьогоднішній день, суттєво ускладнює вибір стратегії підприємства.

У своїй роботі [40] Б. Санто розділив інноваційні стратегії за трьома класифікаційними ознаками:

1) За характером «плановиків» і «реалізаторів»: інституціональні ,центральні інноваційні стратегії;

2) За предметним змістом: стратегія у галузі досліджень та розробок, продуктової структури, ринку, фінансів, організації тощо;
3) За поведінкою менеджерів (класифікація Фрімена): традиційна, опортуністська, імітаційна, захисна, залежна, наступальна стратегії.

Доопрацьовуючи зазначену класифікацію Фрімена, В. В. Сич [42] визначив інноваційну стратегію як складову загальної стратегії, яка має бути узгоджена з нею за цілями, строками реалізації, але, у той же час, розглядається як основний фактор забезпечення ефективного розвитку підприємства. Автор визначив наступні типи стратегій:

– наступальний (активний);
– імітаційний;
– адаптаційний (пасивний);
– комбінований.

Така класифікація є досить узагальненою, але виділяє три основні типи характеру розробки інноваційної стратегії: наступальна інноваційна стратегія, що зорієнтована на активну інноваційну діяльність, імітаційна стратегія, що основана на використанні готових розробок інших організацій та пасивна інноваційна стратегія, що має на меті лише адаптацію до змін у зовнішньому середовищі.

Л. Водачек та О. Водачкова [39] пропонують класифікацію стратегій управління інноваціями та виділяють активно наступальну, повільно наступальну, захисну та остаточну інноваційні стратегії.

Б. Твісс [37] вважає, що для компанії важливий не вибір тієї чи іншої стратегії, а рішення як розставити пріоритети та розподілити ресурси, тому в основу розробленої ним класифікації покладений принцип розподілу ресурсів між стратегіями. За цим принципом автор виділяє наступальну, захисну, ліцензійну (поглинаючу), проміжкову стратегії, стратегію створення ринку, розбійничу, стратегії залучення спеціалістів і придбання компаній.

Наступальна стратегія за Б. Твіссом [37] відрізняється від двох попередніх класифікацій тим, що він пропонує її лише для невеликих фірм, які

концентрують свою увагу на обмеженій кількості інноваційних проєктів. Для використання захисної стратегії потрібна значна частка ринку та більша орієнтація на розробки, аніж на дослідження. Ліцензійна стратегія за своїм змістом подібна до імітаційної, але особливо підкреслюється, що для точного вибору ліцензії для купівлі потрібно проводити власні НДДКР. Проміжкова стратегія надає можливість уникнути прямої конфронтації на ринку за рахунок пошуку вільної ніші. Розбійнича стратегія – це стратегія різкого вторгнення на ринок, яке може призвести до його скорочення. Стратегія створення нового ринку передбачає, що у даний період часу організація є монополістом у виробництві даного продукту. Автор також виділяє стратегію залучення спеціалістів та стратегію придбання компаній, які, по суті, є різновидами ліцензійної або поглинаючої стратегії. Залучення спеціалістів може бути альтернативою придбанню технології, а придбання компаній здійснюється з метою об′єднання фінансових ресурсів крупної компанії та науково-технічного потенціалу невеликої компанії.

А. Ю. Юданов [41] запропонував чотири типа стратегій залежно від цілей підприємства: віоленти, патієнти, комутанти, експлеренти. В основу віолентної стратегії покладено масове виробництво якісної продукції за низькими цінами. Патієнтна (нішова) стратегія – це стратегія вузької спеціалізації з метою виробництва дорогих, але високоякісних товарів, розрахованих на обмежене коло споживачів. Комутантна стратегія розрахована на задоволення потреб конкретного споживача в обмеженому обсязі. Експлерентна стратегія пов′язана із створенням нових або радикальною зміною старих ринків.

У наведених класифікаціях інноваційних стратегій значна увага приділяється технологічним дослідженням, розробкам і впровадженням нових продуктів. Але, як було визначено вище, інновація – це не лише новий товар чи нова технологія. Тому і інноваційна стратегія охоплює усі зміни в організації, які спрямовані на її розвиток.

В. Н. Гунін, В. П. Бранчєєв, В. А. Устинов і С. Ю. Ляпіна [41] виділяють дві групи інноваційних стратегій: базові, до яких входять стратегії інтенсивного розвитку, інтегрованого розвитку, диверсифікації і скорочення, та спеціальні, які включають продуктові (портфельні, бізнес-стратегії), функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні), ресурсні (фінансові, трудові, інформаційні, матеріально-технічні), організаційно-управлінські (технології, структури, методи, системи управління.

Деякі дослідники, наприклад [43], намагаються поєднати класичну класифікацію інноваційних стратегій з базовими стратегіями, визначеними у теорії стратегічного управління. У зазначеній роботі виділені наступні види інноваційних стратегій залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовища: повільно наступальна, сфокусована стратегія диференціації, слідування за лідером, захист від зовнішніх загроз, наступальна стратегія широкої диференціації, наступальна лідируюча стратегія, стратегія укріплення позицій та лідирування, повільно наступальна стратегія диференціації, атакуюча лідируюча стратегія, повільно наступальна лідируюча, новаторська ситуаційна стратегія.

Значна кількість дослідників, що займаються питаннями розробки інноваційної стратегії, пов’язують класифікацію стратегій з типами інновацій, відмічаючи при цьому, що у межах одного типу стратегії може бути реалізовано декілька типів інновацій. Цей підхід можливо є доцільним з тієї позиції, що інноваційна стратегія більш складна категорія і, якщо говорити про інноваційну стратегію підприємства, то її реалізація може передбачати впровадження ряду новинок в одній сфері, або ряду новинок у різних сферах функціонування підприємства.

На основі цього підходу у класифікації інноваційних стратегій можна виділити:

– інноваційну стратегію, що пов’язана з впровадженням технологічних інновацій;

– інноваційну стратегію, що пов’язана з реалізацією нетехнологічних інновацій.

А. Ф. Бондаренко у своїй роботі [44] виділяє такі стратегії:

– стратегія «лідера», яка відображає прагнення підприємства бути першим на ринку та пропонувати нові товари та послуги, що максимально задовольняють потреби ринку. На його думку такий підхід може бути використаний лише крупними та фінансово-стабільними підприємствам, оскільки він є ризикованим, потребує особливих витрат та організаційних зусиль;
– стратегія «виживання» передбачає дослідження та розробки, але не з метою лідерства, а для того, щоб запобігти відставанню за техніко-технологічними показниками, або підвищити технологічний рівень виробництва;
– стратегія традиційного підходу передбачає удосконалення якості товарів, що вже існують на ринку, тобто пошук остаточно незаповненої «ринкової ніші»;
– стратегія монопольного підходу зводиться до прагнення знайти такий продукт (або модифікацію продукту), виробництво якого забезпечило б йому монопольне положення на ринку протягом достатньо тривалого часу;
– імітаційна стратегія характерна для підприємств, що надають перевагу не розробці, а придбанню (або копіюванню) технологічних рішень інших. Кожний окремий підхід у виборі технологічної стратегії має бути економічно обґрунтованим з точки зору витрат на її реалізацію.

Цікавими є дослідження економістів, що ґрунтуються на закордонному досвіді управління інноваційною діяльністю [45]. Вони виділяють два класи стратегій: оборонні та наступальні. А кожний клас відповідно включає в себе низку варіантів або типів стратегій, які може обрати підприємство з урахуванням стану зовнішнього і внутрішнього середовища.

З одного боку це достатньо традиційний підхід, а з іншого, на цьому рівні поділу стратегій ще не спостерігається суперечливість описаним вище припущеннями щодо пріоритету виробничої сфери.

Визначаючи інноваційну стратегію як пріоритетну стратегію розвитку підприємства, нам потрібно застосувати цей підхід пріоритетності і при розробці класифікації інноваційних стратегій. Виходячи з цього визначаємо, що для підприємства не існує множини інноваційних стратегій, інноваційна стратегія одна, але вона представляє собою комбіновану портфельну стратегію. Інноваційна стратегія визначає пріоритети розвитку підприємства і сфери інновацій на підприємстві.

Знаходячись у даний момент часу в певній точці траєкторії свого розвитку, підприємство може обрати три напрями руху: 1) рух вперед; 2) рух на місці; 3) рух назад. Трансформуючи ці напрями в економічні терміни, маємо на увазі такі стратегічні орієнтири:

1) розвиток підприємства, тобто наступальна стратегія;
2) збереження поточного стану підприємства, тобто оборонна стратегія;
3) вихід з ринку.

Остання стратегія передбачає, що у підприємства немає потенціалу для конкуренції у динамічному зовнішньому середовищі. Дві інші стратегії розглядають можливість здійснення інноваційної діяльності різного ступеня інтенсивності.

У рамках оборонної та наступальної стратегії дослідники [43], зазвичай, виділяють декілька варіантів. У рамках оборонної виділяються наступні типи: захисна; стратегія інноваційної імітації; стратегія вичікування; стратегія безпосереднього реагування на потреби та запити споживачів. До наступальної стратегії найчастіше відносять: активні НДДКР; стратегія орієнтації на маркетинг; стратегія злиттів і поглинань.

На основі аналізу та систематизації зазначених вище класифікаційних ознак та підходів пропонуємо авторську класифікацію інноваційних стратегій (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Класифікація інноваційних стратегій

Класифікаційна ознака	Назва стратегії	Характеристика
1	2	3
За рівнем реалізації	Макростратегія	Визначає пріоритетні напрями інноваційного розвитку економіки країни, регіону
	Мікростратегія	Визначає пріоритетні напрями інноваційного розвитку економічних систем мікрорівня та системи керівних настанов, якими організація керується при забезпеченні власного розвитку
За інтенсивністю здійснення інноваційної діяльності	Наступальна	Активна інноваційна діяльність з метою отримання конкурентних переваг
	Оборонна	Інноваційна діяльність здійснюється як реакція на дії конкурентів, носить пасивний характер
За характером новинок, що впроваджуються	Технологічна	Інновації спрямовані на підвищення рівня якості існуючих продуктів
	Нетехнологічна	Об'єктна ІС (зміна організаційної структури, організаційної культури, зміни в сфері управління персоналом)
		Процесна ІС (впровадження новинок у методах, підходах, процесах, у функціональних підрозділах, що займаються обслуговуванням виробництва та невиробничою діяльністю)
За інноваційною спрямованістю підприємства	Традиційна	Підприємство прагне лише підвищити рівень якості існуючих продуктів
	Опортуністська	Підприємство зайняте пошуками продукту, який не потребує високих витрат на НДДКР, але надасть змогу одноособово бути присутнім на ринку
	Імітаційна (ліцензійна)	Підприємство купує ліцензію на нову технологію
	Захисна	Підприємство проводить НДДКР, щоб не відстати від інших та спромогтися підвищити технічний рівень виробництва
	Залежна	Малі та середні підприємства мають змогу отримати від крупних виробників нові розробки для подальшого розповсюдження
	Наступальна (активно наступальна)	Підприємство прагне бути лідером на ринку
	Повільно наступальна	Підприємство прагне бути "кращим другим" виробником на ринку

Продовження таблиці 1.4

1	2	3
	Залишкова	Підприємство прагне утриматися на ринку з середніми та застарілими в інноваційному сенсі виробами
	Проміжкова	Підприємство шукає свою “нішу”, уникає прямої конфронтації з конкурентами
	Стратегія створення нового ринку	Підприємство виходить на ринок з продуктом, який ще ніхто не виробляє
За інноваційною спрямованістю підприємства	Традиційна	Підприємство прагне лише підвищити рівень якості існуючих продуктів
	Опортуністська	Підприємство зайняте пошуками продукту, який не потребує високих витрат на НДДКР, але надасть змогу одноособово бути присутнім на ринку
	Імітаційна (ліцензійна)	Підприємство купує ліцензію на нову технологію
	Захисна	Підприємство проводить НДДКР, щоб не відстати від інших та спромогтися підвищити технічний рівень виробництва
	Залежна	Малі та середні підприємства мають змогу отримати від крупних виробників нові розробки для подальшого розповсюдження
За формою підприємства-інноватора	Віолентна	Велике підприємство, що здійснює масове виробництво нової продукції
	Патієнтна	Велике та середнє підприємство виробляє спеціалізовану нову чи модернізовану продукцію з унікальними характеристиками
	Експлерентна	Експериментальне підприємство виходить на ринок з радикально новим продуктом і захоплює частину ринку
	Комутантна	Універсальне невелике підприємство пристосовується до попиту місцевого ринку, заповнює вільні ніші, освоює нові послуги після появи нового продукту

Джерело: запропоновано авторами

Важливо відмітити, що макростратегії, які базуються на положеннях теорії макроекономічної динаміки та враховують довгострокові та середньострокові циклічні коливання, формують основу державних антикризових програм. Враховуючи поточний кризовий стан національної економіки, удосконалення науково-методичних підходів до формування цих стратегій набувають критичного значення. Найважливіше значення при цьому

повинно мати обґрунтування структурних зсувів у відтворенні та пропорціях відтворення.

На мікрорівні особливу вагу набуває визначення стратегії за інноваційною спрямованістю підприємства, оскільки, на нашу думку, саме рівень інноваційної спрямованості визначає можливості для подальшого розвитку підприємства.

Узагальнюючи і систематизуючи теоретико-методологічні напрацювання, що представлені у науковій літературі в сфері інноваційного управління, пропонуємо за критерієм інноваційної спрямованості підприємства виділити такі інноваційні стратегії:

1) Традиційна стратегія – полягає у реалізації інновацій спрямованих на підвищення рівня якості традиційних товарів. Цю стратегію варто застосовувати для продуктів, які знаходяться на стадії зрілості, коли технологія виробництва вже відпрацьована, продукти реалізується на стабільному ринку та підприємство не має серйозних конкурентів.
2) Опортуністська стратегія зорієнтована на оновлення асортименту продукції, яке не потребує суттєвих витрат на науково-дослідні роботи (наприклад, модифікації паперової продукції за окремими технічними показниками, такими як білизна, щільність тощо). Цю стратегію доцільно застосовувати підприємствам, які зорієнтовані на виробництво одного виду продукції, що надає їм можливість випереджати конкурентів. Оскільки утримати монопольне положення по виробництву конкретного виду продукції досить важко, підприємству потрібно постійно оновлювати виробництво, що визначає переваги в асортименті продукції, яка знаходиться на стадії виводу на ринок і стадії зростання.
3) Імітаційна (ліцензійна) стратегія полягає у придбанні нової технології у інших підприємств (зовнішніх розробників). Цю стратегію варто розглядати як підтримуючу стратегію у тих ситуаціях, коли підприємство в умовах обмежених фінансових ресурсів може самостійно повністю реалізувати усі стадії інноваційного процесу.

4) Захисна стратегія доцільна для використання в умовах конкурентного середовища для тих підприємств, де маркетинг і виробництво розвинені більше ніж власні науково-дослідні роботи (зазвичай це підприємства, що виробляють продукцію масового призначення). Ця має порівняно невисокий ступінь ризику при впровадженні і ґрунтується на інноваціях не досить високого рівня новизни.
5) Залежна стратегія передбачає наявність у підприємства достатньо потужної конструкторсько-технологічної бази, що можливе лише для великих підприємств, які мають більш високу ступінь ефективності виробництва. Подібна стратегія не передбачає здійснення фундаментальних розробок, тому не потребує значного потенціалу дослідників. Втім суттєва залежність підприємства від основних конкурентів і їх інноваційного потенціалу обумовлює необхідність поточних НДДКР.
6) Наступальна (активно наступальна) стратегія є найбільш ризикованою стратегією, але разом з тим може забезпечити й високий рівень окупності. Її реалізація потребує високого рівня кваліфікації осіб як задіяних безпосередньо у розробці інновацій, так і тих, що відповідають за організаційно-управлінські аспекти впровадження даної стратегії. Стратегія потребує високих здібностей щодо визначення нових ринкових перспектив, орієнтації на дослідження та застосування нових технологій високого рівня новизни, які важко скопіювати конкурентам.
7) Повільно наступальна стратегія спрямована на зайняття другого місця у групі лідерів, позиція «кращого другого». Основні відмінності від наступальної стратегії полягають у тому, що підприємство витрачає менше коштів на НДДКР та виводить продукт на ринок після того, як він пройшов успішну апробацію у лідера.
8) Залишкова стратегія використовується підприємствами, основна частина продукції яких знаходиться на стадії зрілості (виробляється понад 5 років). Ця стратегія властива тим паперовим підприємствами, продукція яких реалізується на стабільному ринку, підприємствам, які мають значну частку

ринку та випереджають за обсягами виробництва та реалізації основних конкурентів.

9) Проміжкова стратегія. Цю стратегію доцільно застосовувати в умовах помірної конкуренції тим підприємствам, які слідують у фарватері провідного підприємства. Успіху при цьому можна досягти за рахунок проведення самостійної інноваційної політики, для того, щоб не відстати від провідної фірми. Застосування цієї стратегії можливе за умови високого рівня кваліфікації спеціалістів, конструкторів, технологів, робітників, що зайняті у сфері підготовки виробництва та вибору продукції.
10) Стратегія створення нового ринку передбачає вихід на ринок з продуктом, який ніхто не виробляє. Доцільно обирати цю стратегію підприємствам з потужною службою НДДКР, яка займається різноплановими дослідженнями, в тому числі міждисциплінарними. Ця стратегія відрізняється від наступальної тим, що створення фірмою нового продукту та ринку передбачає відсутність конкуренції. Ця стратегія найчастіше використовується підприємствами-стартапами, які реалізують проривну інноваційну ідею.

Можливість застосування кожної із розглянутих видів інноваційних стратегій залежить від розміру підприємства, обсягу інноваційної діяльності, який воно виконує самостійно та типу інновацій, що застосовуються підприємством. У таблиці 1.5 представлено взаємозв’язок типів інновацій та інноваційних стратегій за інноваційною спрямованістю підприємства.

Вибір конкретної інноваційної стратегії підприємства, яке функціонує в умовах неоіндустріальної економіки, має базуватися на наявному інноваційному потенціалі з урахуванням впливу середовища та цілей розвитку підприємства, але поряд з цим слід пам’ятати, що ключову роль у виборі стратегії розвитку підприємства відіграє верхній рівень керівництва, який відповідає за вибір точних стратегічних пріоритетів.

Таблиця 1.5 – Взаємозв'язок типів інновацій та інноваційних стратегій за інноваційною спрямованістю підприємства

Вид стратегії	Тип інновації, що переважає
Традиційна	Поліпшуючі інновації, технологічні інновації
Опортуністська	Інновації-послідовники, запозичені інновації, реактивні інновації
Імітаційна	Псевдоінновації, продуктові інновації-послідовники, нетехнологічні інновації
Захисна	Реактивні інновації, інновації-послідовники, маркетингові інновації
Залежна	Доповнюючі інновації, реактивні інновації, інновації-послідовники, технологічні інновації
Наступальна (активно наступальна)	Проривні інновації, інновації, що створюють нові потреби, інновації, що «вийшли з лабораторії», технологічні та нетехнологічні інновації, маркетингові та управлінські інновації
Повільно наступальна	Комбінація стратегічних і реактивних інновацій, маркетингові інновації
Залишкова	Адаптивні інновації, інновації-процеси
Проміжкова	Стратегічні інновації, маркетингові інновації, технологічні інновації, реактивні інновації
Стратегія створення нового ринка	Проривні інновації, стратегічні, інновації, що створюють нові потреби, інновації, що «вийшли з лабораторії», ринкові інновації

Джерело: запропоновано авторами

Реалізація обраної альтернативи здійснюється за допомогою відповідної інноваційної програми.

У загальному розумінні програма у системі управління підприємством розглядається як «метод організації узгодженої діяльності, спрямованої на досягнення поставлених цілей не лише створення відповідних організаційних структур, а й побудови певної системи економічних відносин і зв'язків, що забезпечують її реалізацію» [46].

У роботі [47] автори визначають програму як комплекс директивно запланованих заходів, ув'язаних за змістом дій, ресурсам, виконавцям і строкам робіт, спрямованих на досягнення чітко визначеної та структурованої цілі з фіксованим горизонтом її досягнення.

Наведені характеристики надають можливість зробити висновок, що саме програмний підхід в управлінні інноваційним розвитком підприємств сприятиме використанню потенціалу інноваційних програм як інструмента реалізації стратегічних цілей інноваційного розвитку.

При цьому, за умов неоіндустріальних трансформацій особливої уваги потребують питання створення системи менеджменту інноваційної програми, яка має бути зорієнтована на виконання наступних функцій:

– забезпечення ефективної взаємодії між проєктами, що входять до складу програми;
– визначення та розподіл відповідальності за виконанням проєктів і програми;
– забезпечення ефективних комунікацій між учасниками різних проєктів і налагодження обміну та розподілу інформації між ними;
– забезпечення оптимальності використання ресурсів;
– забезпечення контролю виконання програми та здійснення відповідних корегувань.

У системі менеджменту інноваційної програми виділяють три основних рівня, на яких здійснюється управління програмою [48, с. 72]:

1) концептуальний рівень, на якому визначаються основні принципи взаємодії і роз'яснюється ступінь участі різних учасників програми, встановлюються взаємини на рівні організацій, відділів і менеджменту;
2) рівень стратегії, на якому визначається відповідальність за досягнення ключових подій. Організаційними елементами можуть бути організації, відділи, ключові менеджери.
3) рівень виконання робіт, на якому визначається відповідальність за виконання окремих робіт, призначаються виконавці та потрібні ресурси.

Перспективним методом оперативного управління програмами є імітаційне моделювання. Модель у даному випадку має відбивати специфіку інноваційної програми з точки зору оригінальності, взаємозамінності ресурсів програми, тобто має бути побудована імітаційна модель структури робіт і етапів програми, її потреб та ефектів.

Для побудови моделі управління інноваційною програмою доцільно, на наш погляд, розділити процес формування інноваційної програми на два основні етапи: 1) підготовчий етап; 2) етап розробки програми.

Підготовчі заходи передбачають комплекс організаційно-підготовчих робіт, у результаті яких формується завдання певного підрозділу (це може бути структурно виділений інноваційний підрозділ або спеціально створена тимчасова робоча група) оцінити основні характеристики інноваційного рівня розвитку підприємства, інноваційного потенціалу та проблем, які існують у цьому напряму. Ця інформація є основою для розробки програми, аналізу перспектив розвитку підприємства та виділення пріоритетів, а також організаційно-методичною базою для розробки структури програми та системи оціночних показників. Одночасно з вихідним завданням слід розробляти графіки виконання передбачуваних програмних заходів.

На етапі розробки програми має бути сформована її структура, визначені керівники відповідних проєктів і виконавці. Розроблена програма у кінцевому підсумку буде представляти собою сукупність розділів, що містять конкретні проєкти та заходи для вирішення проблем інноваційного розвитку підприємства, а також систему показників оцінки їх виконання.

Розділи програми і їх структуру доцільно визначати за змістом конкретних напрямів стратегії інноваційного розвитку підприємства, вони не мають бути чітко регламентованими. Враховуючи особливості неоіндустріальної економіки, пропонуємо включати у програму розділи, що пов’язані із:

- розвитком інноваційного потенціалу підприємства з урахуванням галузевих особливостей;
- розвитком кадрової складової підприємства, і, зокрема, кадрової складової інноваційної діяльності;
- підвищенням рівня ефективності міжфункціональних зв'язків;
- вдосконаленням системи управління підприємством, і, зокрема, інноваційними процесами;
- поліпшенням інформаційної системи підприємства;
- підвищенням рівня економічної, соціальної та екологічної безпеки підприємства;

– ресурсним забезпеченням і фінансуванням проєктів інноваційної програми.

Розділ, пов'язаний з розвитком інноваційного потенціалу підприємства, містить проєкти досліджень і прикладних розробок, які мають вирішальне значення для реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Як вже зазначалося вище, при виборі напрямів удосконалення діяльності підприємства доцільно враховувати особливості галузі, у якій працює підприємство.

Розділ, пов'язаний з розвитком кадрової складової підприємства, і, зокрема, кадрової складової інноваційної діяльності, відображає напрями удосконалення кадрового потенціалу підприємства за категоріями працюючих, професіями, спеціальностями, рівнем кваліфікації. У цьому розділі доцільно зосередити увагу на вивченні забезпеченості інноваційних процесів в організації кадрами відповідно до напрямів стратегії інноваційного розвитку.

Виділення окремого розділу, присвяченого заходам із підвищення ефективності міжфункціональних зв'язків, обумовлено тим, що на сьогоднішній день це одна з основних проблем реалізації інноваційної стратегії на підприємствах, особливо при переході від одного етапу інноваційного циклу до іншого.

Розділ щодо удосконалення системи управління підприємством, і, зокрема, інноваційними процесами, передбачає забезпечення належного рівня відповідності техніко-технологічних та організаційно-управлінських змін змісту стратегії інноваційного розвитку. При цьому слід враховувати, що тільки збалансованість різних видів інновацій забезпечить успіх реалізації інноваційної стратегії розвитку підприємства.

У цьому контексті важливим є питання удосконалення інформаційної системи підприємства, яке варто зорієнтувати у напряму отримання сучасної інформації по пріоритетах розвитку підприємства, відстеження діяльності конкурентів і налагодження постійного моніторингу ринкових змін. Для цього доцільно проводити постійне якісне оновлення технічних засобів

забезпечення інформації, а також створювати системи збору, накопичення та використання інформації.

Розділ, у якому розглядаються напрями підвищення економічної, соціальної та екологічної безпеки підприємства, має включати прогнозні оцінки наслідків реалізації інноваційної стратегії для підприємства у цілому, сфери життєдіяльності окремої людини та навколишнього середовища. Так, наприклад, для підприємств целюлозно-паперової промисловості фактор екологічної безпеки набуває значної ваги, оскільки технологічні особливості потребують розташовувати паперові підприємства поблизу річок і водойм, а отже, кожне з цих підприємств має приділяти особливу увагу оновленню технологій з очищення води, а також дбати про захист навколишнього середовища. З метою захисту навколишнього середовища варто прагнути використовувати маловідходні або безвідходні технології, створювати екологічно чисті виробництва.

Розділ з ресурсного забезпечення та фінансування проєктів інноваційної програми містить узагальнену інформацію щодо ресурсних і фінансових потреб підприємства при реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Якщо на підприємстві існує декілька альтернатив для вирішення певної проблеми інноваційного розвитку, важливим питанням у системі менеджменту інноваційних програм є процедура вибору найбільш оптимальної інноваційної програми. У такому випадку по кожній пропозиції доцільно визначити:

1) можливість комерційного успіху програми (якщо вона буде визнана технічно успішною);
2) додатковий прибуток підприємства у разі комерційного успіху;
3) розмір витрат, необхідних для впровадження результатів досліджень у виробничо-комерційну діяльність підприємства.

Проведені дослідження надають можливість зробити висновок, що приймаючи рішення щодо розподілу фінансування між різними інноваційними програмами ключовим фактором є принцип максимізації

прибутку. Тобто фінансування певної програми може збільшуватись до тих пір, поки існує достатньо висока ймовірність успішних результатів від цієї програми. Втім існують й інші причини, що визначають розподіл фінансування між інноваційними програмами на підприємстві, а саме:

1) рівень ризикованості програми: з метою збереження стабільного рівня прибутку перевагу надають більш надійним і прогнозованим інноваційним програмам;
2) наукова зацікавленість підприємства: підприємство зацікавлене у вирішенні не лише суто практичних завдань, а й наукових, тому може спрямовувати кошти на інноваційні програми, що зорієнтовані на отримання більшою мірою наукових результатів, ніж на отримання прибутку;
3) внутрішньофірмова політика: окремі інноваційні програми можуть «лобіюватися» виробничими або іншими підрозділами, які безпосередньо зацікавлені в успішних результатах від реалізації даної програми;
4) особистісні здібності керівників програм: деякі науковці, дослідники, керівники науково-дослідних підрозділів або лабораторій на підприємстві можуть краще аргументувати свої наукові пропозиції.

У цілому запровадження системи інноваційних програм можна розглядати як процес зниження невизначеності. У даному контексті підприємство має визначитись із такими чотирма питаннями:

1) Якими орієнтовно будуть характеристики кожного компонента інновації, що буде результатом даної програми?
2) Яким чином мають бути взаємопов’язані ці компоненти?
3) Як доцільно розподілити ресурси, що залучаються для виконання даної інноваційної програми, за різними заходами з метою зниження рівня невизначеності – складання математичних моделей, аналітична праця фахівців, випробування дослідних моделей тощо?
4) Скільки паралельних шляхів слід обрати для розробки кожного компонента?

Відповідаючи на останнє запитання уявімо собі, що керівник програми може обрати *N* шляхів, витратити протягом *T* місяців *M* гривень на кожний шлях. Якщо критерієм вибору шляху розробок є розмір витрат на здійснення програми, а практична цінність результатів дослідження та тривалість робіт приймаються однаковими, то у таких умовах оптимальне значення *N* зворотно пропорційне розміру *M* і прямо пропорційне кількості нових знань та досвіду, які будуть отримані протягом *T* місяців. Чим більше буде зростати вартість робіт за кожним напрямом, тим меншою буде кількість паралельних шляхів досліджень. З іншого боку, у міру зростання очікуваного обсягу знань слід очікувати збільшення паралельних шляхів досліджень. Тобто паралелізм може найшвидшим чином і з меншими витратами привести до позитивних результатів, аніж завчасні спроби обрати єдиний оптимальний підхід і зосередити всю увагу на ньому. У даному випадку здійснення паралельних досліджень може розглядатися як найбільш дешевий спосіб зниження рівня невизначеності інноваційної програми.

Втім, переважна більшість наукових досліджень [49; 50] зосереджена саме на визначенні ефективності програмних заходів. Так, у роботі [51] описані наступні методи визначення ефективності програмних заходів:

– експериментальний метод – витрати та ефект заходів визначаються на основі експериментальних даних: при різних значеннях результативного показника розраховується ефективність програмного заходу;
– проєктний метод – при його використанні ефект та витрати визначаються на основі розробленого проєкту;
– компаративний (порівняльний) – показники витрат та ефекту заходу програми визначаються за даними аналога (наприклад, дані аналогів інших регіонів, галузей, країн);
– статистичні методи – до них відносяться методи середніх показників, багатофакторного моделювання тощо. Використовуються для обґрунтування закономірностей зв’язку між ефектом і витратами на основі численних експериментальних та виробничих даних;

– експертний метод – його суть в тому, що на основі аналізу аналогічних розрахунків у минулому та інтуїції експертів визначаються найбільш ймовірні перспективні значення показників витрат та ефекту.

Незалежно від методу, що використовується для оцінки програмних заходів, Г. М. Добров та М. І. Молдаванов у своїй роботі [48] пропонують розраховувати ефективність програми на кожній стадії життєвого циклу, при цьому вони зауважують, що доцільно визначати величину кожної зі складових ефективності програми з метою отримання загального результату щодо ефективності програми.

Основними задачами при визначенні економічного ефекту від реалізації інноваційної програми є:

– вибір проблеми, що складає основу інноваційної програми;
– техніко-економічне обґрунтування програми для включення робіт по програмі у технологічний план робіт організацій-учасників;
– співставлення, відбір і встановлення черговості розробки варіантів вирішення проблеми;
– визначення оптимальних значень техніко-економічних показників кінцевого результату;
– вирішення питань прискорення, уповільнення або зупинення робіт за програмою у випадку отримання додаткової інформації та зміни ефектоутворюючих параметрів у результаті цілеспрямованих наукових досліджень та розробок;
– оцінка діяльності учасників програми для стимулювання робіт.

На різних етапах розрахунку економічного ефекту кінцевого результату програми використовується інформація з різним ступенем невизначеності. На початкових стадіях життєвого циклу інноваційної програми та програмних заходів властива неповнота та неточність вихідної інформації про умови їх реалізації. Тому розмір економічного ефекту на цих стадіях має більшою мірою ймовірнісний характер.

З метою підвищення інтеграції підрозділів підприємств при впровадженні інноваційної стратегії ми пропонуємо використовувати каскадні інноваційні програми (рис. 1.8). У каскадних програмах розвитку ми виокремлюємо три рівня прийняття інноваційних рішень:

1 – топ-рівень (директор підприємства, правління);

2 – функціональний рівень (керівники відділів, підрозділів);

3 – поточний (оперативний) рівень (безпосередні виконавці програмних заходів).

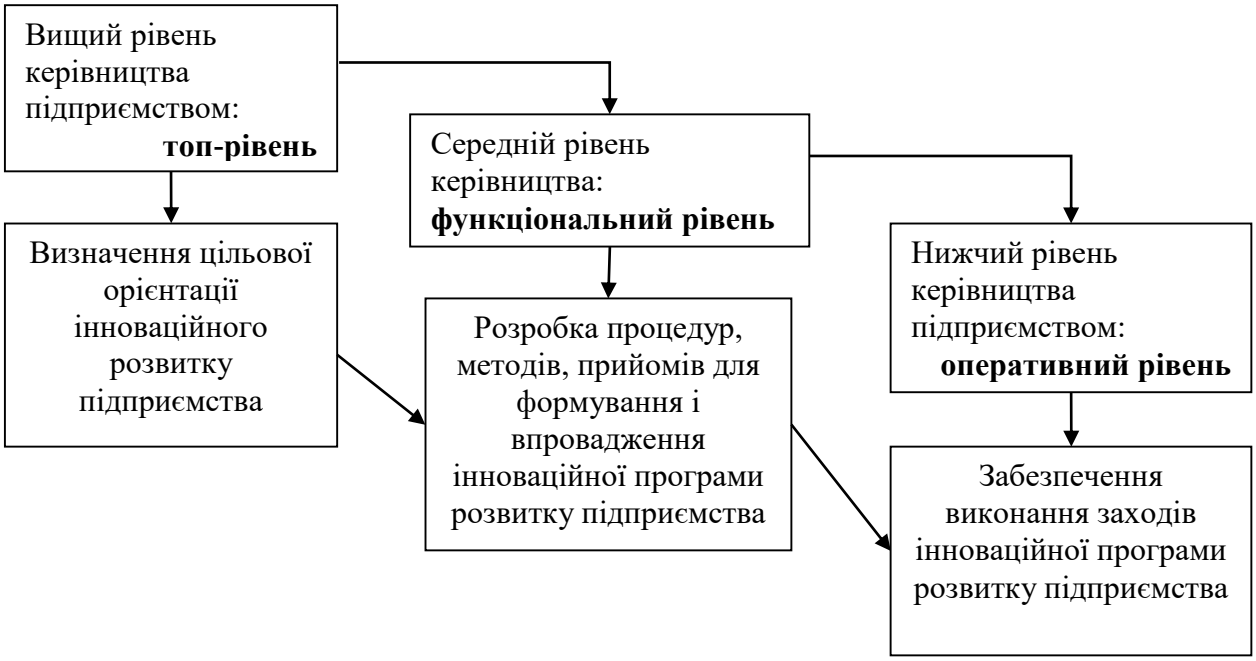


Рисунок 1.8 – Схема управління каскадною інноваційною програмою розвитку промислового підприємства

Джерело: розроблено авторами

Сутність каскадної програми полягає у тому, що у її реалізації беруть участь всі три рівні управління. Вона відрізняється від програм побудованих на основі дерева цілей або дерева рішень, коли який-небудь захід стимулюється за мірою просування його реалізації вниз за ієрархічними сходами. При використанні методу каскадної програми розроблена інноваційна програма із заданим ступенем деталізації просувається за сходинками каскаду. Із всіма заходами, що включені в програму,

ознайомлюються відповідальні на кожному рівні, після чого розділяється відповідальність.

Виходячи із виділених функціональних особливостей системи управління програмою інноваційного розвитку підприємства, наступним типом у структурі інноваційних інструментів, що застосовуються при управлінні розвитком підприємства, є інноваційний проєкт, який з точки зору ієрархії є складовою частиною інноваційної програми.

Втім, на відміну від наявних науково-методичних підходів до розробки інноваційних проєктів, ми виходимо з передумови, що кожен інноваційний проєкт реалізує певну інноваційну ідею, можливість виконання якої доцільно перевірити з технічної та економічної (або фінансової) сторін. Якщо ідея технологічно та фінансово може бути реалізована на підприємстві, можна перейти безпосередньо до процесу розробки проєкту, який включає формування проєктної групи, виділення необхідних ресурсів на проєкт, розробку проєктних заходів для реалізації інноваційної ідеї, розрахунок проєктних показників, розробку критеріїв оцінки ефективності проєкту та оцінку ефективності реалізації інноваційної ідеї за прийнятими показниками. Якщо оцінка ефективності відповідає певним критеріям, то наступним кроком буде розробка плану реалізації відповідних проєктних заходів з визначенням виконавців, відповідальних, строків і ресурсів.

У іншому випадку, якщо ідея не відповідає певним критеріям, доцільно оцінити важливість реалізації цієї ідеї для розвитку підприємства. Якщо ідея має критичне значення для розвитку підприємства, то для можливості реалізації доцільно переглянути певні критерії. Якщо ідея не має критичного значення, це не означає, що вона взагалі не важлива для підприємства, просто не є першочерговою, доцільно доопрацювати ідею з метою її відповідності прийнятим критеріям.

Оскільки розробка проєктних заходів здійснюється на майбутнє, інноваційним проєктам властивий певний рівень невизначеності. Для зниження рівня невизначеності неоіндустріальних трансформацій у процесі

управління інноваційними проєктами доцільно використовувати наступні методи:

1) Перевірка стійкості. Цей метод передбачає розробку сценарію реалізації проєкту у найбільш ймовірних або в найбільш ризикованих умовах. Вплив факторів ризику на норму дисконтування у даному випадку не враховується. Проєкт вважається стійким якщо в усіх аналізованих ситуаціях інтереси учасників зберігаються, а усі можливі несприятливі наслідки ліквідуються за рахунок створення запасів і резервів або покриваються страховими виплатами. Ступінь стійкості проєкту можна оцінити показниками граничного рівня обсягу виробництва, цін продукції, що виробляється та іншими. Одним з найбільш використовуваних показників даного типу є точка беззбитковості.
2) Корегування параметрів проєкту та економічних нормативів. Для уточнення можливої невизначеності умов реалізації проєкту цей метод передбачає заміну проєктних значень на очікувані з метою корегування параметрів проєкту та економічних нормативів, що застосовуються у розрахунках. З цією метою у проєктах використовують такі прийоми:

– збільшуються строки виконання робіт на величину можливих витрат;
– враховується середнє збільшення вартості робіт, що обумовлене помилками розробників проєкту, переглядом проєктних рішень у процесі реалізації проєкту та непередбачуваними витратами;
– враховується періодичність постачань сировини та матеріалів, запізнення платежів, позапланові відмови обладнання, порушення технології, що можуть бути допущені персоналом, сплата штрафів та інших санкцій, що стягуються за порушення договірних зобов’язань;
– враховуються очікувані втрати від інвестиційних ризиків.

3) Формальний опис невизначеності. Цей метод є найбільш точним, але і найбільш складним з точки зору його технічного виконання. Методична процедура охоплює такі етапи:

– опис усієї множини можливих умов реалізації проєкту та відповідних цим умовам витрат, результатів і показників ефективності;
– перетворення вихідної інформації про фактори невизначеності в інформацію про ймовірності окремих умов реалізації і відповідних показників ефективності або про інтервали їх зміни;
– визначення показників ефективності проєкту у цілому з урахуванням невизначеності умов його реалізації – показників очікуваної ефективності.

Для інноваційних проєктів підвищений ризик обумовлений впливом таких факторів:

– доцільністю проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт із наперед не гарантованими корисними результатами;
– новизною технології, що застосовується;
– ступенем невизначеності обсягу попиту та рівня цін на нову продукцію;
– наявністю нестабільності (циклічності) попиту на нову продукцію;
– наявністю зовнішньої невизначеності при реалізації проєкту (гірсько-геологічних, кліматичних та інших природних умов, агресивності зовнішнього середовища тощо);
– невизначеністю процесу освоєння техніки та технології, що застосовується;
– прийнятним рівнем витрат та рентабельності.

Ураховуючи, що, зазвичай, інноваційний проєкт має більш високий рівень ризику та невизначеності, інвестор висуває більш високі вимоги і до його рівня ефективності. Урахування цих вимог частіше всього виражається через підвищення норми дисконтування шляхом включення у неї підвищеної премії за ризик.

Премія за ризик частіше всього визначається пофакторним методом, сутність якого полягає у наступному:

1) класифікуються фактори підвищеного ризику інновацій;
2) кожний з них оцінюється у відсотках до безризикованої норми дисконту. вважається, що кожний фактор збільшує безризикову норму дисконтування на певну величину;

3) розраховується загальна премія (додаткова норма дисконту, що враховує поправку на ризик) шляхом додавання премій, встановлених за кожним фактором окремо, і множення отриманого результату на безризикову норму дисконту.

Отже, узагальнюючи досліджені інструменти забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку підприємств з урахуванням визначення їх сутності та класифікаційних ознак пропонуємо наступну реалізацію інноваційних стратегій за інноваційною спрямованістю підприємства у відповідних інноваційних програмах та інноваційних проєктах у контексті неоіндустріальних трансформацій (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Систематизація інструментів забезпечення функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства

Інноваційні стратегії	Інноваційні програми	Інноваційні проєкти
1	**2**	**3**
Традиційна	Програми технічного переозброєння	Проєкт впровадження удосконалених механізмів, елементів обладнання
	Програми підвищення якості продукції	Проєкт оптимізації технологічних режимів виробництва продукції
Опортуністська	Програма оновлення асортиментної політики	Проєкт введення нового виду продукції
		Проєкт розробки нового виду продукції
Опортуністська	Програми розвитку технологічної підсистеми підприємства	Проєкт удосконалення технології виробництва
		Проєкт технічного переоснащення виробничих процесів
Імітаційна	Програми залучення зовнішніх інноваційних розробок	Проєкт придбання інноваційної технології
		Проєкт придбання ліцензії
	Програми підвищення рівня кадрового потенціалу	Проєкт підвищення кваліфікації персоналу
	Програми оптимізації ресурсного забезпечення	Проєкт використання альтернативних видів сировини
Захисна	Програма розвитку системи збуту	Проєкт удосконалення системи збуту на внутрішньому ринку
		Проєкт виходу на зовнішній ринок

Продовження таблиці 1.6

1	2	3
Залежна	Програми оновлення матеріально-технічної бази	Проєкт реконструкції обладнання
		Проєкт реконструкції системи енергетичного забезпечення
	Програми удосконалення ресурсного забезпечення	Проєкт використання більш дешевих видів сировини
		Проєкт зміни постачальника і країни походження сировини
	Програми розвитку конкурентних переваг	Проєкт оптимізації організаційної структури
		Проєкт зміни політики ціноутворення підприємства
	Програми адаптивного управління	Проєкт створення стратегічних зон господарювання
Наступальна (активно наступальна)	Програми розвитку кадрового потенціалу інноваційної діяльності	Проєкт створення внутрішньої системи навчання
		Проєкт створення на підприємстві «Лабораторії знань»
	Програми розвитку інноваційної взаємодії	Проєкт участі підприємства у інноваційному кластері
		Проєкт співпраці підприємства з технопарковими структурами
	Програми розвитку соціального капіталу підприємства	Проєкт розвитку внутрішнього соціального капіталу (горизонтальні та вертикальні зв’язки)
		Проєкт розвитку зовнішнього соціального капіталу (горизонтальні та вертикальні зв’язки)
Повільно наступальна	Програми оптимізації витратного управління	Проєкт запровадження ощадливого виробництва
		Проєкт підвищення рівня екологічно безпеки підприємства
		Проєкт впровадження енергозберігаючих технологій
	Програми розвитку інноваційної сприйнятливості	Проєкти розвитку персоналу
		Проєкти залучення інноваційних технологій у виробництво
		Проєкти залучення досвіду інноваційного управління
	Програми диверсифікації збуту	Проєкт оновлення асортиментної політики
		Проєкт оптимізації географії збуту
Залишкова	Програми інноваційної адаптації	Проєкт удосконалення етапу технологічного процесу
		Проєкт впровадження модифікованого виду продукції

Закінчення таблиці 1.6

1	2	3
Проміжкова	Програми інноваційної модернізації	Проєкт введення нової організаційної форми управління інноваційною діяльністю
		Проєкт введення нової технології виробництва
		Проєкти трансферу технологій
Стратегія створення нового ринка	Програми інноваційного прориву	Проєкт виведення на ринок нового унікального продукту
		Проєкт створення стартапу на основі інноваційної ідеї
		Проєкт створення венчурної структури

Джерело: розроблено авторами

Враховуючи взаємозв'язок та ієрархію інструментів забезпечення функціонування інноваційного механізму, доцільно структурувати оцінки загальної економічної ефективності інноваційного механізму наступним чином:

– ефективність проєктних заходів;
– ефективність програм;
– ефективність стратегій;
– ефективність інноваційного механізму.

На рис. 1.9 нами запропоновано схематичне уявлення структури загальної ефективності інноваційного механізму.

Отже, ми виділили три основних типи інструментів, за допомогою яких можна забезпечити ефективне управління інноваційним розвитком підприємства. Конкретизація методів і моделей застосування кожного із зазначених нами інструментів надасть можливість адаптувати загальнотеоретичні положення до практики функціонування промислових підприємств.

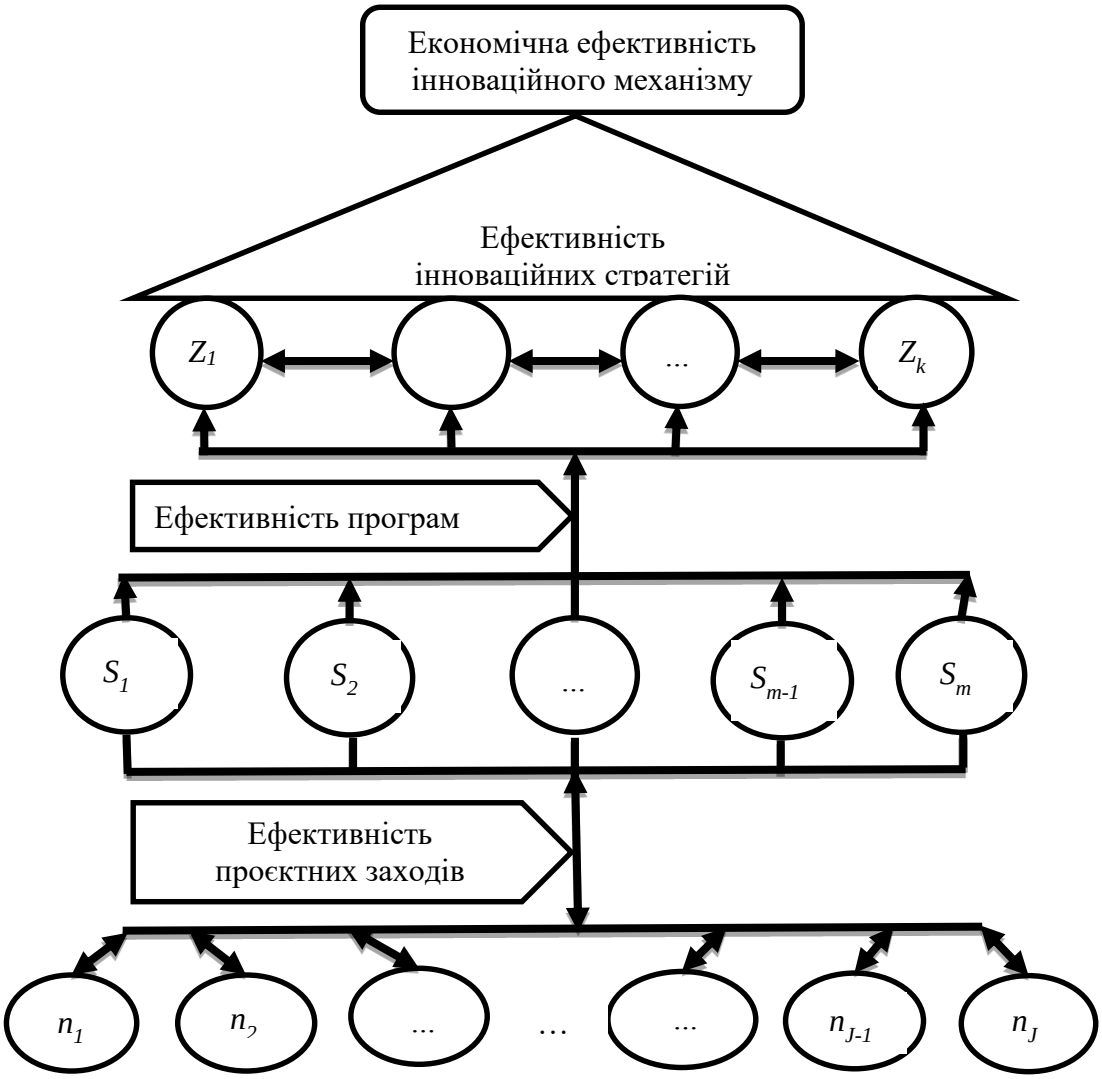


Рисунок 1.9 – Структурування оцінювання економічної ефективності інструментів інноваційного розвитку підприємства

Джерело: запропоновано авторами

РОЗДІЛ 2 ІННОВАЦІЙНО ОРІЄНТОВАНІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИКЛИКІВ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1 Концептуалізація засад функціонування інноваційно орієнтованих підприємств під впливом неоіндустріальних перетворень

Необхідність підвищення активності застосування інновацій, систематичного використання знань, новітніх технологій, нематеріальних активів для забезпечення конкурентоспроможності визначає інноваційну орієнтованість провідною ідеологією функціонування та розвитку промислових підприємств. Таким підприємствам належить провідна роль у розвитку вітчизняної економіки в контексті техніко-технологічного оновлення, стабільності процесів виробничо-економічної діяльності, оптимізації ресурсного забезпечення та споживання, реалізації неоіндустріальних перетворень, що дозволяє їх вважати функціональними економічними системами.

Інноваційно орієнтоване підприємство є динамічною економічною системою з високим рівнем інноватівності, яка саморозвивається на основі різних типів інновацій, застосовуючи постіндустріальні фактори виробництва та оперуючи розвитком у процесі функціонування через інноваційні провадження в економічній діяльності та колаборативні відносини зі стейкхолдерами [52]. Виключною характеристикою інноваційно орієнтованих промислових підприємств є їх інноватівність, яка як якісна характеристика підприємства ґрунтується на ряді ознак [53]:

1) рівень інноваційної сприйнятливості економічної системи. Така сприйнятливість характеризує можливість підприємства як економічної системи приймати, акумулювати, змінювати, адаптувати і трансформувати

в економічний результат зовнішні акцептори, стимулюючи, мотивуючи та спонукаючи до інноваційних дій;

2) циклічність відтворення потенціалу інноваційно орієнтованого розвитку. Згідно з концепцією спіралі інноваційна діяльність є циклічним вільно структурованим процесом, що дозволяє переміщуватися з однієї точки циклу в іншу в будь-який час і в будь-якому порядку, що в кінцевому підсумку приводить до інноваційного прориву [54]. Наявність потенціалу у швидкозмінних висококонкурентних умовах і динамізму науково-технічного прогресу не дає змоги підтримувати рівень інноватівності. Унаслідок цього на перший план виходить не його наявність, а саме відтворення в циклічності змін;
3) оперування динамічними здатностями включно зі здатностями до змін. Інноватівність функціонування залежить від наявності та оперування економічними здатностями. Наявність персоналу, інновацій, технологій, фінансів, іншого ресурсного потенціалу не забезпечить розвиток без керованості економічних результатів, підвищення рівня економічних показників. Це потребує постійного моніторингу та процесів об’єктного управління причинно-наслідковими зв’язками економічного рівня підприємства, а також економічних результатів під час впровадження інновацій в умовах неоіндустріалізації економіки.

Активатори саморозвитку інноваційно орієнтованих підприємств формуються за двома напрямами, перший з яких орієнтований на підвищення бізнесової активності, другий – на забезпечення спроможності реалізації інноваційно орієнтованого розвитку. Підвищення бізнесової активності породжується прагненням підприємств до збільшення доходу від інноваційної діяльності, адаптації до змінних умов зовнішнього середовища, стабільного утримання на ринку і збільшення обсягів продажу інноваційних продуктів, підвищення конкурентоспроможності та задоволення економічного інтересу стейкхолдерів. Це зумовлює застосування постіндустріальних факторів виробництва – динамічних здатностей, економічного клімату, мобілізованих

залучених фінансів. Забезпечення спроможності реалізації інноваційно орієнтованого розвитку реалізується через техніко-технологічне оновлення матеріально-технічної бази, збільшення інноваційного потенціалу, використання інноваційних ресурсів, залучення висококваліфікованих працівників, їх навчання та підвищення кваліфікації. З цією метою застосовуються такі постіндустріальні фактори виробництва, як потенціал, технологія, право власності, інноваційне мислення, інтелект. У разі недостатнього рівня інноваційного потенціалу, економічного забезпечення реалізації інноваційної діяльності, ресурсів для саморозвитку інноваційно орієнтовані підприємства вступають в колаборативні (спільні) економічні відносини із стейкхолдерами – органами державної та місцевої влади, інвесторами, конструкторськими та проектними організаціями, постачальниками, клієнтами і т. ін.

Існують різні підходи до класифікації інноваційних підприємств, однак, на наш погляд, інноваційно орієнтовані підприємства доцільно поділяти за специфікою функціонування (табл. 2.1) [55]. За першою ознакою підприємства пропонується поділяти на інноваційно адаптивні та інноваційно маневрені [53; 55]:

- інноваційно адаптивні підприємства здебільшого проявляють інноваційну активність не системно, за потребою, а інноваційні провадження не вирізняються високим рівнем новизни, здійснюючи в основному модифікаційні та локальні інновації, і, в разі наявності економічної можливості, – комбінаторні;
- інноваційно маневрені мають здатність до швидкої зміни інноваційної та економічної поведінки, створюють та впроваджують інновації на системній основі, постійно інвестують в інноваційний розвиток та комерціалізують інноваційну продукцію.

На основі орієнтації у провадженні інноваційної діяльності досліджуваний вид підприємств слід поділяти на: виробників інноваційної продукції, її споживачів (підприємства, які залучають інноваційні продукти чи

продукцію для її подальшого використання у власних потребах), модифікаторів (підприємства, що займаються ускладненням продукції з метою підвищення її вартості та подальшого продажу), виробників, що працюють на основі виробничої франшизи.

Таблиця 2.1 – Класифікаційні ознаки інноваційно орієнтованих промислових підприємств

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види інноваційно орієнтованих підприємств
1.	Інноваційна модель функціонування	Інноваційно адаптивні Інноваційно маневрені
2.	Орієнтація у провадженні інноваційної діяльності	Виробники інноваційних продуктів /продукції Споживачі інноваційних продуктів /продукції Модифікатори інноваційних продуктів /продукції Виробники на основі виробничої франшизи
3.	Специфіка інноваційно орієнтованого виробництва	З наукомістким виробництвом З високотехнологічним виробництвом З інноватизованим виробництвом З інтелектуалізованим виробництвом
4.	Активність у використанні типу інновацій	З управлінськими інноваціями З техніко-технологічними інноваціями З продуктовими інноваціями Змішані
5.	Сфера використання інтелектуальних ресурсів	З використанням для виробництва продукції З проміжним споживанням для удосконалення виробничих процесів З комерціалізацією та продажем Змішана форма
6.	Участь у створенні інновацій	Розробники Замовники З колаборативними економічними відносинами Змішана форма

Джерело: розроблено авторами [52]

За специфікою інноваційно орієнтованого виробництва, крім підприємств з наукомістким та високотехнологічним, слід виокремлювати з інноватизованим та інтелектуалізованим. Інноватизація вченими визначається як процес забезпечення умов для активізації інноваційного розвитку, який реалізується на засадах системності шляхом сприяння активізації інноваційного потенціалу економічної системи і, як наслідок, виведення системи на якісно новий рівень розвитку та отримання ефекту трансформаційно-інноваційного прискорення [56]; активною науково-технологічною домінантою сучасного розвитку та конкурентної діяльності,

що виникає як прояв нового функціонального співвідношення [57]. Інтелектуалізація розглядається як процес нагромадження розвитку та поліпшення структури інтелектуального потенціалу підприємства з метою забезпечення його стратегічних цілей в умовах поглиблення глобалізації та гіпер конкуренції [58] і дозволяє в короткий термін з високою ефективністю використати у виробництві інтелектуальний і науково-технічний потенціал [59]. Тобто, інноватизація пов'язана з удосконаленням та оновленням виробничих процесів, що передбачає впровадження технологій ощадливого виробництва, модернізацію машин та обладнання, застосування раціоналізаторських пропозицій щодо зниження вартості продукції і т. ін., а інтелектуалізація з комплексом заходів з перетворення традиційних функцій, виробничих та економічних відносин на системне і структурне переформатування змісту та результатів виробничих процесів на підприємстві, набуття нового вмісту функцій діяльності виробничих відділів, ролі її працівників. У комплексі інноватизація та інтелектуалізація виробничо-економічних систем є важливою передумовою забезпечення неоіндустріалізації економіки.

Доцільним буде поділ інноваційно орієнтованих підприємств також за активністю у використанні типу інновацій на такі, що розробляють/впроваджують [55]:

1) управлінські інновації, тобто виробництво залишається незмінним, проте удосконалюються або видозмінюються підходи та методи стосовно керівництва, організації, збуту і т. ін.;
2) техніко-технологічні інновації, забезпечуючи розвиток виробничої підсистеми підприємства;
3) продуктові інновації, що створюють, модифікують, удосконалюють продукцію;
4) змішана форма.

В умовах високого рівня конкуренції, швидких техніко-технологічних змін, пов'язаних з процесами «Індустрії 4.0», актуальності набувають

впровадження саме управлінських інновацій. Особливо це стосується управлінських технологій, придатних для застосування у цифровій трансформації промислових підприємств, їх адаптування до нових умов діяльності та пришвидшення впровадження новітніх технологій в процеси бізнесової активності [60]. Такі інновації супроводжують операційні процеси, бізнесову, фінансову, маркетингову діяльність. Тому їх доцільно розподіляти на групи відповідно супроводжувальним процесам у функціональних підсистемах підприємства [60]:

– створення та виробництво продуктів (підтримка основних процесів виробничої підсистеми);
– фінансово-інвестиційного забезпечення (залучення інвестиційних ресурсів через продаж товарів та послуг, інвестування у власні інноваційні проекти та проекти інших підприємств – фінансова підсистема);
– комерційне розповсюдження (дифузія) інновацій (поширення інновацій на комерційній основі через їх продаж, спільне створення з клієнтами, розроблення проектів модернізації продукції підприємств-клієнтів на замовлення, післягарантійне обслуговування нового обладнання – виробнича та маркетингова підсистеми);
– підвищення інтелектуального потенціалу персоналу (залучення, навчання персоналу підприємства та взаємодіючих з ним підприємств, обмін персоналом для передавання досвіду тощо – кадрова підсистема);
– організаційного розвитку підприємства на інноваційній основі (управлінська підсистема).

Залежно від сфери використання інтелектуальних ресурсів інноваційно орієнтовані підприємства різняться за використанням для виробництва продукції, проміжним споживанням (передбачає створення продуктів, технологій не тільки для продажу, але й для удосконалення виробничих, організаційних, збутових процесів), комерціалізацією та продажем (підприємства, що здійснюють не тільки продаж ліцензій тощо, але й

раціоналізаторських пропозицій у формі ноу-хау), а також включають змішану форму.

Доцільно виокремити і таку класифікаційну ознаку, як участь у створенні інновацій з поділом на:

1) розробників;
2) замовницькі підприємства, – ті, які надають перевагу у створенні інновацій іншим суб'єктам, не маючи власних підрозділів;
3) з колаборативними економічними відносинами, що активно використовують клієнтський капітал для інноваційно орієнтованого розвитку;
4) змішану форму.

Особливістю функціонування інноваційно орієнтовних підприємств є те, що під час поточної їх діяльності відбувається і розвиток. Це забезпечується поєднанням особливостей функціонування та ключових умов забезпечення інноваційно орієнтованого розвитку (рис. 2.1) [61].

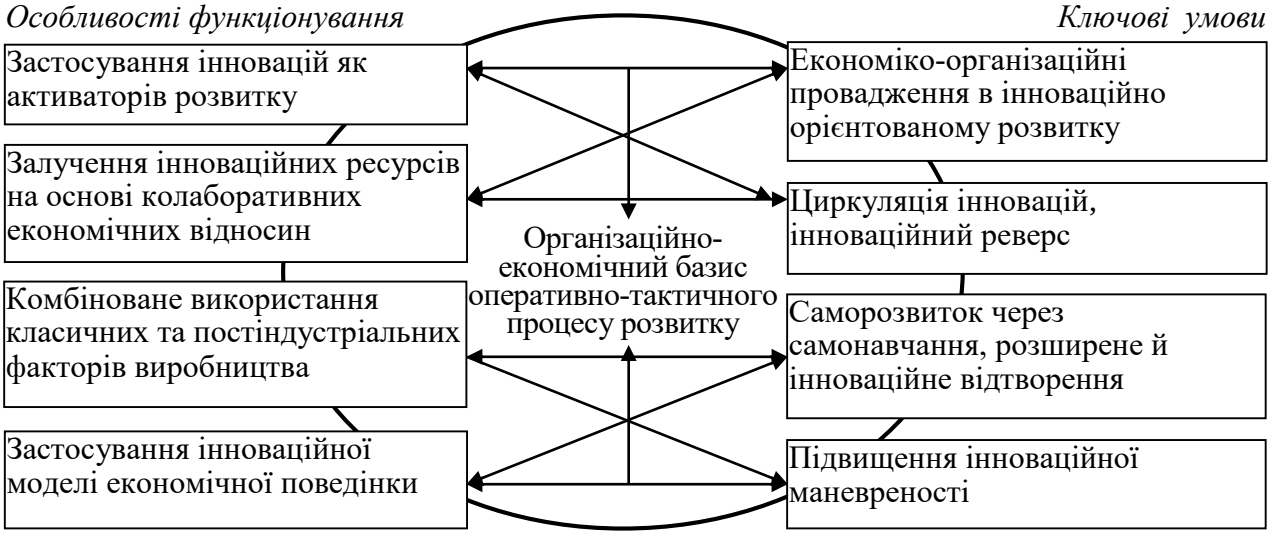


Рисунок 2.1 – Організаційно-економічний базис розвитку інноваційно орієнтованого підприємства в процесі функціонування

Джерело: розроблено авторами [52]

Особливості функціонування інноваційно орієнтованих підприємств в умовах неоіндустріалізації економіки полягають у провадженні економічної

діяльності із застосуванням техніко-технологічних/управлінських інновацій як активаторів розвитку, залученні інноваційних ресурсів на основі колаборативних економічних відносин із стейкхолдерами, комбінованому використанні класичних та постіндустріальних факторів виробництва, використанні моделі функціонування інноваційно-активного, інноваційного, наукоємного та високотехнологічного підприємства.

Однією з ключових умов забезпечення інноваційно орієнтованого розвитку є економіко-організаційні провадження, оскільки підприємство потребує економічного та організаційного забезпечення. В процесі функціонування інноваційно орієнтованих підприємств відбувається циркуляція сформованих ідей та розроблених інновацій, в результаті чого збільшується інноваційна спроможність підприємства – здатність до продукування інноваційного результату, набута через впровадження залучених, створених та отриманих у процесі саморозвитку результатів НДДКР та інноваційної діяльності на основі інноваційного реверсу – зворотного процесу інтегрування отриманих у процесі функціонування інноваційних надбань в потенціал розвитку підприємства.

Саморозвиток інноваційно орієнтованих підприємств слід здійснювати через самонавчання під час кожної оперативної дії, що дозволяє розвивати здатності та накопичувати досвід. Розширене відтворення економічних ресурсів та здатностей є недостатнім для розвитку підприємств і зорієнтоване здебільшого на економічне зростання, що потребує реалізації їх інноваційного відтворення. Задля забезпечення розвитку в умовах неоіндустріалізації економіки, необхідне підвищення інноваційної маневреності підприємства, що дозволятиме варіативно застосовувати інновації, активізовувати процеси співпраці для їх створення й залучення ресурсів.

Під час функціонування інноваційно орієнтованого підприємства як оперативно-тактичного процесу розвитку мають реалізовуватись два комплекси функцій, що забезпечить розвиток підприємства в умовах неоіндустріальних перетворень (рис. 2.2). Перший з яких передбачатиме

забезпечення та просте відтворення, другий – розширене та інноваційне відтворення. Оскільки підприємство є економічною системою, його функції слід вважати економічними, під якими розуміємо функціональний прояв економічних дій із забезпечення цільового результату на кожній стадії розвитку через використання економічних ресурсів та застосування економічних здатностей [62].

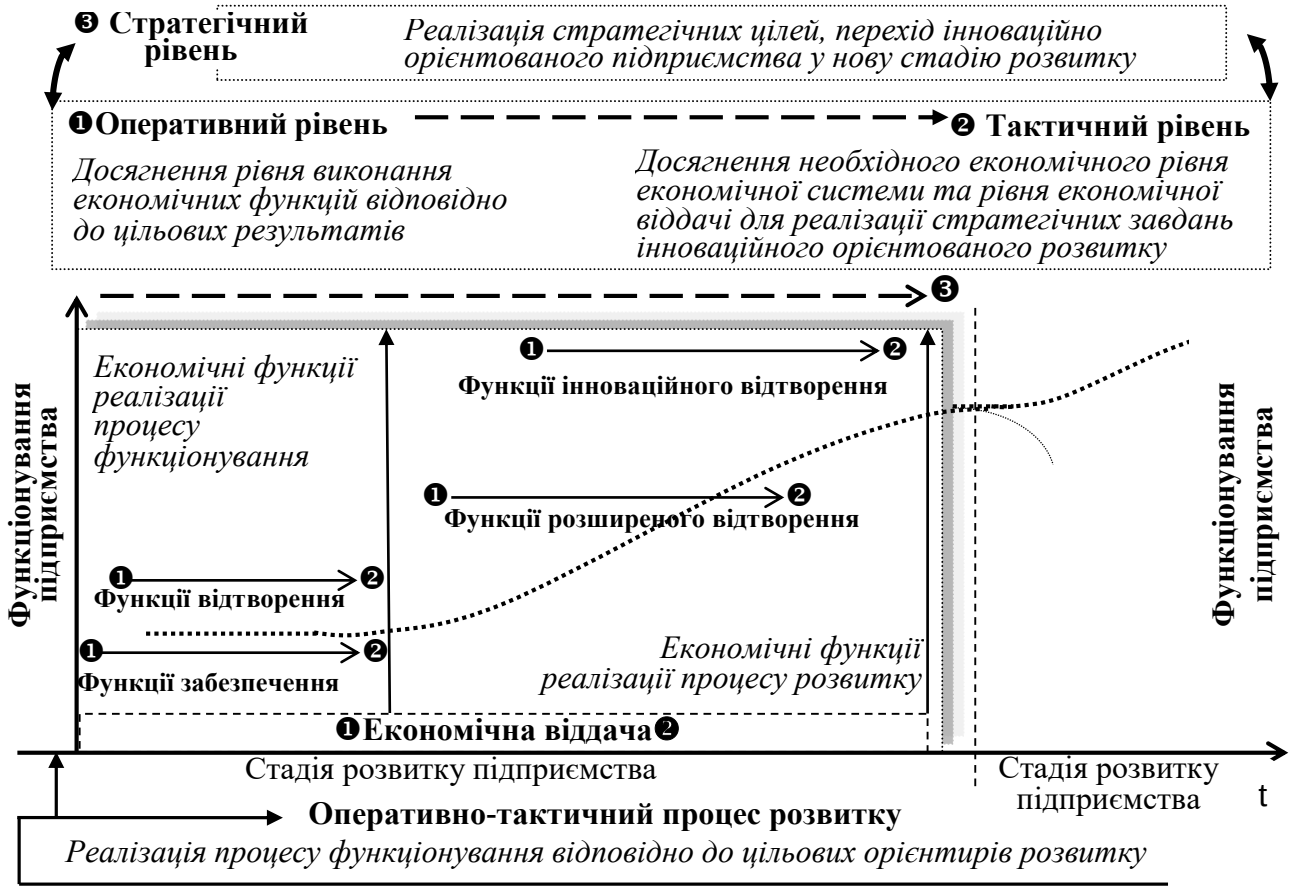


Рисунок 2.2 – Реалізація економічних функцій у процесі розвитку інноваційно орієнтованого підприємства в умовах неоіндустріальних перетворень

Джерело: розроблено авторами [52; 63]

До першого належать функції, що систематично виконуються в процесі функціонування:

− функції забезпечення, що передбачають забезпечення економічними здатностями та економічними ресурсами функціонування інноваційно орієнтованого підприємства;

- функції відтворення, призначені для компенсування втрат виробництва, ресурсів і т. ін.

Економічними функціями розвитку інноваційно орієнтованого підприємства є [61]:

- функції розширеного відтворення, орієнтовані на якісне та кількісне збільшення ресурсів, факторів виробництва та здатностей, які використовуються під час функціонування підприємства;
- функції інноваційного відтворення, що передбачають заміну застосовуваних факторів виробництва, ресурсів та здатностей на інноваційні, які відмінні від традиційно використовуваних для забезпечення функціонування на якісно новому рівні.

Розподіл розширеного відтворення на дві складові зумовлений розмежуванням функцій, які виконуються для якісного збільшення економічних ресурсів (розширене відтворення) та їх заміни на інноваційні, які забезпечать не економічне зростання, а саме розвиток в умовах обмеженості, але доступності ресурсів (інноваційне відтворення).

Проте для забезпечення розвитку на оперативному рівні мають бути визначені цільові орієнтири та досягнуті цільові результати виконання кожної окремої функції з визначених комплексів. Такі орієнтири мають формуватись не тільки з інноваційної діяльності, а враховувати всі напрями економічної діяльності. На його розвиток також має вплив економічна віддача, що виражається у сукупності економічних результатів, отриманих через задоволення економічних інтересів та потреб суб'єктів взаємовідносин. У процесі функціонування підприємства відбуваються постійні зміни для досягнення спроможності задовольняти економічний інтерес суб'єктів зовнішнього середовища. За низької ефективності реалізації функцій підприємством економічний інтерес до нього знижується, що призводить до зменшення економічної віддачі. У разі її незмінності реалізовані поточні заходи з розвитку є недоцільними. Як наслідок, наступний цикл функціонування є подібним до попереднього, і розвиток не відбувається [52].

Реалізація стратегічних завдань інноваційно орієнтованого розвитку на тактичному рівні має забезпечуватись за двома напрямами: досягнення необхідного економічного рівня економічної системи на основі саморозвитку через виконання економічних функцій забезпечення, відтворення, розширеного та інноваційного відтворення й досягнення достатнього рівня економічної віддачі. Це забезпечує реалізацію стратегічних цілей та на стратегічному рівні здійснення переходу інноваційно орієнтованого підприємства на інший рівень функціонування в новій стадії розвитку.

Функціонування не є простим процесом діяльності інноваційно орієнтованого підприємства, в його провадження варто закладати тактичні та оперативні дії з виконання функцій, спрямованих на поточні процеси забезпечення розвитку для досягнення стратегічних цілей.

Узагальнено, функціонування інноваційно орієнтованого підприємства має реалізовуватись на засадах розвитку і розглядатись як оперативно-тактичний процес (рис. 2.3). Мета функціонування поєднує дві складові: еволюцію інноваційно орієнтованої економічної системи та зростання економічної віддачі. Перша складова окреслює комплексну інноваційну, організаційну та економічну еволюцію інноваційно орієнтованої системи, що виражається у зростанні економічної сили розвитку, друга – збільшення економічних результатів як наслідку прояву до нього економічного інтересу. Ефективне функціонування підприємств має ґрунтуватись на поєднанні матеріальних і нематеріальних ресурсів, використанні унікальних здатностей, інструментарію самонавчальної організації, застосуванні агентських відносин, підвищенні підприємницької інноваційної активності [61].

Зважаючи на те, що інноваційним середовищем є сукупність учасників інноваційного процесу, які діють в межах власних компетенцій та впливають на стан інноваційної ситуації на макро- мікроекономічному рівні підприємства) [64], умови інноваційно орієнтованого функціонування підприємства визначають специфіку його економічних відносин, реалізацію внутрішніх механізмів функціонування та розвитку.

Функціонування інноваційно орієнтованого підприємства як процес оперативно-тактичного розвитку

Ключові положення

Функціонування + розвиток –
комплексний процес цільових змін, що забезпечує перехід підприємства у нову стадію розвитку

Мета

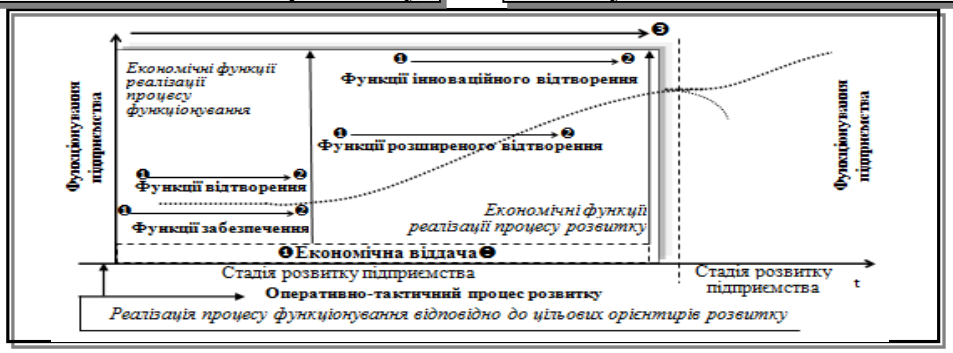
Еволюція інноваційно орієнтованої економічної системи ↔ **Зростання економічної віддачі**

Базис
Поєднання інституційного, еволюційного, ресурсного та підприємницького підходів

Поєднання матеріальних і нематеріальних ресурсів, застосування унікальних здатностей	*Застосування агентських відносин в інноваційній сфері*
Використання інструментарію самонавчальної організації	*Підвищення підприємницької інноваційної активності за синтезу знань та здатностей*

Реалізація

Виконання комплексу економічних функцій на кожній стадії розвитку ↔ **Задоволення економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин**



Оперування розвитком
на основі систематичних оперативних і тактичних економічних дій координування розвитку через досягнення цільових економічних результатів у процесі функціонування

Забезпечення

Реалізація функціонування у режимі розвитку

Втримання параметрів розвитку

Дотримання правил оперування динамічними здатностями реалізації інноваційних та економічних проваджень

Врахування умов інноваційного середовища функціонування

Результат

Економічно функціональне інноваційно орієнтоване підприємство як для саморозвитку, так і для забезпечення розвитку суб'єктів економічних відносин

Функції, спрямовані на забезпечення продуктивного функціонування	*Функції, спрямовані на задоволення економічних інтересів власників*
Функції партнерства з суб'єктами економічних відносин	*Функції, спрямовані на виконання призначення суб'єкта економіки*

Рисунок 2.3 – Функціонування інноваційно орієнтованого підприємства як оперативно-тактичного процесу розвитку за реалізації неоіндустріальних перетворень

Джерело: розроблено авторами [52]

Правила оперування динамічними здатностями під час інноваційних та економічних проваджень визначають особливості застосування унікальних здатностей, ресурсів, факторів виробництва, інструментарію управління, реалізації економічних відносин, які дозволять досягнути цільових орієнтирів розвитку. Реалізація функціонування відповідно до встановленої мети повинна здійснюватись через виконання комплексу економічних функцій (забезпечення, відтворення, розширеного відтворення й інноваційного відтворення) на кожній стадії розвитку у поєднанні із задоволенням економічних інтересів суб'єктів економічних відносин. При цьому слід здійснювати оперування розвитком для скеровування підприємства на досягнення визначених цільових орієнтирів.

Забезпечення реалізації розвитку в процесі функціонування потребує контролювання відхилень економічного стану інноваційно орієнтованого підприємства від цільового та реалізації заходів з їх нівелювання. З метою виконання зазначених процесів слід здійснювати оперування розвитком. Під ним розуміємо сукупність систематичних оперативних і тактичних економічних дій координування розвитку через досягнення цільових економічних результатів у процесі функціонування [62].

Забезпечення здійснення оперативно-тактичного процесу розвитку потребує особливого режиму, який визначено як режим розвитку. Це передбачає застосування специфічних підходів до втримання параметрів розвитку, дотримання правил оперування динамічними здатностями реалізації інноваційних та економічних проваджень та врахування умов інноваційно орієнтованого функціонування, а також особливостей функціонування в умовах неоіндустріалізації економіки. В результаті інноваційно орієнтоване підприємство стає економічно функціональним як для саморозвитку, так і для забезпечення розвитку суб’єктів економічних відносин.

Функціонування інноваційно орієнтованого підприємства як оперативно-тактичний процес розвитку забезпечується поєднанням функцій

його внутрішніх складових з функціями суб'єкта економічних відносин. Для забезпечення поточних процесів розвитку уся економічна система підприємства має бути функціональною, тобто спроможною виконувати покладені на неї функції з заданим цільовим результатом, які б відповідали неоіндустріальним перетворенням. До таких функцій належать [61]:

- функції, спрямовані на забезпечення продуктивного функціонування підприємства: застосування інноваційномістких факторів виробництва, забезпечення ефективності функціонування підприємства на основі впровадження інноваційної складової кожної його структурної компоненти, підвищення економічної спроможності реалізовувати основну та інноваційну діяльність невідривно одна від одної;
- функції, спрямовані на задоволення економічних інтересів власників підприємства. Такими функціями є підвищення прибутковості, вартості підприємства і т. ін.

Враховуючи, що результати діяльності інноваційно орієнтованих підприємств використовуються іншими підприємствами, їх економічна система має бути функціональною і для суб'єктів економічних відносин, і спроможною виконувати такі функції, як [52]:

- функції партнерства з суб'єктами економічних відносин. Ці функції включають післяпродажне обслуговування, забезпечення довготривалих відносин на основі партнерської взаємодії в розробленні нової продукції з клієнтами та зі стейкхолдерами під час реалізації інноваційних проектів;
- функції, спрямовані на виконання призначення суб'єкта економіки. Ключовими з них можна вважати підвищення обсягів платежів до державного бюджету, створення нових робочих місць, реалізації економічних відносин в ринковому середовищі.

Таким чином, інноваційно орієнтоване підприємство є динамічною економічною системою з високим рівнем інноватівності, яка саморозвивається, оперуючи розвитком. Його функціонування слід розглядати як сукупність оперативно-тактичних дій, спрямованих на

досягнення цільових орієнтирів розвитку, що реалізується на виконанні економічних функцій забезпечення, відтворення, розширеного відтворення та інноваційного відтворення. Забезпечення зазначених процесів ґрунтується на: реалізації функціонування в режимі розвитку, формуванні функціонального внутрішнього середовища підприємства, реалізації оперативно-тактичних дій з розвитку на основі виконання економічних функцій і оперуванні розвитком для підвищення економічної функціональності. Безпосередньо розвиток підприємства відбувається на поєднанні еволюції економічної системи із зростанням економічної віддачі як наслідку підвищеної спроможності задовольняти економічні інтереси суб'єктів взаємодії. В результаті формується економічно функціональне підприємство, спроможне забезпечувати розвиток суб'єктам економічних відносин в умовах неоіндустріальної економіки.

2.2. Механізми функціонування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в умовах неоіндустріальної економіки

Підвищення ефективності функціонування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування потребує розроблення відповідного механізму, який включав би економіко-організаційні регулятори оперування розвитком у процесі поточної діяльності. Такий механізм має ґрунтуватись на бізнес-моделі функціонування, забезпечувати функціональну трансформацію економічного інтересу суб'єктів економічних відносин у економічний інтерес підприємства та реалізовуватись для забезпечення економічної функціональності в умовах неоіндустріальної економіки.

Науковцями й економістами-практиками розроблено ряд механізмів розвитку підприємства, в які закладаються взаємозв'язки, напрями діяльності, економічні відносини:

- через функціональні складові (організаційну, мотиваційну та економічну) [65];

- виявлення та практичне використання наявних резервів підвищення інноваційного розвитку [66];
- функціонування на основі моделі синергетичного механізму, дія якої забезпечується залежністю інтересів індивідів від корпоративних інтересів підприємства [67];
- відповідних методів і важелів для забезпечення зовнішніх взаємозв'язків та створення умов для отримання підприємницького доходу [68].

Проте виникає необхідність щодо розроблення механізму, який забезпечить дієвість інноваційно орієнтованого підприємства в екосистемі функціонування, враховуватиме особливості неоіндустріальної економіки та ґрунтуватиметься на оперуванні розвитком в процесі економічної діяльності. Його реалізація має забезпечувати саморозвиток та трансформування результатів економічної взаємодії із стейкхолдерами, контрагентами, партнерами в економічні ресурси та здатності до розвитку (рис. 2.4).

В основу механізму функціонування інноваційно орієнтованого підприємства на засадах розвитку закладено бізнес-модель функціонування, що передбачає не тільки створення цінності для споживачів, джерела та потоки доходів, але й трансформацію предмета будь-якої економічної взаємодії у паритетний економічний результат через застосування постіндустріальних факторів виробництва, інструментарію управлінських технологій та економічних активаторів. Це забезпечить функціональність підприємств в умовах неоіндустріальної економіки, прискорить процеси неоіндустріалізації секторів економіки на основі економічної взаємодії з машинобудуванням як ядром розвитку промисловості. Такі провадження мають здійснюватись із застосуванням економіко-організаційних регуляторів оперування розвитком через центри відповідальності на фазисах функціонування інноваційно орієнтованих підприємств. Зазначене дозволить досягнути постійності у розвитку і забезпечить ефективну адаптацію до процесів неоіндустріалізації [69].

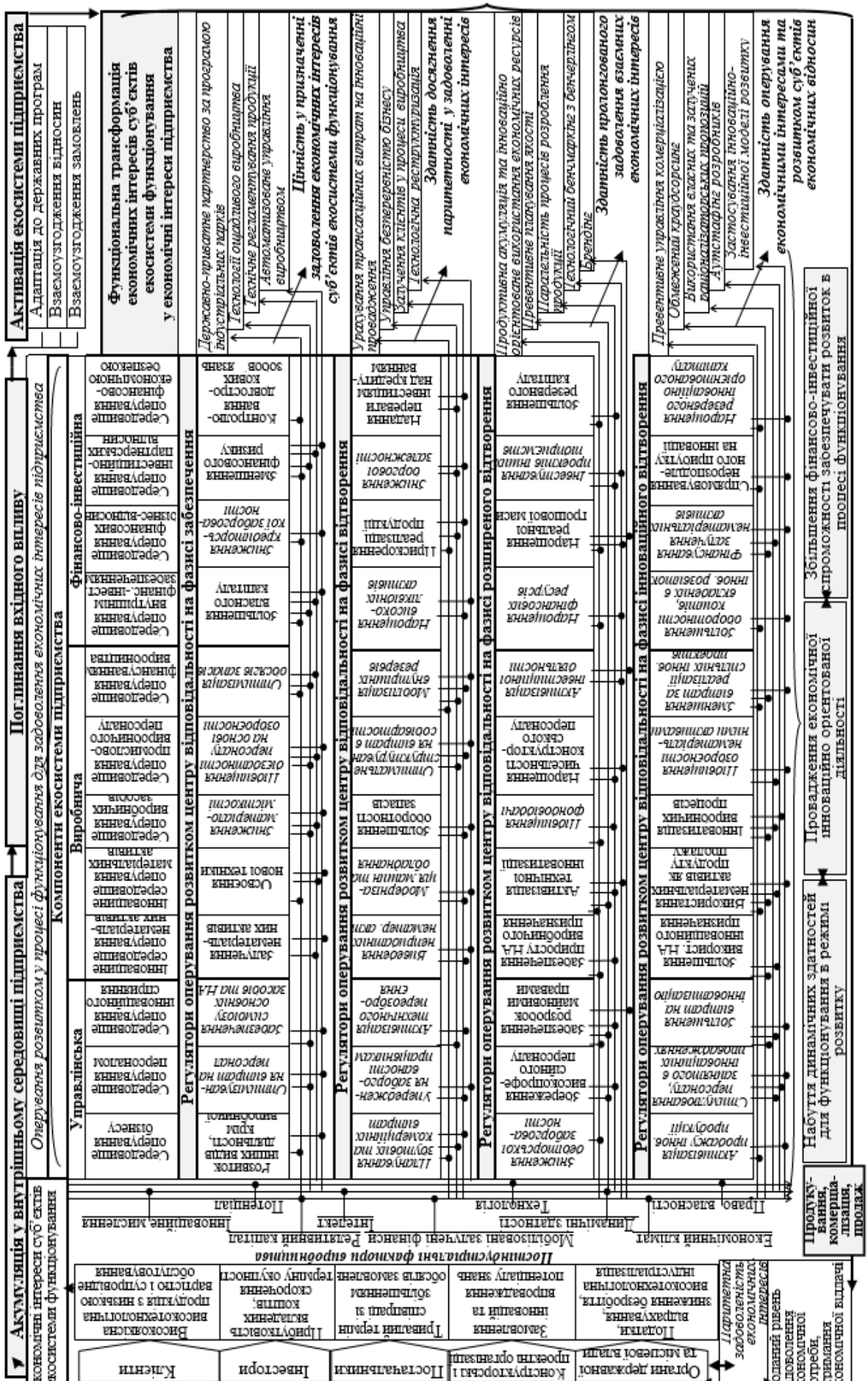


Рисунок 2.4 – Механізм функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування

Джерело: розроблено авторами [52]

Оперування розвитком в запропонованому механізмі має реалізовуватись через функціональні центри відповідальності. Теорія центрів відповідальності дозволяє вважати їх сегментом діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника/менеджера [70]. Зважаючи на зазначене, для функціонування інноваційно орієнтованого підприємства у режимі розвитку оперування розвитком слід здійснювати через функціональні центри відповідальності, які узагальнено слід вважати центрами контролю за реалізацією функцій та економічних результатів підприємства. Крім того, такі центри мають контролювати не витрати, доходи чи прибуток тощо, а здійснювати контроль за економічними результатами та регулювати виконання економічних функцій відповідно до цільових орієнтирів за такими функціональними середовищами підприємства як [52]: оперування промислово-виробничого персоналу (СОпв), оперування фінансуванням виробництва (СОФВ), оперування виробничих засобів (СОВЗ), інноваційне середовище оперування матеріальних активів (ІСОМ), інноваційне середовище оперування нематеріальних активів (ІСОН), оперування персоналом (СОП), оперування бізнесу (СОБ), оперування інноваційного сприяння (СОІС), оперування внутрішнім фінансово-інвестиційним забезпеченням (СОвФІз), оперування фінансових бізнес-відносин (СОБф), оперування інвестиційно-партнерських відносин (СОІП), оперування фінансово-економічною безпекою (СОФЕБ) (рис. 2.5).

Оперування розвитком через центри відповідальності має реалізовуватись не тільки за напрямом саморозвитку економічної системи підприємства (регулювання виконання економічних функцій для зміни економічної сили розвитку), але й за напрямом залучення ресурсів для розвитку (активування дій щодо задоволення економічних інтересів для зростання економічної віддачі).

Відповідно до пропонованого механізму, за акумуляції у внутрішнє середовище підприємства встановлюються інтереси суб’єктів екосистеми функціонування та відбувається поглинання вхідного впливу з виявленням можливостей застосування переваг суб’єктів взаємодії.

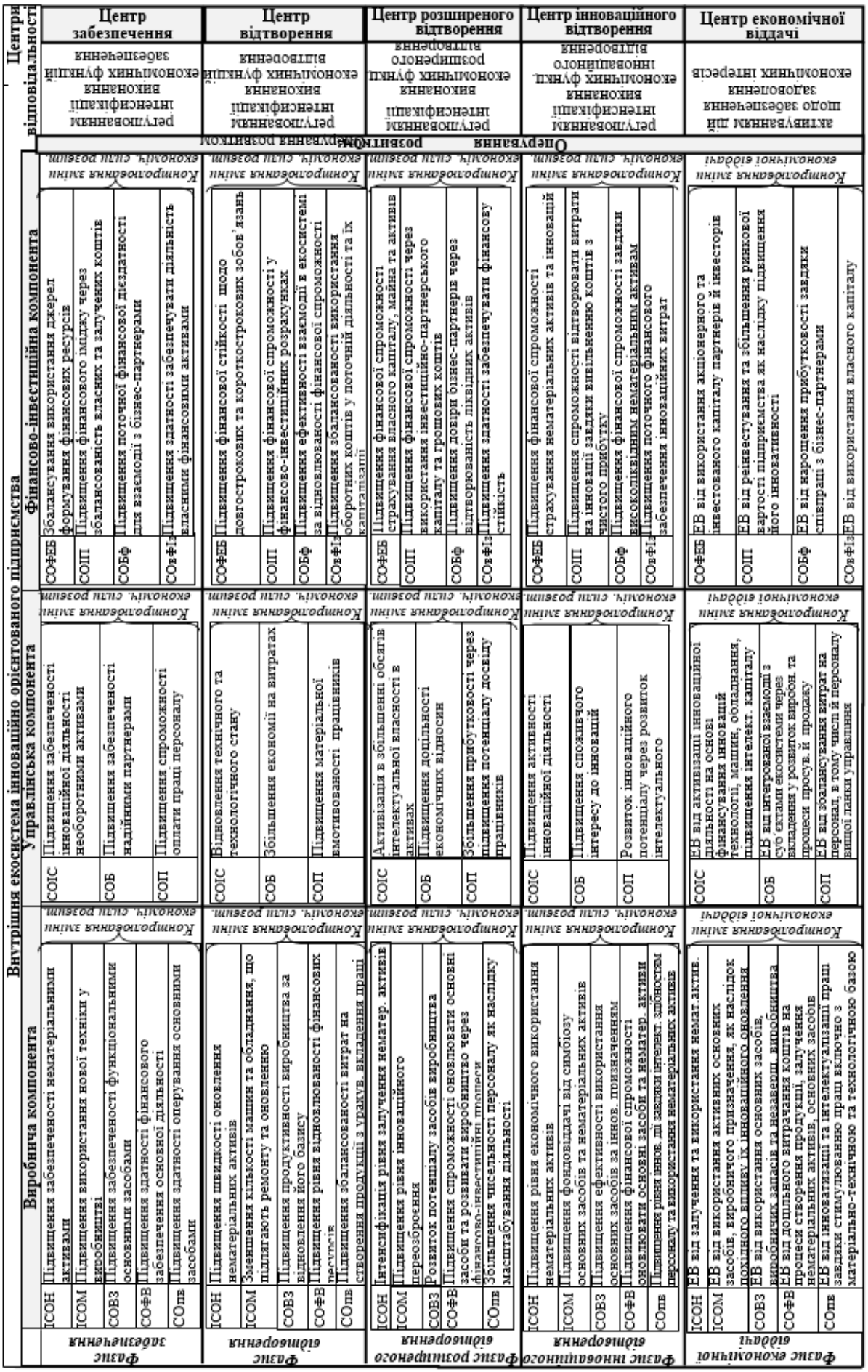


Рисунок 2.5 – Структура завдань та наслідків оперування розвитком за функціональними центрами відповідальності

Джерело: розроблено авторами [52]

Активація екосистеми підприємства відбувається через [69]:

1) адаптаційні процеси до вимог державних та місцевих органів влади: узгодження економічної діяльності із законодавчими нормами, державними програмами розвитку, наявними режимами пільгового функціонування і т. ін.;
2) взаємоузгодження замовлень з клієнтським сектором, визначення їх наявних та латентних потреб щодо обладнання, технологій на перспективу і т. ін.;
3) взаємоузгодження відносин, що передбачає:

− визначення фінансових взаємовідносин з інвесторами щодо їх участі в капіталі підприємства, інноваційних проектах як третьої сторони, діапазону відсотків прибутковості від операційної діяльності підприємства тощо;
− підбір та врегулювання співпраці з постачальниками, виявлення можливостей постачальників щодо переорієнтації підприємства машинобудування з експорту матеріалів та комплектуючих на внутрішньоринкову закупівлю у перспективі;
− окреслення співпраці в інноваційній діяльності підприємства з конструкторськими та проектними організаціями, умови залучення до інноваційних проектів підприємства, процедури використання інтелектуального капіталу таких суб'єктів і т. ін.

Слід зазначити, що адаптаційні процеси мають бути притаманні тільки для державного регулювання (законодавчого забезпечення, фіскальної політики, інноваційної політики тощо), у разі ж взаємодії з іншими суб'єктами процеси поглинання мають відбуватись у взаємоузгодженні (замовлень, партнерських, фінансових відносин тощо) [69].

За кожним функціональним середовищем компонент екосистеми підприємства в процесі виконання економічних функцій мають провадитись конкретизовані економічні дії. Як приклад, для управлінської компоненти за функціональним призначенням середовища оперування інноваційного сприяння на фазисі забезпечення слід дотримуватись симбіозу основних засобів та нематеріальних активів, на фазисі відтворення – активізовувати технічне переозброєння, на фазисі розширеного відвторення – забезпечувати науково-

технічні та технологічні розробки майновими правами, на фазисі інноваційного відтворення – збільшувати витрати на інноватизацію [52].

На фазисі забезпечення оперування розвитком через центри відповідальності з функціональною трансформацією інтересів суб'єктів екосистеми функціонування в економічні інтереси підприємства формуватиме його цінність завдяки наявній потужності та здатностям. У такому разі інноваційно орієнтованим підприємствам машинобудування слід використовувати державно-приватне партнерство за програмою індустріальних парків, що дозволить використовувати додаткові фактори виробництва: релятивний капітал, мобілізовані залучені фінанси, економічний клімат [69]. Як зазначають науковці, ефективність державно-приватного партнерства під час виконання інвестиційних проектів забезпечує злагодженість дій та ролей його учасників, кожний з яких вирішує окремі завдання, регламентовані взаємоузгодженими процедурами, тому важливо, щоб приватний, державний сектори, стрейкхолдери усвідомлювали свою роль у реалізації великих інфраструктурних інвестиційних проектів, що здійснюються на інноваційній основі, розуміли механізм координації своїх дій [71]. Через залучення державних органів влади, інвестиційних ресурсів у межах гарантій функціональних зв'язків у підприємства з'являється можливість, крім виробничої, розвивати іншу підприємницьку діяльність, знижувати обсяги запасів за державного замовлення продукції, збільшувати обсяги власного капіталу для фінансування розвитку інноваційних продуктів з використанням державних пільг в оподаткуванні.

Залишається актуальним впровадження технологій ощадливого виробництва, картування потоку створення цінності. Залежно від специфіки функціонування такі технології можуть бути спрямовані як на зниження матеріаломісткості, втрат від браку, підвищення продуктивності праці, так і на комплексне управління виробництвом. Це дозволяє активізувати такі постіндустріальні фактори виробництва, як динамічні здатності та технологія [52].

Швидка адаптація та перехід до технічних регламентів прийнятні лише для інноваційно маневрених підприємств, оскільки це потребує розроблення ряду супровідної документації та самостійного їх визначення для власної продукції відповідно до нормативного законодавства [69]. Для підприємств з нижчим рівнем адаптивності необхідні поступові зміни або ж використання окреслених технічних регламентів за конкретними видами продукції провідних підприємств. У цьому випадку доцільно розширювати продажі на внутрішньому ринку. Відповідати регламентам для експорту продукції в ЄС мають не тільки продукція, але й комплектуючі та матеріали, закуплені підприємством у постачальників.

Автоматизоване управління виробництвом підприємств машинобудування забезпечує синхронізацію та координацію виробничих процесів, планування ресурсів, продукування продукції. Для підприємств машинобудування може бути використана IT-Enterprise, що відповідає стандартам і концепціям MRPII (методологія планування ресурсів виробництва), MES (виконавча система виробництва), APS (синхронне планування виробництва та оптимізація), ERP (планування ресурсів підприємства) [72]. Як зазначають розробники, дана система є адаптованою до діяльності підприємств машинобудування.

На фазисі відтворення в процесі функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування реалізація механізму забезпечує набуття здатності досягати паритетності у задоволенні економічних інтересів. При цьому розвиток вітчизняних підприємств залежить від економічних відносин із суб’єктами екосистеми функціонування, що супроводжуються трансакційними витратами. Потребує врахування їх понесення, пов’язане не тільки з організацією збуту високотехнологічної продукції, але й з процесами комерціалізації [73]. Трансакційні витрати комерціалізації продукції формують комплекс, що включає чотири основні напрями: ідентифікацію, пропозицію, трансфер, пролонгування взаємодії.

Незастосування планування безперервності бізнесу на основі відповідного методу (BCP) [74] є однією з причин відчутного впливу та низького рівня

адаптації до економічних кризових ситуацій на підприємствах машинобудування. Для залучення та використання постіндустріальних факторів виробництва – релятивного капіталу, динамічних здатностей, інноваційного мислення доцільно залучати контрагентів у процес виробництва або створення продукту ще на етапі його замовлення на основі методу планування ресурсів залежно від потреби клієнта (CSRP) [75]. Використання цієї управлінської технології доцільне для підприємств машинобудування, що створюють продукцію на замовлення за узгодженням із замовником наявних виробничих можливостей, обладнання, персоналу, технології, специфіки технологічного процесу. Така система переводить виробництво з традиційного на динамічне, перетворюючи вхідні потоки на результат з паритетним задоволенням економічних інтересів, створюючи передумови для визначення потрібних для виробництва продуктів, ринків їх продажу, потенційних клієнтів.

Техніко-технологічне переозброєння підприємства має відбуватись не як окремі впровадження техніки та технологій, а комплексно в процесі технологічної реструктуризації. Враховуючи високу вартість окреслених процесів, залучення інноваційних технологій може здійснюватись не тільки на основі ліцензійних угод, але й за створення спеціалізованих дільниць спільного виробництва з партнерами. Постіндустріальними факторами, що залучаються та використовуються в процесі технологічної реструктуризації є права власності, технологія та потенціал [52].

На фазисі розширеного відтворення з функціональною трансформацією економічного інтересу суб’єктів екосистеми функціонування через відповідний центр відповідальності формується здатність пролонгованого його задоволення. При цьому, крім економічних регуляторів, слід застосовувати комплекс управлінських.

Продуктивна акумуляція та інноваційно орієнтоване використання економічних ресурсів як управлінський регулятор розвитку підприємства містить три основні фази: фазу залучення, фазу використання ресурсів та фазу деактивації ресурсів. Зазначена продуктивна акумуляція та орієнтоване

використання економічних ресурсів доповнюється етапами, які поєднуються з основними [76]. Аналіз наявних ресурсів підприємства має включати аналіз латентного, ресурсного та інноваційного потенціалів [76]. Для цього важливо виявляти наявність у підприємства додаткових можливостей, які є прихованими для їх перетворення в активи. У разі економічної недоцільності або високої вартості процесу створення інноваційні ресурси, такі як технологія чи компоненти або ж сировинна база, закуповуються у постачальників або ж на патентно-ліцензійній основі у власників інновації.

Залежно від бізнес-моделі, яку використовує підприємство, та цільового орієнтування виробничої системи на кінцевий продукт визначається інноваційна та економічна доцільність створення, зважена на балансі доречності, вартості та потреби [76]. Залучення ресурсів відбувається з їх удосконаленням безпосередньо на підприємстві. На завершення фази залучення ресурсів за продуктивною моделлю вони перетворюються в активи, що можуть бути використані як для виробничо-економічних процесів, так і для розвитку підприємства. За продуктивної моделі ресурси інтелектуалізуються, що передбачає [76]:

- використання поряд з матеріальними нематеріальних ресурсів, традиційного ресурсного забезпечення у новій якості або модифікованого;
- підвищення інтелектуального рівня, модернізацію активних основних засобів;
- застосування інструментів розширеного відтворення [76].

Вищезазначений етап доповнюється отриманням похідних ресурсів у процесі застосування основних. Підприємства під час удосконалення ресурсної бази або у процесі інноваційно-орієнтованого виробництва можуть отримувати модифіковані ресурси, технології, а також мати недовикористані ресурси, що формують додаткову пропозицію підприємства. За продуктивної моделі на завершальній фазі такі ресурси обираються для інноваційного реверсу, а ті, які йому не підлягають, набувають статусу придатних для продажу. Продуктивна акумуляція та інноваційно орієнтоване використання економічних ресурсів

забезпечує застосування релятивного капіталу, мобілізованих залучених фінансів, динамічних здатностей, потенціалу як факторів виробництва.

Управління якістю за інноваційно орієнтованого розвитку змінюється від її забезпечення під час виробництва продукції до забезпечення на етапах її створення. Тобто має місце превентивне управління нею як інструмент використання постіндустріальних факторів виробництва – динамічних здатностей, інноваційного мислення, технології та потенціалу. Докорінна зміна системного мислення переорієнтовує виробника на врегулювання сукупності питань з якості продукції у взаємодії з клієнтом. Доцільно зосередити увагу на управлінні якістю раціоналізаторських пропозицій, зокрема через [77]:

1) проведення навчання персоналу зі змісту раціоналізаторських пропозицій або виокремлення структурного підрозділу чи надання повноважень особі для якісного оформлення документації;
2) формування на підприємстві системи подання та розгляду раціоналізаторських пропозицій, застосування методик їх оцінювання відповідно до чинного законодавства;
3) урегулювання питань отримання винагород розробниками;
4) розроблення критеріїв оцінки якості раціоналізаторських пропозицій; застосування методик оцінки новизни раціоналізаторської пропозиції [77].

За оцінками експертів, паралельна розробка виробів, підготовка ланцюжка поставок і технологічних аспектів виробництва в єдиній системі скорочує термін розроблення документації на 70 %, пришвидшує внесення змін на 65–90 % і забезпечує запуск у виробництво нових видів або модифікацій продукції майже одночасно з її проектуванням [78]. Використання разом з методом паралельної розробки методу розробки вбудованого продукту і процесу (IPPD) дозволить забезпечити економію витрат за вирахування дублювання функцій та доопрацювання продуктів і технологій.

Бенчлернінг є чинником розвитку організації, що саморозвивається та самонавчається і активує використання постіндустріальних факторів

виробництва – економічного клімату, прав власності й інноваційного мислення. Предметом технологічного бенчлернінгу мають стати [69]:

1) нові технології за аналізу не лише технологій, а й перспектив їх введення з пролонгованим ефектом не менше ніж протягом трьох років;
2) нові продукти з діагностикою як безпосередньо продуктового ряду, так і модернізаційних процесів продовження їх життєвих циклів, впровадження локальних інновацій, прогнозування ринкових потреб;
3) інноваційні технології управління з виокремленням тих, які мали економічну ефективність [69].

Для ефективного застосування розглянутого методу, крім технологічного аудита, підприємство-орієнтир слід обирати з урахуванням аналізу порога рентабельності порівняно з підприємством-відтворювачем, з установленням запасу фінансової стійкості та його зміни, а також порівнянням динаміки рентабельності основних засобів, технологій, нематеріальних активів і т. ін. [79].

Провідним високотехнологічним підприємствам машинобудування доцільно застосовувати міжнародну реєстрацію торговельних марок. Слід зазначити, що в Україні існує державний збір за заявкою на міжнародну реєстрацію. Важливо реєструвати торговельну марку на території тих держав, до яких експортується продукція підприємства [69]. Вихід на зовнішні ринки стане дещо простішим у разі використання торговельних марок провідних світових виробників у спільній співпраці.

На фазисі інноваційного відтворення з використанням економіко-організаційних регуляторів та функціональної трансформації підприємством машинобудування набувається здатність оперувати економічним інтересом та розвитком суб’єктів економічних відносин. Це зумовлюється високим рівнем інноватівності екосистеми підприємства та спроможності продукувати інноваційну продукцію, технології і послуги на основі власних НДДКР з подальшою їх комерціалізацією, спрямовуючи тим самим суб’єктів взаємодії на розвиток через створення техніко-технологічної платформи.

Для реалізації зазначених проваджень постає необхідність у превентивному управлінні комерціалізацією. Перспективність інноваційних розробок підприємств має оцінюватись з урахуванням не тільки витрат безпосередньо на розробку, а й економічного інтересу інвесторів та партнерів щодо її створення. Доцільно враховувати [79]:

– спроможність підприємства-виробника на основі співставлення вартості наявних та необхідних для залучення технологій, персоналу, обладнання, уніфікованих і нових, власних та субпідрядних виробничих процесів, післягарантійного обслуговування, виробничої потужності підприємства до потужності з урахуванням нового продукту;
– спроможність постачальників за співставленням вартості наявних у них ресурсів та додаткових ресурсів в інших постачальників, а також інвесторів-партнерів, враховуючи інвестиційну спроможність порівняно з необхідними обсягами інвестиційних ресурсів [79].

Для підприємств машинобудування доречно застосовувати технологію краудсорсингу, проте обмеженого, що передбачає використання пропозицій:

1) замовників технології/продукту з однієї сфери діяльності щодо промислового дизайну, установленні функціональних особливостей продукту;
2) інвесторів щодо удосконалень в комерційному аспекті. Це дозволить коригувати розробку за балансу інтересів. У внутрішньому середовищі краудсорсинг доцільно використовувати для раціоналізаторських пропозицій щодо виробництва, управління, створення деталей, вузлів, виробничих технологій, вирішення проблемних зон виконання проектів підприємством.

Підприємства машинобудування можуть здійснювати продаж раціоналізаторських пропозицій. Проте ці процеси не регламентуються законодавчими та нормативними документами, залишаються поза увагою економічні відносини з підприємством-власником раціоналізаторської пропозиції. Раціоналізаторська пропозиція може передаватись на основі ліцензійного договору про передачу ноу-хау, а у разі пропозиції щодо комплексної технології виробництва – на основі договору комерційної концесії.

При цьому на власника раціоналізаторської пропозиції не має покладатись відповідальність за отримання прибутку від її використання [52].

Науково-технічний персонал є джерелом збільшення інтелектуального потенціалу. В умовах обмеженості фінансових та інших ресурсів, а також зайнятості працівників необхідно створювати системи залучення кадрів на основі управлінських технологій мобільності персоналу, зокрема аутстафінгу, у частині як його залучення, так і передавання іншим підприємствам для надання комплексу послуг щодо гарантійного та супровідного обслуговування проданого обладнання чи технологій [69]. Це дозволить використовувати в інноваційних проектах інженерні кадри інших підприємств, підприємств-замовників, персонал конструкторських та проектних організацій на відповідній договірній основі.

Проблема забезпечення інноваційної діяльності фінансовими ресурсами носить глибинну, структурну кризу, що насамперед зумовлена нестабільністю та ризикованістю вкладень в інновації підприємств, які мають низький рівень розвитку матеріально-технічної бази і технологій, що апріорі визначає причинно-наслідковий зв’язок підвищення ступеня ризику інноваційно-інвестиційних вкладень. Як зазначають науковці, кожне підприємство має свої особливості, тому має самостійно визначати, які чинники і яким чином вони впливатимуть на його діяльність, а також формувати такі канали фінансового забезпечення, які б мінімізували ризики, були надійними, сприяли збільшенню прибутковості, підвищенню фінансової стійкості та активізації інноваційного розвитку [80]. Упровадження інновацій на підприємствах машинобудування, згідно з традиційним розумінням, є високовартісним процесом з тривалим терміном окупності, а «поетапні» низьковартісні інновації, особливо управлінського та маркетингового спрямування, як джерело розвитку недовикористовуються. Усталена інвестиційно-інноваційна модель забезпечення інноваційно орієнтованого розвитку передбачає, що за наявності фінансово-інвестиційних ресурсів основним генератором ідеї є інвестор-замовник, що зумовлює певну обмеженість їх створення. Об’єктом у цьому разі є грошові кошти, під які створюються інновації.

Інноваційно-інвестиційний вектор розвитку, навпаки, визначає інновацію як об’єкт, на який ведеться пошук інвестиційних ресурсів. Така переорієнтація спричинюється тим, що замовниками підприємств машинобудування є промислові підприємства, які поряд з обмеженими фінансовими можливостями мають інноваційні потреби. Інвестор у цьому випадку є третьою стороною у взаємовідносинах «замовник–виробник». Саме тому в такі відносини слід залучати фінансові структури. Механізми освоєння інвестиційних ресурсів зазвичай не задовольняють потреби потенційних і венчурних інвесторів, оскільки здебільшого вони завершуються на проміжній ланці (створення, впровадження, освоєння інноваційної продукції/продуктів, технологій) замість пролонгації (комерціалізація, продаж, отримання прибутків) [81]. Інноваційно-інвестиційна модель розвитку має реалізовуватись на основі таких інструментів:

1) індійського підходу до розроблення інновацій – Джугад, що базується на орієнтуванні розробників на потреби споживачів та прототипи, що скорочує тривалість інноваційних процесів, НДДКР не проводяться; низько вартісних інноваціях з високою цінністю; підприємці, що застосовують такий підхід можуть швидко змінювати бізнес-моделі під впливом швидкозмінних умов [82];
2) раціональної диверсифікації інновацій на засадах дефіцитного підходу. Під рушійною силою інноваційного розвитку підприємств машинобудування здебільшого розуміють створення підприємством різноспрямованих інновацій, що підлягатимуть комерціалізації як джерела доданої вартості та прибутку. Однак прибуток може зростати і від інновацій, що акумулюються і використовуються підприємством (наприклад, інновації щодо енергозбереження чи оптимізації витрат підприємства), інвестицій які є швидко окупними.

Ключовими економічними регуляторами оперування розвитком для підвищення функціональності інноваційно орієнтованих підприємств є: підвищення дієздатності персоналу шляхом озброєності працівників нематеріальними активами; підвищення фондовіддачі; виведення технологій, які

не використовуються через комерціалізацію; оптимізація обсягів запасів, зменшення витрат за реалізації спільних з іншими підприємствами інноваційних проектів [61].

Таким чином, для забезпечення функціонування підприємств машинобудування на засадах розвитку необхідно використовувати економіко-організаційні регулятори оперування ним, які разом із забезпеченням паритетності у задоволенні економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин мають бути закладені в механізм функціонування підприємства. При цьому предмет економічної взаємодії з суб'єктами економічних відносин має перетворюватись в економічні ресурси та здатності розвитку інноваційно орієнтованого підприємства. Реалізація механізму забезпечить спроможність оперувати економічними інтересами та розвитком суб'єктів екосистеми в процесі функціонування та сприятиме підвищенню економічної функціональності в умовах неоіндустріалізації економіки.

2.3. Інноватизація та інтелектуалізація підприємства машинобудування в процесі колаборативних економічних відносин

Функціональне інноваційно орієнтоване підприємство машинобудування спроможне в процесі функціонування не тільки розвиватись, а й забезпечувати розвиток суб'єктів економічних відносин, що потребує активізації колаборативної взаємодії в умовах неоіндустріальної економіки. З огляду на зазначене, підприємствам машинобудування слід вжити ряд заходів з підвищення їх функціональності у розвитку вітчизняного реального сектору економіки (табл. 2.2).

Традиційно інноватизація на підприємствах стосується забезпечення основного циклу виробництва, а інтелектуалізація здійснюється на початковій та поствиробничій фазах, однак вони мають відбуватись протягом усього циклу.

Таблиця 2.2. – Заходи інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування з підвищення функціональності

№ з/п	Напрям	Заходи
1.	Створення та реалізація інноваційної продукції	Аналіз прихованих потреб внутрішнього реального сектору економіки Створення та виробництво продукції, крім проміжного споживання, підприємствами машинобудування Запровадження кооперації на промислово-фінансових засадах Розвиток програм отримання спільної власності на об'єкти промислової власності
2.	Створення та реалізація удосконаленої продукції	Створення продукції адекватної запитам ринку та орієнтації на внутрішні потреби реального сектору економіки Розвиток реінжинірингу та впровадження під ключ
3.	Реалізація традиційної продукції	Зниження обсягів виробництва не інноваційної продукції через її заміну на продукцію, що є новою для підприємств Урахування економічного ефекту від реалізації порівняно з продукцією, що є новою для підприємств Диверсифікація виробництва
4.	Виконання науково-дослідних робіт	Створення інноваційної структури виробництва Впровадження інноваційних технологій управління виробництвом
5.	Залучення та використання обладнання	Оновлення матеріально-технічної бази виробництва Впровадження провідних технологій Розвиток виробничої кооперації
6.	Використання та залучення знань	Перетворення знань в комерційно придатний результат інноваційної діяльності Залучення нематеріальних активів, створених вітчизняними розробниками Співпраця з іншими підприємствами щодо спільного створення та використання інноваційних ресурсів

Джерело: складено авторами [83]

У разі колаборативних відносин з підприємствами-клієнтами інноватизація та інтелектуалізація підприємств машинобудування мають носити двосторонній характер – як для саморозвитку підприємства, так і перетворення результатів інтелектуальної діяльності на інтелектуальні продукти для подальшого використання або комерціалізації, а також застосовуватись до ключових факторів виробництва: технологія, персонал (праця), машини та обладнання (засоби виробництва), ресурси та комплектуючі (матеріали), та результатом діяльності – продукція (рис. 2.6) [52; 84]:

− за фактором «технологія». Інноватизація та інтелектуалізація у цьому разі спрямована на підвищення дієздатності наявних технологій для оновлених основних засобів, технологічних процесів, використання об'єктів

інтелектуальної власності, підвищення фондовіддачі інноваційної діяльності і т. ін. Це передбачає упровадження у виробництво технологій інших організацій, розвиток та модернізацію технологій, встановлених на підприємствах-клієнтах, розроблення технічних умов виробництва як для власних потреб, так і на замовлення, технологічну підготовку виробництва підприємств-клієнтів. У такому разі доцільно застосовувати техніко-технологічний супровід та надання інженерно-консалтингових послуг;

- за фактором «персонал». На підприємствах, які не мають штат персоналу із значною часткою інженерів, зайнятих працівників у прикладних дослідженнях та розробках, може бути використано тимчасове залучення та адаптація науково-технічних кадрів, координація впровадження та комерціалізація раціоналізаторських пропозицій. Персонал має бути зорієнтований на професійно-функціональну кооперацію праці, реалізацію взаємного краудсорсингу, трансфер інженерних знань, що підвищуватиме цінність реалізації економічних відносин в процесі функціонування;
- за фактором виробництва «машини та об ладнання». Підприємство машинобудування може виконувати обслуговування, установку, монтаж обладнання не власного виробництва, упроваджувати у виробництво технології, виконуючи замовлення підприємств-клієнтів, реалізовувати інженерний консалтинг, модернізовувати машини та обладнання інших підприємств з використанням трансферу інженерних знань тощо. При цьому створюється комплексна інноваційна пропозиція інтелектуалізованих послуг інженерного напряму без виробництва основної продукції як додаткове джерело доходу;
- за фактором виробництва «ресурси та комплектуючі». За цим фактором має здійснюватись виявлення похідних ресурсів та можливостей перетворення браку та відходів виробництва в продукти для продажу, для чого можна використати взаємний краудсорсинг, післягарантійне обслуговування з пошуком нових прихованих потреб підприємств-клієнтів;

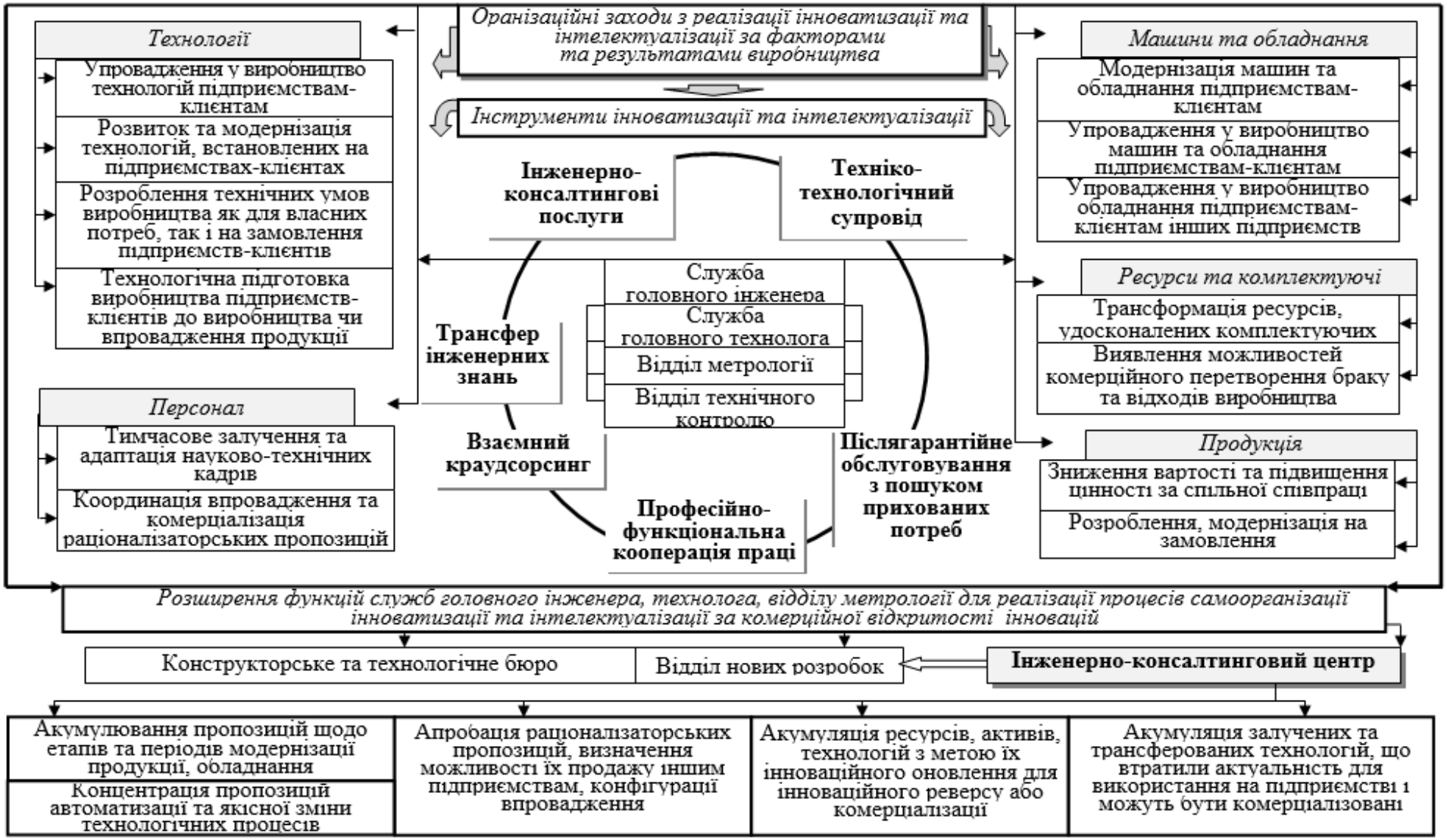


Рисунок 2.6 – Структурно-логічна схема заходів та інструментів інноватизації та інтелектуалізації підприємства машинобудування в процесі реалізації економічних відносин

Джерело: складено авторами [52]

– за результатом діяльності – «продукція». Крім традиційних напрямів інноватизації, спрямованих на зниження вартості продукції, підвищення її цінності, доцільно додавати до діяльності підприємств машинобудування розроблення проектів модернізації продукції підприємств-клієнтів на замовлення. Цьому сприятиме використання такого інструменту як післягарантійне обслуговування з пошуком нових прихованих потреб, взаємного краудсорсингу.

Доречною для виробничого середовища підприємства машинобудування є професійно-функціональна кооперація праці. Тимчасове виведення працівників підприємства з основних підрозділів до конструкторських бюро, відділів нових розробок за проектною формою організації інноваційної діяльності інтегрує технологічну, предметну та функціональну кооперацію праці у створенні, модернізації техніко-технологічної бази підприємства та продукції. Така форма організації підприємства дозволить залучати в них не тільки власний персонал, але й працівників підприємств-партнерів та інноваційних структур.

Для формування портфеля інтелектуальних продуктів з подальшим їх інноваційним реверсом чи комерціалізації доцільним є створення інженерно-консалтингового центру, призначеного для: акумулювання пропозицій щодо етапів та періодів модернізації продукції, обладнання; концентрації пропозицій автоматизації та якісної зміни технологічних процесів; апробації раціоналізаторських пропозицій, визначення можливості їх продажу іншим підприємствам, конфігурації впровадження; акумуляції ресурсів, активів, технологій з метою їх інноваційного оновлення для реверсу або комерціалізації; акумуляції залучених та трансферованих технологій, що втратили актуальність для використання на підприємстві та можуть бути комерціалізовані [52].

Притаманні підприємствам машинобудування економічні відносини потребують розширення функцій відділів, служб та працівників підприємства щодо нових сфер діяльності через перетворення традиційних функцій інноваційного оновлення на інтелектуальні продукти, що можуть бути як використані, так і підлягати комерціалізації у формі трансферу знань. Натепер

рівень кваліфікації працівників виробничих відділів не може обмежуватись установленими функціями і має включати ряд доданих (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Додані функції служб головного інженера, технолога, відділу метрології для інноватизації та інтелектуалізації підприємств

Служби/ відділи	Процеси самоорганізації інноватизації та інтелектуалізації	Процеси взаємодії на основі трансферу інженерних знань з комерційною відкритістю інновацій
1	2	3
Служба головного інженера	Розроблення документації та здійснення інженерного консалтингу на власному підприємстві	Розроблення документації та здійснення інженерного консалтингу на підприємствах-замовниках
	Координування впровадження раціоналізаторських пропозицій інженерного змісту	Координування впровадження раціоналізаторських пропозицій інженерного вмісту на підприємствах-клієнтах
	Адаптація залученого ззовні науково-технічного персоналу до специфіки виробничих процесів	Краудсорсинг інноваційних проваджень
	Виявлення спроможності підприємства до модернізації машин та обладнання власними силами	Розроблення документації і здійснення модернізації машин та обладнання на замовлення інших підприємств
Служба головного інженера	Розроблення документації та здійснення інженерного консалтингу на власному підприємстві	Розроблення документації та здійснення інженерного консалтингу на підприємствах-замовниках
	Координування впровадження раціоналізаторських пропозицій інженерного змісту	Координування впровадження раціоналізаторських пропозицій інженерного вмісту на підприємствах-клієнтах
	Адаптація залученого ззовні науково-технічного персоналу до специфіки виробничих процесів	Краудсорсинг інноваційних проваджень
	Виявлення спроможності підприємства до модернізації машин та обладнання власними силами	Розроблення документації і здійснення модернізації машин та обладнання на замовлення інших підприємств
Служба головного інженера	Відбір та аналіз раціоналізаторських пропозицій у процесі виробництва продукції на замовлення	Узгодження інженерних питань щодо виробництва продукції з клієнтами протягом усього виробничого циклу
	Відбір та аналіз пропозицій, ноу-хау, результатів досліджень працівників підприємства у виробничій сфері	Забезпечення інженерної підтримки впровадження як реалізованого обладнання підприємству-клієнту, так і закупленого ним обладнання в інших підприємств, зокрема закордонних
	Моніторинг похідних створених технологій, зразків продукції (у тому числі і браку) на можливість їх застосування, видозміни та комерціалізації	Координування спільних інноваційних розробок продукції та технологій з іншими підприємствами, організаціями та відділами підприємства

Продовження табл. 2.3

1	2	3
Служба головного технолога	Розроблення нових технічних умов виробництва для власного підприємства	Розроблення нових технічних умов виробництва на замовлення іншими підприємствами
	Адаптація процесів виробництва до технологій, придбаних за ліцензіями	Спільна з підприємством-замовником технологічна підготовка та спільний супровід на всіх етапах виробництва специфічної продукції
	Розроблення технологій подовження життєвого циклу продукції	Упровадження технологій подовження життєвого циклу продукції на підприємствах-клієнтах
	Упровадження технологій ощадливого виробництва	Технологічна підтримка впровадження технологій ощадливого виробництва на підприємствах-клієнтах
	Адаптація програм технологічного оновлення виробничих процесів, що відповідають міжнародним вимогам	Адаптація програм технологічного оновлення виробничих процесів підприємств-клієнтів відповідно до міжнародних вимог
Відділ метрології	Підготовка пропозицій щодо екологізації виробництва	Метрологічний супровід впровадження технологій щодо екологізації виробництва підприємствам-клієнтам
	Створення технологічних пропозицій щодо розроблення засобів вимірювання для подальшого їх впровадження у розробку та виробництво як продукції підприємств машинобудування	Розроблення методик метрологічного забезпечення на замовлення іншими підприємствами

Джерело: розроблено авторами [52; 84]

У дослідженнях науковців доводиться необхідність залучення підприємств до співпраці з технологічними парками та удосконалення їх функціонування через комплексну взаємодію з учасниками [85; 86]. Основою створення такої системи є розбудова в Україні індустріальних парків, за участі підприємств машинобудування як функціональних економічних систем [87]. Індустріальний парк – це визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері переробної промисловості, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікацій на умовах [88], визначених Законом України «Про індустріальні парки» та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [88]. Індустріальні парки науковцями вважаються інструментом стимулювання промислового виробництва, залучення інвестицій, збільшення зайнятості

населення, розвитку бізнесу на противагу технологічним [89; 90]. Створення таких парків формує базу розвитку високотехнологічного вітчизняного виробництва для підприємств машинобудування. Реалізацію процесів інтегрування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в середовище індустріального парку пропонуємо здійснювати на основі відповідного механізму, наведеного на рис. 2.7 [91]. Для забезпечення економічної функціональності на досліджувані підприємства мають покладатись такі основні функції [91]:

1) розроблення програм участі в індустріальному парку як інноваційно орієнтованого партнера (проектна функція);
2) забезпечення високотехнологічним обладнанням підприємств-резидентів індустріальних парків (функція забезпечення);
3) створення дочірніх-спін-аут підприємств великих машинобудівних підприємств для високотехнологічного виробництва на території індустріального парку (функція структурного розвитку) [91].

Надання преференцій вітчизняним підприємствам в імпортозаміщенні продукції для розвитку підприємств індустріальних парків разом із вкладенням інвестиційних коштів вітчизняне машинобудування матиме синергетичний результат за участі в забезпеченні обладнанням, комплектуючими, залученні інвестицій, фінансуванні проектів замовниками [91]. Процедуру замовлень і погоджень доречно здійснювати через керуючу компанію індустріального парку.

Реалізація функції структурного розвитку надасть можливість вітчизняним інноваційно орієнтованим підприємствам машинобудування розвиватись на основі створення дочірніх підприємств за принципом спін-аут компаній, що матиме перевагу в підвищенні мобільності завдяки меншій масштабності та наявного потенціалу материнського підприємства щодо трансферу технологій, обладнання, персоналу, надання виробничої франшизи для залучення технологій, інновацій, ноу-хау [91]. Процеси створення такої системи дочірніх підприємств мають реалізовуватись на основі державно-приватних партнерських відносин.

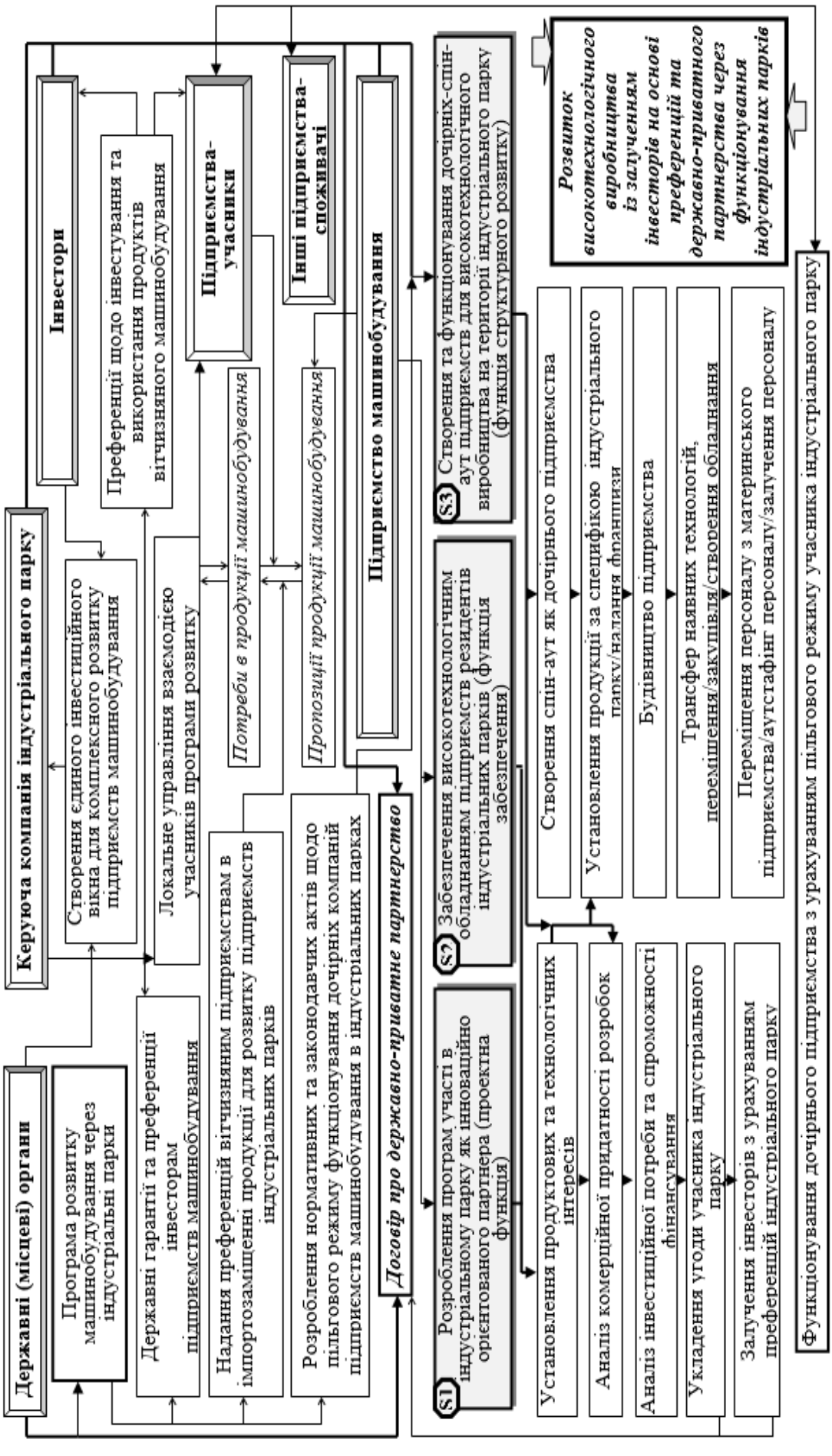


Рисунок 2.7 – Структура механізму інтеграції підприємств машинобудування як функціональних економічних систем в середовище індустріального парку

Джерело: розроблено авторами [52]

Задоволення економічного інтересу розвитку інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в процесі функціонування у структурі індустріального парку обґрунтовується його основним призначенням – забезпечення економічного розвитку, активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури [88], а також можливістю інвестиційного супроводу виробництва завдяки залученим інвесторам керуючою компанією парку для його розбудови. Крім того, орієнтованість на високотехнологічні виробництва надає перспективу реалізації продукції за програмою імпортозаміщення або ж реалізації проектів її доведення до потреб резидентів. Розміщення виробництв інших промисловостей в безпосередній близькості до новоутворених дочірніх підприємств машинобудування дозволяє виявляти потреби та реалізовувати продукцію як на початкових етапах їх розвитку, так і гарантійного обслуговування, ремонту і т. ін. [91].

Для реалізації механізму інтегрування підприємств машинобудування в середовище індустріального парку запропоновано дорожню карту, що розкриває процедури виконання ключових функцій досліджуваних підприємств через взаємодію як в екосистемі індустріального парку, так і в загальній екосистемі функціонування, а також інструментарій забезпечення економічної функціональності через економіко-організаційні провадження підприємства на фазах інтегрування (рис. 2.8) [91]. Відповідно до пропонованої дорожньої карти взаємодія підприємства в контексті державно-приватного партнерства має реалізовуватись через керуючу компанію. Зокрема: на попередній фазі має укладатись угода учасника розвитку індустріального парку, а також тристороння угода про учасника розвитку індустріального парку разом з інвесторами; на партнерській фазі повинна укладатись угода про співпрацю з керуючою компанією та щодо ведення промислово-виробничої діяльності на території індустріального парку; на резидентській фазі має реалізовуватись програма технологічної підтримки резидентів індустріального парку [91].

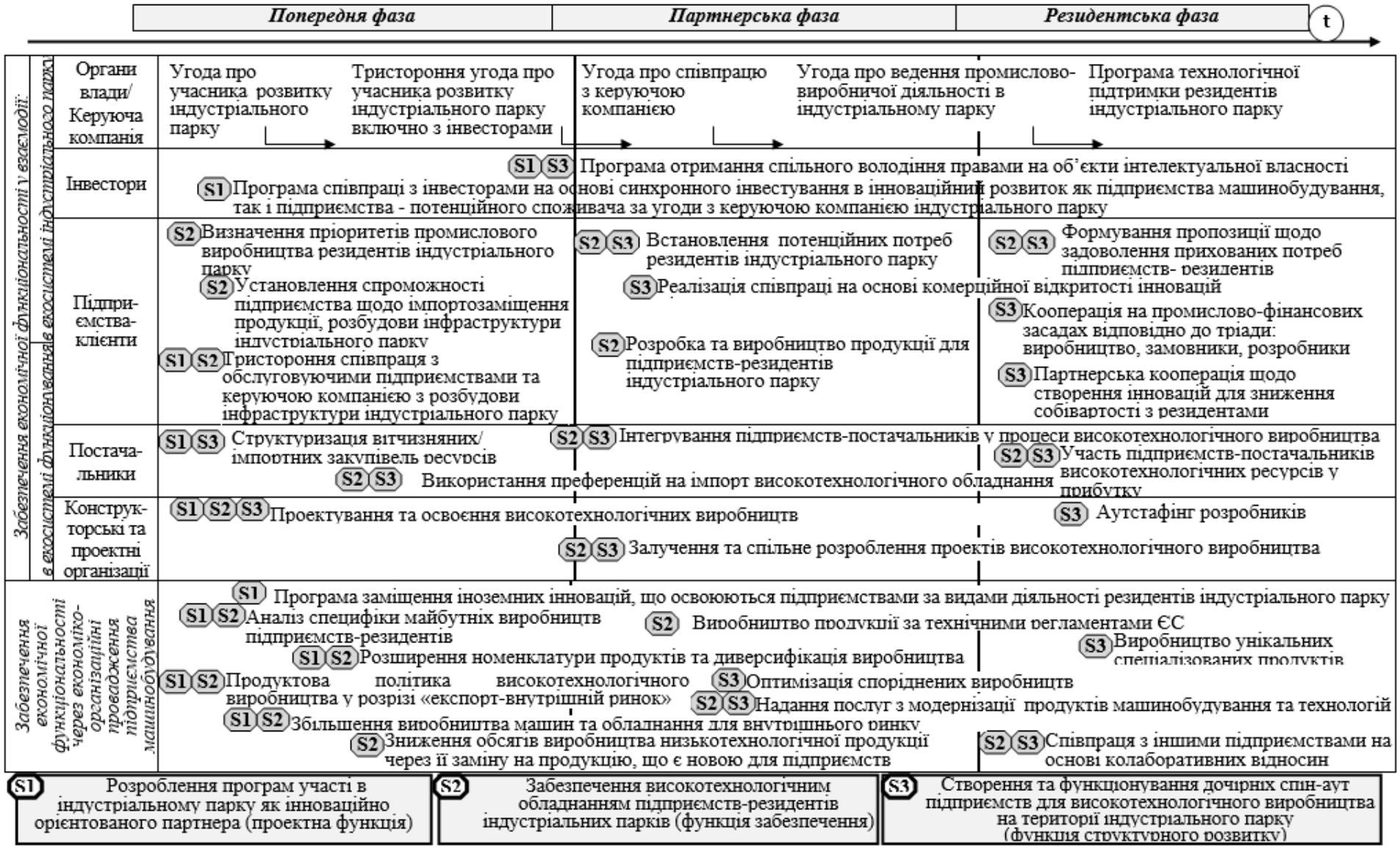


Рисунок 2.8 – Дорожня карта процесу інтегрування підприємств машинобудування в середовище індустріального парку

Джерело: розроблено авторами [52]

Доцільними програмами, що мають бути розроблені безпосередньо інноваційно орієнтованими підприємствами машинобудування для включення до положень функціонування індустріальних парків є [91]:

1) співпраці з інвесторами на основі синхронного інвестування в інноваційний розвиток як підприємства машинобудування, так і підприємства – потенційного споживача;
2) співпраці підприємств машинобудування з обслуговуючими підприємствами, що задіяні в будівництві та підтриманні діяльності індустріального парку, і керуючою компанією з розбудови його інфраструктури;
3) структуризації вітчизняних/імпортних закупівель ресурсів;
4) проектування та освоєння високотехнологічних виробництв за співпраці з конструкторськими і проектними організаціями;
5) програми заміщення закордонних інновацій, що освоюються підприємствами за видами діяльності резидентів індустріального парку [91].

Ключовими функціями підприємств машинобудування за призначенням як власного розвитку, так і інноваційно орієнтованого розвитку інших резидентів таких парків, вважаємо [91]:

1) встановлення потенційних потреб підприємств, резидентів індустріального парку через взаємодію: керуюча компанія – майбутні резиденти;

2) реалізація співпраці на основі комерційної відкритості інновацій;

3) розробка та виробництво продукції для підприємств-резидентів індустріального парку;

4) формування пропозиції щодо задоволення прихованих потреб підприємств-резидентів;

5) партнерська кооперація щодо створення інновацій для зниження собівартості з резидентами [91].

Крім того, підприємства машинобудування мають підвищувати рівень власної готовності до такої участі на основі економіко-організаційних проваджень. Такі провадження передбачають аналіз майбутніх виробництв підприємств-резидентів індустріального парку; розширення номенклатури

продуктів та диверсифікацію виробництва, які відповідали б потребам підприємств-резидентів; збільшення виробництва машин та обладнання для внутрішнього ринку; зниження обсягів виробництва низькотехнологічної продукції через її заміну на продукцію, що є новою для підприємств, виробництво продукції; яка відповідає технічним регламентам ЄС [91]. Розміщення та функціонування дочірніх середніх/малих підприємств як резидентів індустріального парку мають ґрунтуватись на [91:

- оптимізації споріднених виробництв;
- кооперації на промислово-фінансових засадах відповідно до тріади: виробництво, замовники, розробники;
- участі підприємств-постачальників високотехнологічних ресурсів у витратах та прибутку;
- аутстафінгу розробників з конструкторських та проектних організацій;
- виробництві унікальних спеціалізованих продуктів;
- співпраці з іншими підприємствами на основі колаборативних економічних відносин [91].

Загалом реалізація механізму на основі запропонованої дорожньої карти дозволить підприємствам машинобудування забезпечувати як власний розвиток, так і розвиток підприємств з екосистеми функціонування та підприємств-резидентів індустріальних парків [52].

Функціонування інноваційно орієнтованих промислових підприємств в умовах неоіндустріальної економіки потребує налагодження міжнародного техніко-технологічної співпраці. Це спонукає підприємства до пошуку нових можливостей підвищення конкурентоспроможності, застосування партнерських відносин у її забезпеченні. Особливістю таких процесів є активізація міжнародного партнерства щодо реалізації техніко-технологічних рішень та інновацій. На міжнародному та вітчизняному ринках постійно зростає попит на технології та інноваційне обладнання. Це змушує підприємства до реалізації колаборативних відносин з підприємствами-партнерами в умовах обмежених ресурсів та значного рівня фінансових вкладень [92].

Ключовими заходами у контексті реалізації підприємством міжнародного техніко-технологічного партнерства є пошук та вибір партнера, організація структури управління міжнародним техніко-технологічним партнерством, проведення переговорів та підписання угод, у тому числі щодо розподілу дослідно-конструкторських робіт та інтелектуальної власності, координація діяльності та взаємодії у міжнародному економічному просторі, підвищення результативності завдяки автоматизації процесів співпраці [92]. Серед важелів доречними є оцінювання фінансового стану, інноваційного потенціалу, техніко-технологічної бази партнера, розподіл витрат, у тому числі на розроблення, НДДКР, виробництво, транспортування високотехнологічного обладнання, оформлення права на об’єкти інтелектуальної власності, оцінювання інноваційного потенціалу щодо достатності рівня для співпраці з партнером та економічних ризиків з їх розподілом між партнерами [92]. Механізм управління міжнародним техніко-технологічним партнерством підприємства має включати планування, контроль і аналіз, що забезпечується безпосередньою структурою з трьох основних підсистем (рис. 2.9).

Реалізація механізму забезпечується безпосередньо апаратом управління як керуючою підсистемою, що поєднує взаємин із партнерами, їх цілі та ресурси [92]. Підсистема ресурсного забезпечення є інтегрованою і поєднує ресурси обох підприємств-партнерів. Забезпечуюча підсистеми передбачає електронну інформаційну систему, що дозволяє здійснювати постійний обмін інформацією між партнерами з різних країн про стан виконання техніко-технологічного проєкту, забезпечити швидкість реакції на можливі зміни, узгодження зустрічей та можливість консолідації всіх необхідних даних [92].

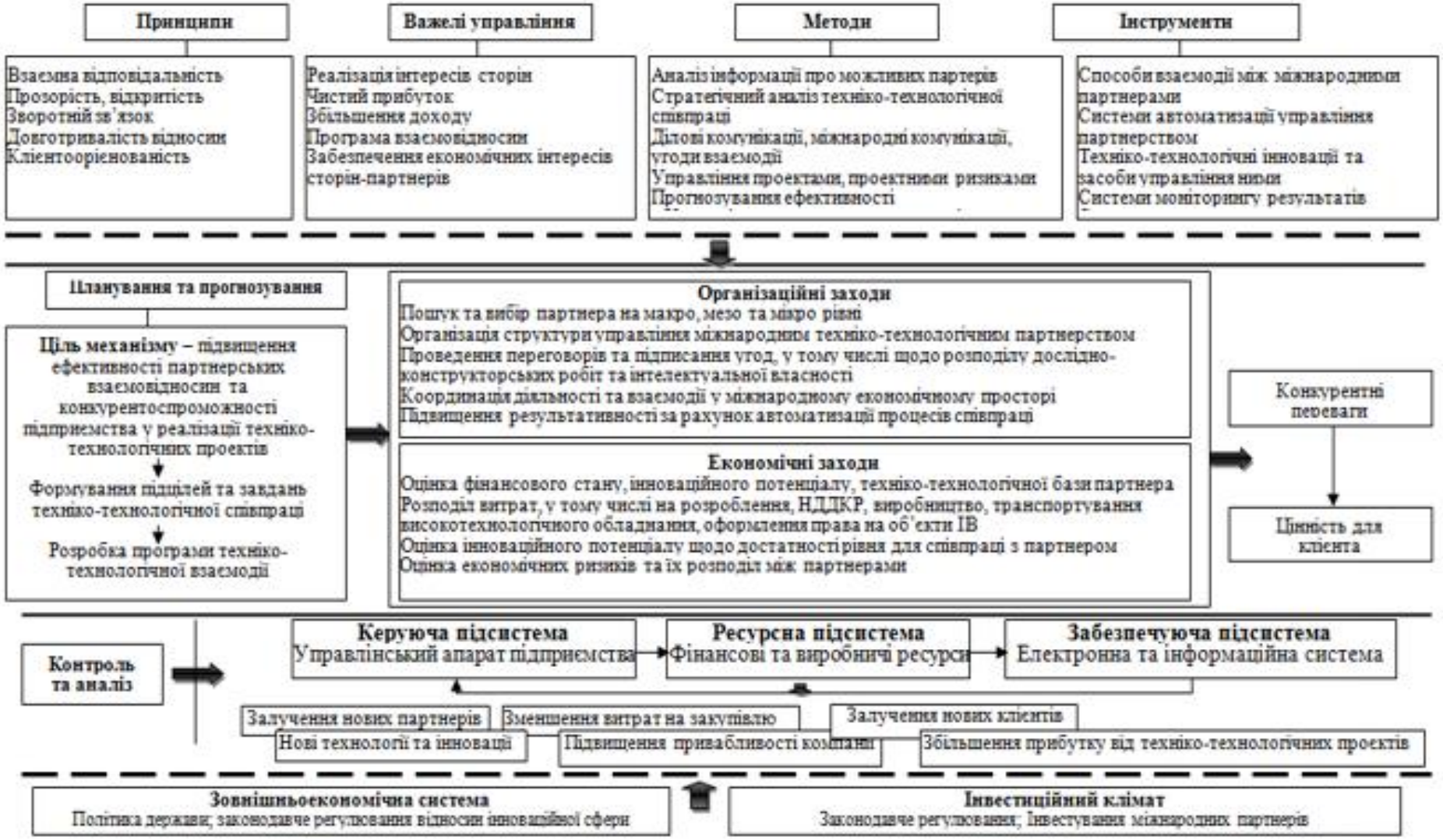


Рисунок 2.9 – Механізм управління міжнародним техніко-технологічним партнерством інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування

Джерело: розроблено авторами [92]

Загалом реалізація механізму управління міжнародним техніко-технологічним партнерством забезпечить ряд переваг для обох підприємств і дозволятиме [92]:

1) оптимізувати витрати. Тобто забезпечить створення вартості обладнання технологій шляхом розподілу виробничих та/або експлуатаційних витрат між партнерами;

2) отримати додаткові можливості щодо інноваційного розвитку від партнерства, зокрема додаткові технологічні можливості, техніко-технологічні рішення;

3) залучити нові техніко-технологічні проєкти, техніко-технологічну базу. Партнерство надає можливість використати міжнародні партнерські відносини для розвитку техніко-технологічної бази підприємства, розроблення нових техніко-технологічних проєктів, інноваційного оновлення виробничої, організаційної, технічної складових підприємства [92].

Комплекс запропонованих механізмів та заходів надасть змогу інноваційно орієнтованим підприємствам машинобудування як функціональним економічним системам забезпечувати власний розвиток на засадах неоіндустріалізації, також розвиток суб’єктів економічних відносин в умовах неоіндустріальної економіки.

РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

3.1 Інтелектуальний капітал підприємства як фактор формування базових платформ неоіндустріального розвитку економіки

У добу неоіндустріальних змін інтелектуальна власність розглядається як важливий фактор інноваційних трансформацій і в той же час як ключ до успіху компаній, що займаються інноваційною діяльністю. Сьогодні більшість суб'єктів підприємницької діяльності мають в своєму арсеналі значну кількість наукомістких технологій, тому основним джерелом конкурентних переваг стають результати творчої, інтелектуальної діяльності, які є потужним ресурсом організації, необхідним для виробництва продукції або надання послуг.

Сучасна ринкова економіка орієнтована, здебільшого, на вираження прямих фінансових надходжень, проте зараз все більшого значення набуває нематеріальний актив, який складає значну частину ринкової вартості, оскільки основу прибутковості сучасного підприємства становить його інтелектуальна складова. Тому інтерес до інтелектуальної власності зріс на ґрунті пошуку нових джерел створення вартості організації. Акумулюючи важливі ресурси, які не мають фізичного змісту, але мають здатність додавати цінність компанії, роблячи її більш ефективною в порівнянні з конкурентами, інтелектуальний капітал являється найпотужнішим активом та стратегічною перевагою підприємства на ринку. Усвідомлюючи ризик, з яким можуть стикнутися інноваційно орієнтовані організації при втраті своїх інтелектуальних ресурсів, сучасний бізнес активно формує інтелектуальний

капітал шляхом розвитку його структурної складової (людського, організаційного та клієнтського капіталу). Однак без ефективного управління цим ресурсом неможливий вибір правильної стратегії розвитку конкурентних переваг і забезпечення економічної стійкості підприємства.

Світова практика доводить, що ефективне використання структурних компонентів інтелектуального капіталу значно допомагає інноваційному підприємству в досягненні успіху, проте неправильне управління цим процесом може призвести до ураження і зниження вартості організації.

Здатність ефективно використовувати наявні нематеріальні активи, видобуваючи з них максимальні економічні вигоди, та примножувати свій інтелектуальний капітал дозволяють в повній мірі реалізувати стратегію підвищення вартості організації шляхом створення значних фінансових показників. У зв'язку із цим інтелектуальний капітал особливо цінний для суб'єктів підприємницької діяльності як об'єкт залучення інвестицій, оскільки інвесторів, в першу чергу, цікавлять компанії з високими фінансовими результатами, які збільшуються за допомогою інтелектуальних ресурсів.

Ринкову вартість сучасної інноваційно орієнтованої організації створюють наступні види капіталу:

– фінансовий капітал, представлений грошовими коштами, у формі готівки та цінних паперів;

– інтелектуальний капітал, представлений у вигляді компетенцій людини, організаційних знань, що використовуються для створення матеріальних цінностей і зовнішніх зв'язків та цінності відносин в рамках організації.

Інтелектуальний капітал складається із запасу і руху корисних для організації знань. Ці знання можна розглядати в якості нематеріальних ресурсів, які разом з матеріальними складають ринкову або загальну вартість підприємства.

Головним чинником у вирішенні стратегічних завдань щодо нарощування конкурентоспроможності країни в умовах системного неоіндустріального розвитку економіки стає якість людського капіталу.

Людський капітал створюється працівниками, за рахунок їх вроджених і набутих знань, вмінь, навичок, здібностей і компетенцій. Його розглядають як динамічний показник і дуже важливий фактор процвітання організації. На відміну від фізичного капіталу, людський капітал - невіддільний від індивіда, невідчужуваний, не може бути власністю організації та виступає, скоріше тимчасово залученим елементом, подібним до боргових зобов'язань. Оскільки людський капітал є нематеріальним, він не піддається традиційним вартісним оцінкам.

Організаційний капітал формується із створених організацією знань, які зберігаються в базах даних, інструкціях, із норм організації, технологічних процесів, ноу-хау, брендів, ліцензій, авторських прав, патентів та ін. В організації цей різновид капіталу виконує функції нагромадження знань і прискорення руху інформації.

Споживчий (клієнтський) капітал передбачає створення, в першу чергу, тісних зв'язків організації з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами, посередниками, кредитно-фінансовими установами, органами влади та ін.), налагодження з ними взаємовигідних відносин, які побудовані на довірі, що є ключовим фактором успіху для сучасної компанії. Клієнтський капітал збільшується за рахунок приросту кількості постійних клієнтів, зміцнення торгової марки, бренду [93, с.186].

Усі ці складові інтелектуального капіталу організації знаходяться в тісному взаємозв'язку. Людський капітал є тим потенціалом, який за відповідних умов може перетворитися у дохід. Однак, щоб це сталося, повинен також існувати організаційний капітал, завдяки якому можна трансформувати знання в прибуток підприємства. Цей різновид капіталу включає основні активи, тобто інфраструктуру підприємства і торгові активи. В результаті цього відбувається рекомбінація ресурсів, або використання комбінації різних

ресурсів шляхом максимізації їх ефективності і збільшення результатів для організації. Таке поєднання робить можливим перетворення інновацій, що виникають на підприємстві на вимірний показник, а саме прибуток, і дає повну картину інтелектуального потенціалу організації.

Компетенції (людський капітал) повинні підтримуватись відповідною корпоративною інфраструктурою (організаційний капітал), а також мають бути налагоджені зв'язки з клієнтами (клієнтський капіталу). Поєднання усіх компонентів впливає на збільшення продуктивності та поліпшення фінансових показників інноваційного підприємства, які, безумовно, будуть цікаві для інвесторів, що мають намір вкладати гроші в цю організації, в свою чергу, це також буде стимулювати зростання цін на акції та збільшення її вартості. Тому для примноження та збільшення прибутку організації доцільним є інвестування у всі складові частини інтелектуального капіталу.

Оскільки покращення ринкових позицій підприємства представляє собою достатньо складний процес, сьогодні стає очевидним той факт, що вибір правильної стратегії розвитку конкурентних переваг і забезпечення економічної стійкості підприємства неможливо без ефективного управління інтелектуальним капіталом. Цей процес орієнтований на збільшення вартості організації на основі ефективного використання її структурних складових, і, оскільки він не існує окремо від інших структур фірми, управління інтелектуальним капіталом має бути тісно пов'язане із загальною системою стратегічного управління, здійснюватися на всіх рівнях менеджменту та у всіх структурних підрозділах організації [94, с.125].

Управління інтелектуальним капіталом передбачає охоплення всіх процесів внутрішнього середовища, а саме [94, с.126]:

– у сфері кадрів управління інтелектуальним капіталом реалізується через навчання персоналу, формування та управління кадрового потенціалу, забезпечення системи ефективних комунікацій між організацією і працівниками;

– в області організації відбувається створення структури управління інтелектуальним капіталом, зміна загальної структури для найбільш ефективного управління, створення робочих груп і команд;
– у виробничій сфері проводиться аналіз і відбувається використання нових технологій, впровадження сучасних досягнень у виробництво, захист інформації;
– у сфері маркетингу здійснюється робота із зовнішнім середовищем, координація інформаційних потоків, створення і підтримання внутрішньокорпоративних інформаційних ресурсів, розробка творчих концепцій рекламних кампаній і заходів;
– у фінансовій сфері все спрямовано на забезпечення прибутковості та створення інвестиційних можливостей.

Для вибору правильної стратегії розвитку конкурентних переваг і забезпечення економічної стійкості організації управління її інтелектуальною власністю має реалізуватися у відповідності з цілями і завданнями функціонування суб'єкта підприємницької діяльності та у визначених напрямках.

Спочатку шляхом інвентаризації відбувається виділення зі складу загальних ресурсів інтелектуальних, а далі ці ресурси піддаються оцінці як в абсолютних показниках (у грошовому вираженні), так і у відносних (у коефіцієнтах).

Далі здійснюється оцінка значущості інтелектуального капіталу шляхом зіставлення стратегії (з її рушійними факторами інтелектуальної вартості) на стратегічній карті створення вартості. Відображення ключових чинників вартості на візуальній карті має дві основні функції:

1) забезпечення комплексної і послідовної реалізації стратегії з усіма рушійними факторами вартості інтелектуального капіталу;
2) сприяння простій комунікації всередині стратегії та значимості інтелектуального капіталу в її реалізації.

Карта створення вартості об’єднує три ключові елементи стратегії інноваційного підприємства, а саме, його ціннісну пропозицію, основні напрямки діяльності, а також стимулюючі стратегічні елементи і рушійні фактори продуктивності [95].

Наступний крок передбачає отримання корисної управлінської інформації шляхом вимірювання продуктивності інтелектуального капіталу, яка може бути використана для аналізу динаміки продуктивності, розвитку творчих ідей, безперервного навчання, обґрунтованого прийняття управлінських рішень та управління ризиками.

Для того, щоб оцінити вплив інтелектуальних ресурсів на вартість організації, аналізуються процеси, яким піддаються елементи інтелектуального капіталу в ході управління [96, с. 691]:

– безперервний процес приросту вартості інтелектуальних активів;
– мережевий ефект;
– перетворення інтелектуального капіталу в грошову форму (готівку);
– вплив на зростання виручки;
– важіль інтелектуального капіталу.

Процес приросту вартості інтелектуальних активів виникає на основі їх подільності, а також на базі підвищення ефективності відповідно до збільшення їх використання. Інтелектуальні активи можуть бути використані в декількох місцях одночасно, що мінімізує витрати. Крім того, їх експлуатація не несе за собою зносу, тобто витрат на амортизацію. Тому додаткові інвестиції в інтелектуальні активи, як правило, мають інвестиційний характер, а не відтворний.

Мережевий ефект є ще одним фактором, що визначає цінність інтелектуальних активів, і, як наслідок, збільшує вартість організації. Переваги випливають з членства організації в мережі реляційних зв’язків. Реляційний капітал, який є потенційною конкурентною перевагою, і, таким чином, визначає вартість активів, - це відносини між підприємствами та

зовнішніми зацікавленими сторонами, здебільшого між постачальниками і клієнтами.

Процес перетворення інтелектуального капіталу в готівку, полягає в перетворенні наявного інноваційного капіталу в джерела доходу. Вплив інтелектуального капіталу на зростання виручки інноваційного підприємства пов'язаний з характером впливу окремих елементів нематеріальних активів на основну діяльність організації. На практиці важко визначити, яка частка майна відповідає за генерацію певної частини доходів, також ускладнює визначення ступеню їх впливу те, що нематеріальні активи не мають матеріального виразу. Тим не менш, прослідковується, що поліпшення в окремих галузях господарської діяльності підприємства, тобто управління людьми, управління взаємовідносинами з партнерами і клієнтами можуть сприяти збільшенню доходів і зниженню витрат бізнесу.

Ефект важеля інтелектуального капіталу вказує на те, що інтелектуальна власність має вплив на збільшення прибутковості підприємства через створення нових продуктів, послуг та бізнес-процесів. Ця функція нагадує явище фінансового важеля, де за допомогою використання додаткових джерел фінансування збільшуються повернення від власного вкладеного капіталу.

В процесі оцінки інтелектуального капіталу підприємства використовують різні методики, однак найбільш ефективним методом вважається система збалансованих показників, в якій враховується взаємна відповідність змісту заходів, що плануються, і змісту та рівня цільових показників (клієнтів, фінансів, персоналу, внутрішніх бізнес-процесів тощо).

Для ефективного використання цієї системи в організації існує певна послідовність [97, с.27]:

1) стосовно прийнятої управлінської стратегії основна увага акцентується на персоналі, його знаннях і уміннях;
2) уточнюються цілі й оперативні завдання щодо роботи з персоналом;
3) плануються цільові показники та заходи відносно розвитку інтелектуального капіталу;

4) поліпшення показників продажів і ефективна організація внутрішніх бізнес-процесів за рахунок підвищення комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів обумовлюють покращення фінансових показників;
5) поліпшення фінансових показників веде безпосередньо до збільшення ринкової вартості підприємства.

Система збалансованих показників надає нові можливості управління вартістю підприємства і вимірювання того, як поліпшення цільових показників в одній із функціональних областей менеджменту (зокрема, в області управління персоналом та інтелектуальною власністю), будучи збалансованою, покращує ключові для вартості інноваційного підприємства фінансові показники і тим самим збільшує його ринкову вартість. Використання системи збалансованих показників позитивно впливає на збільшення темпу зростання обсягу продажів, зниження витрат, підвищення рентабельності інвестованого капіталу, покращення структури капіталу підприємства, яке обумовлене збільшенням комерційного потенціалу інтелектуальних продуктів. Орієнтація методу на адаптацію показників оцінки для кожного конкретного випадку дозволяє комплексно підходити до фінансової та нефінансової оцінки активів, що дає можливість довгострокового планування створення вартості і розвитку організації в цілому [98].

Вітчизняні суб’єкти підприємницької діяльності, володіючи значним потенціалом з різних компонентів інтелектуального капіталу, не мають навичок по їх узагальненому вимірюванню, оцінці та комплексному й ефективному управлінню цим ресурсом, наслідком чого є незбалансованість структурних складових інтелектуального капіталу, а також показники, які не включені в стратегію розвитку бізнесу, що в цілому не сприяє зростанню конкурентоспроможності та вартості активів організацій.

Для того, щоб позитивно вплинути на майбутні успіхи інноваційного підприємства, необхідно ефективно керувати інтелектуальними ресурсами, які лежать в основі створення цінності організації. Грамотно вибудувана система

управління знаннями, захисту інтелектуальної власності та формування інтелектуального капіталу в організації є запорукою успіху прийняття ефективних рішень, націлених на максимізацію вартості бізнесу та отримання конкурентних ринкових переваг.

3.2 Патентна стратегія суб'єкта підприємницької діяльності в контексті подовження інноваційної монополії на ринку

Зростання комерційної значущості технологій у сучасному світі забезпечує як на рівні організації, так і на економічному рівні країнам високу конкурентоспроможність. Значний вклад у ці процеси вносить наука та інноваційна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, які перетворюють усі види знань у фактори виробничих сил. Вирішальне значення для розвитку конкурентних переваг таких підприємств в період неоіндустріальних змін мають інноваційні розробки та їх комерційна реалізація, в результаті чого створюються умови відсутності конкурентів і появи ринкової монополії, яка приносить додаткові доходи від збільшення обсягу продажів та зниження собівартості продукції. Виробникам доводиться проводити ефективну інноваційну політику щодо розробки інноваційно-технологічних проєктів, ключовим моментом успіху яких є створення ефективної патентної стратегії, що має вирішальне значення для розвитку конкурентних переваг і подовження інноваційної монополії на ринку.

У сучасній теорії ринкової конкуренції панує новий концептуальний підхід, в якому важливою складовою загальної стратегії виробників є досягнення монопольного ринкового становища шляхом впровадження інноваційного продукту і закріплення прав інтелектуальної власності на нього [99, с. 83].

На думку М. Портера природа конкуренції за останні десятиліття набула певних трансформацій, змістивши акцент з матеріальних на нематеріальні

активи, інвестиції в які приносять найбільшу віддачу і надприбутки [100]. Зміни в економічній системі, що відбуваються під впливом науково-технічної та інноваційної діяльності поступово виводять на провідні позиції підприємця-новатора [101, с. 22], який змушений здійснювати активну інноваційну діяльність та більш ретельно управляти процесами виробництва нових товарів для забезпечення пріоритету і переваг в бізнесі, що визначаються терміном технічної чи патентної монополії.

За наявності сильної технічної складової, яка суттєво випереджає час і забезпечена науково-технічними ноу-хау, виробник може обійтися і без патентування. Однак, швидка поява конкурентів вимагає захищати власні інноваційні розробки патентом, який в сучасній конкурентній боротьбі розглядається як інструмент управління потоками доходів від комерційної діяльності в сфері технологічного бізнесу, що дає можливість утримувати монопольні позиції достатньо тривалий час. Тому рішення про доцільність патентування приймаються в залежності від цілей та політики виробника інноваційної продукції (табл.3.1), який прагне використовувати патент як стримуючий фактор, що дає тимчасові конкурентні переваги для захоплення ринку.

Таблиця 3.1 – Політика підприємств щодо патентування інноваційної розробки

Мета патентовласника	Вид патенту	Сутнісна характеристика патенту
Блокування доступу конкурентів в області техніки	Блокуючий	Захист тих областей техніки, в яких новатор з будь-яких причин не розробляє чи виготовляє продукцію
Формування множинного права промислової власності у різних патентовласників на одні і ті ж ОІВ	Деблокуючий	Забезпечує вихід продукції їх власників зі сфери дії блокуючих патентів конкурентів
Перешкоджання конкурентам в отриманні «правильних» патентів	Дезорієнтуючий	Результати роботи свідомо спотворюються і наводяться невірні конструктивні рішення
Гальмування розвитку конкурентів	Докучаючий (мертвий)	Видається на розробки, які свідомо не будуть втілюватися в життя

Продовження таблиці 3.1

1	2	3
Охоплення патентом усіх можливих варіантів, модифікацій і перспектив вдосконалення ОІВ	Зонтичний (парасольковий)	Сукупність суттєвих ознак такого патенту орієнтована на концентрацію у формулі їх максимальної кількості
Блокування дій конкурентів в удосконаленні даного технічного рішення	Локальний	З відомих родинних технічних рішень вибирається мінімальна кількість ознак, і на них отримується патент
Блокування досліджень конкурентів в даному напрямі	Зінгеровский	Містить мінімальну кількість істотних ознак, які присутні в нових рішеннях, і тому такий патент складно обійти
Завоювання нових ринків збуту	Маскуючий	Призначений для приховування справжніх намірів власника патенту
Утримання монопольної позиції на ринку	Піонерський	Патент на новий напрямок в техніці
Підривання авторитету конкурента	Провокаційний	Отримується виключно для ведення судових процесівз конкуруючою фірмою
Маркетингові переваги	Рекламний	Пріоритетом є кількість патентів і рекламні властивості назв, описів, рефератів та ознак формул винаходів
Захист можливих варіантів модифікацій	Адаптаційний	Окремий патент для продажу обладнання або технології, що потребує доопрацювання
Попередження порушення чиїхось інтелектуальних прав в процесі тендеру серед постачальників	Тендерний	Отримується на розробку обладнання або технології чи продажу комплектуючих, що входять до складу більшої розробки
Максимальне наближення вигляду і назви заявки до назв проєктів, що фінансуються	Звітний	Заявка подається незалежно від реального стану розробки, а для звітності
Об'єднання в одній формулі винаходу суперечливих вимог з різних видів патентів	Комбінований	Використання великої кількості істотних ознак (комбінація зонтичного та локального патентів)

Джерело: складено авторами на основі [102]

Й. Шумпетер зазначав, що «роль інноватора полягає у залученні в бізнес таких рішень, які дозволять йому отримати надприбуток у порівнянні з конкурентами» [103]. Тобто, підприємство-виробник, який на основі інноваційної технології пропонує ринку новинку, отримує унікальний шанс завоювати лояльність покупців і утримувати певний період монопольні позиції.

Однак, наявність патенту на інноваційну розробку ще не є гарантією бізнесового успіху, а лише шанс, який підприємство може реалізувати тільки

в умовах конкурентної боротьби з альтернативними технічними рішеннями. Тому важливою складовою бізнес-плану інноваційного підприємства має стати розробка патентної стратегії, що регламентує комплекс заходів і умов для своєчасної реєстрації прав на результати інтелектуальної діяльності.

Патентна стратегія задає загальні принципи охорони інтелектуальної власності підприємства з урахуванням наявних можливостей реалізації прав при виробництві ринкового продукту, продажу чи користуванні ним, в рамках ліцензування інноваційних технологій, для угод по передачі товарів чи продажу самої компанії [104, с. 29]. Відсутність такої стратегії може призвести до значних фінансових витрат у разі порушення прав третіх осіб чи при копіюванні технологій конкурентами, обмежуючи експорт продукції.

Вирішення важливих питань захисту інтелектуальної складової в інноваційній продукції потребує розробки такої патентної стратегії, яка б окреслювала чіткий план дій та управлінські процеси забезпечення ефективної охорони результатів інноваційної діяльності, а також знижувала ризики при порушенні прав патентовласника, мінімізувала витрати, визначала пріоритетні напрямки розвитку, тобто була зорієнтована на досягнення лідерських ринкових позицій.

Політика патентування розробляється в залежності від обраної бізнес-стратегії. Якщо загальна стратегія спрямована на завоювання ринку і витіснення конкурентів, зазвичай, обирається стратегія домінуючого патенту, що ґрунтується на його наступальній функції, обумовленій широкою сферою правової охорони, яку надає такий патент. Стратегічне використання домінуючого патенту дозволяє контролювати певний сектор ринку і, укладаючи ліцензійні угоди, отримувати прибуток за рахунок можливостей ліцензіата [105].

В якості профілактичного заходу, який дозволяє уникнути зіткнення патентних прав застосовується стратегія, що отримала назву «парасолька з патентів». Зміст її полягає в отриманні близьких патентів з метою забезпечення додаткової охорони базового винаходу на випадок появи у

конкурентів обхідних патентів та розширення областей застосування винаходу. У випадку ж наявності у конкурента домінуючого патенту, сформована захисна мережа патентів блокує його свободу маневрування. Зазвичай такі патенти не мають практичної реалізації, а використовуються в якості «зброї» в так званих «патентних війнах» [105].

Стратегія поліпшення репутації виробником використовується для стимулювання конкурентних переваг, оскільки наявність патентів є критерієм позитивного ставлення громадськості до проведених підприємством розробок і символом його технічного потенціалу.

Дрібні інноваційні підприємства, які не в змозі самостійно впроваджувати винахід у виробництво використовують стратегію ліцензування, продаючи ліцензії на об’єкти інтелектуальної власності (ОІВ), захищені патентом і отримуючи від цього фінансову вигоду. Активна ліцензійна політика підприємств, що займаються науково-технічними розробками сприяє не тільки значним фінансовим надходження, а й зміцнює ринкові конкуренті позиції.

На отримання додаткових доходів від комерціалізації виключних прав на ОІВ та на підвищення репутації виробника націлена стратегія поєднання патенту і товарного знаку, яка зобов'язує ліцензіата маркувати свою продукцію товарним знаком ліцензіара, рекламуючи таким чином компанію.

Патентна стратегія передбачає визначення об’єкта захисту, вибір варіанту охорони (патент чи ноу-хау), території патентування (національний чи міжнародний патент), цілей патентування, підходів до процесу отримання прав. Тому її формування потребує виваженого підходу і відповідних дій та рішень, які б забезпечували реалізацію обраної стратегії.

Розробка патентної стратегії виробником відбувається поетапно, утворюючи певну циклічність (рис. 3.1).

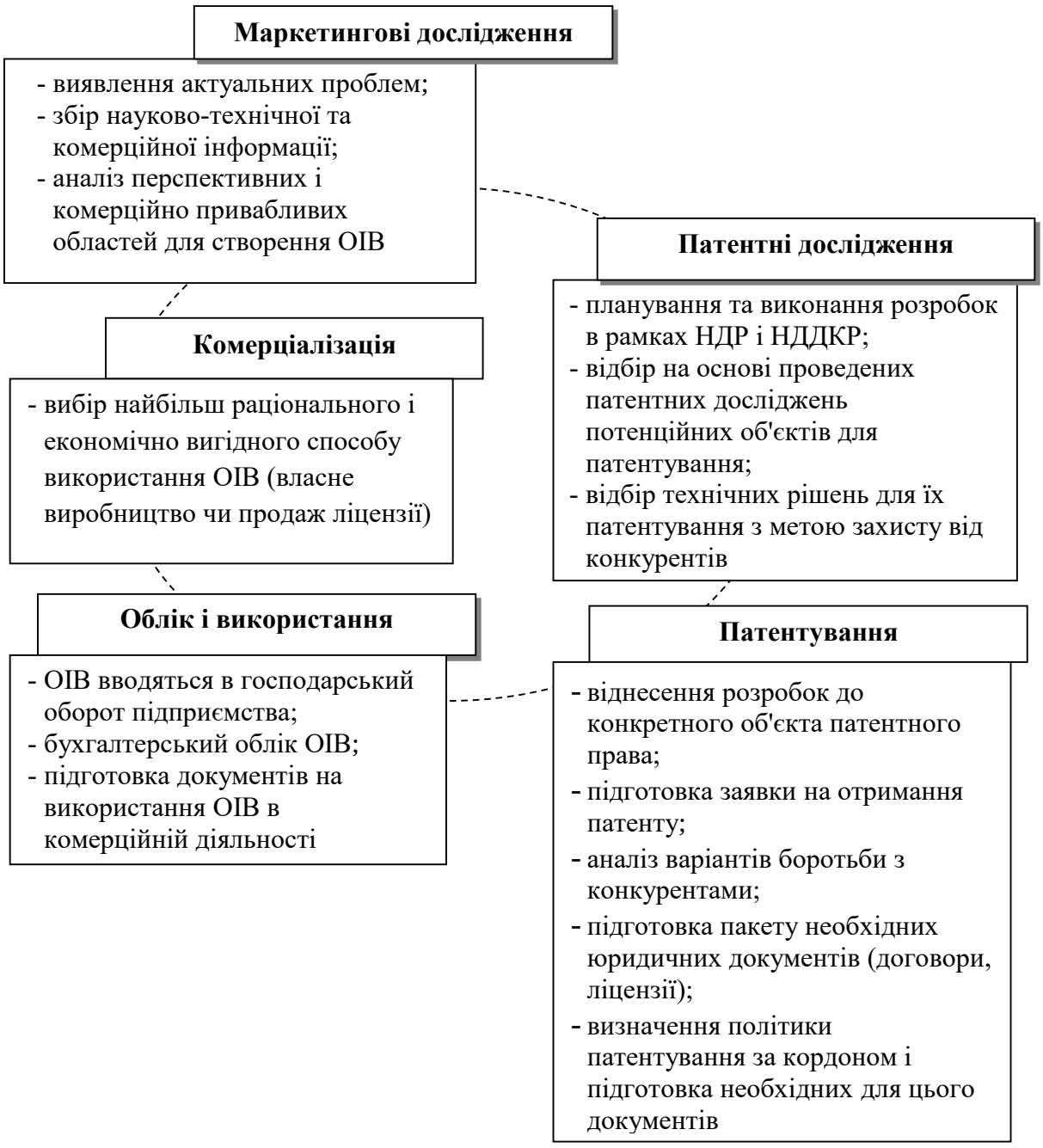


Рисунок 3.1 – Етапи реалізації патентної стратегії

Джерело: сформовано авторами на основі [106]

На етапі маркетингових досліджень виявляються актуальні проблеми для пошуку можливих шляхів їх вирішення, а також попередньо вибираються об’єкти патентування чи здійснюється патентний пошук існуючих технологічних розробок для придбання ліцензій у разі недоцільності власних розробок. Етап патентних досліджень передбачає експертизу відібраних об'єктів на патентну чистоту і патентоспроможність. Для повноцінного захисту результатів інтелектуальної діяльності готується пакет документів

(Заявка) до Установи на отримання офіційного державного документу – патенту. Отримавши патент здійснюється бухгалтерський облік ОІВ як нематеріальних активів та відбувається юридична підготовка до використання їх в комерційній діяльності. Останній етап комерціалізації спрямований на генерацію стійких фінансових потоків за рахунок використання ОІВ у власному виробництві чи передачі в рамках концерну, холдингу або продажу ліцензії в межах корпорації чи іншим компаніям [107].

Впроваджуючи створений і захищений патентом інноваційний продукт паралельно відбувається дослідження ринку, в результаті чого виявляються неохоплені ніші для нових розробок. Тобто, в межах патентної стратегії утворюється замкнений цикл, який спонукає підприємство до постійного інноваційного розвитку.

Оскільки патентна стратегія як нормативний документ, регламентує порядок дій, критеріїв та принципи правової охорони інноваційної продукції, пріоритетним завданням при її розробці є необхідність формування патентного «портфеля», що містить усі створені на попередніх стадіях об’єкти інтелектуальної власності, і який здатен забезпечити ринкову конкурентоспроможність виробнику у вигляді інноваційної монополії.

При його формуванні необхідно не тільки ідентифікувати наявну інтелектуальну власність, але й виявляти, кому належать права на неї, чи є інноваційний портфель достатнім, щоб забезпечити патентну чистоту продукту, що використовує виробник [108, с. 362].

Створення «портфеля» інновацій відбувається в кілька етапів [109]:

І етап. Формується науково-технічна база.

ІІ етап**.** Здійснюється аналіз сфери перетину науково-технічних напрямів, які дублюються під час створення різних зразків техніки.

ІІІ етап. У межах загального інноваційного портфеля формуються групи патентів з окремих науково-технічних напрямів.

IV етап. Розробляється загальна стратегія формування портфеля, ціль якої полягає в монополізації низки конкурентних науково-технічних

напрямків на ринку інноваційних товарів та монополізації відповідного сегмента товарного ринку

V етап. Відбувається формування портфеля інновацій в межах розробленої науково-технічної стратегії.

Інноваційний портфель формується на основі виважених дій патентовласника щодо захисту виключних майнових прав шляхом реалізації агресивної патентної політики, яка ґрунтується на ефективному науково-технічному прогнозуванні та серйозних маркетингових дослідженнях. У випадку претензій з боку конкурента щодо порушення патентних прав, наявність солідного портфеля патентів дозволяє усунути конфлікт, використовуючи «перехресне» ліцензування, що надає можливість не купувати патенти чи ліцензії, а обмінюватись інноваційними розробками.

Ефективне використання патентних стратегій, які спрямовані на досягнення монопольного положення на ринку допомагає виробникам не тільки оптимізувати витрати на дослідження та інноваційні розробки, а й максимально захистити інтелектуальну складову технологій та продукції компанії, підвищуючи тим самим її конкурентоспроможність, привабливість для інвесторів і потенційних партнерів на тривалий період.

3.3 Особливості внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства

Підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності передбачає активне використання об’єктів інтелектуальної власності, частка яких безперервно стає вагомішою порівняно з іншими активами в загальній структурі активів. Завдяки таким об’єктам інноваційне підприємство має змогу підвищувати свою ринкову вартість, збільшувати привабливість для інвесторів, крім того це забезпечує захист прав на об’єкти інтелектуальної власності, які розглядають як довгострокові та перспективні вкладення капіталу, що можуть бути використані як внески до статутного капіталу для

оплати додаткових емісій акцій у разі, якщо статутні фонди в акціонерних товариствах зростають.

Важливою умовою для створення акціонерних товариств (далі – АТ) є наявність у його засновників значних фінансових та/чи матеріальних ресурсів.

Так, у ст. 24 Закону України «Про господарські товариства» [110] і в ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» [111] вказано, що статутний капітал АТ не може бути меншим суми, еквівалентної 200 мінімальним заробітним платам, діючої на момент створення акціонерного товариства [112].

Доволі часто особи, які є засновниками господарських товариств, не мають достатньо грошових коштів для того, щоб сформувати статутний капітал такої організації. Однак, вони мають можливість формувати статутний капітал юридичної особи не лише за рахунок фінансових ресурсів, а і шляхом внесення нематеріальних активів, якими можуть бути майнові права на об’єкти інтелектуальної власності. Ця можливість зазначена в ч.3 ст. 424 Цивільного кодексу України (далі – ЦК) [112], ч.1 ст. 86, ч.5 ст.156, ч.6 ст.157 Господарського кодексу України [112], ч.1 ст. 11, ч.1 ст. 21 Закону України «Про акціонерні товариства», ст.13 Закону України «Про господарські товариства».

Стратегія внесення об’єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів до статутного капіталу надає ряд наступних переваг:

- можливість сформувати значний за своїми розмірами статутний капітал без відволікання коштів й забезпечити доступ до банківських кредитів та інвестицій, використовуючи інтелектуальну власність як об’єкт застави нарівні з іншими видами майна;
- можливість амортизувати інтелектуальну власність у статутному капіталі і замінити її реальними коштами, тобто капіталізувати інтелектуальну власність;
- авторам і підприємцям – власникам інтелектуальної власності –можливість стати засновниками дочірніх і самостійних фірм без відгалуження коштів;

- право на отримання частки прибутку (дивідендів);
- право на участь в управлінні підприємством через загальні збори правління;
- право на отримання ліквідаційної квоти у разі ліквідації підприємства.

Отже, майнові права на об’єкти інтелектуальної власності нарівні з фінансовими та матеріальними ресурсами можуть суттєво збільшити статутний фонд акціонерного товариства та позитивно вплинути на фінансову складову неоіндустріальної трансформації промислового потенціалу країни.

У ст. 420 ЦК наведено перелік об’єктів права інтелектуальної власності: літературні та художні твори; комп’ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) назви, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.

Проте вносити до статутного капіталу АТ можна не всі права на об’єкти інтелектуальної власності. Це стосується, зокрема прав на наукові відкриття, оскільки на них не виникають майнові права, а також прав на комерційне найменування, які згідно з ч. 2 ст. 490 ЦК передаються іншій особі лише разом із цілісним майновим комплексом особи, якій ці права належать, або його відповідною частиною [113].

Для того, щоб права на об’єкти інтелектуальної власності могли бути внеском до статутного фонду АТ, вони повинні бути винятковими, корисними, відчужуваними, інвестиційно привабливими, а також мати грошову оцінку.

Ціна на майно, яке вноситься засновниками АТ до статутного капіталу згідно з ч.2 ст. 11 Закону України «Про акціонерні товариства» повинна відповідати ринковій вартості цього майна. Для АТ ч.1 та ч.3 ст.8 цього Закону передбачено, що ринкова вартість майна визначається на засадах незалежної оцінки, проведеної відповідно до законодавства про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність. Рішення про залучення суб’єкта

оціночної діяльності – суб'єкта господарювання, приймається наглядовою радою товариства [111].

По закінченню оцінювання майна видається звіт – документ, що містить висновки про вартість майна, який підписується оцінювачами.

Наглядова рада або загальні збори акціонерів затверджують ринкову вартість майна, визначену відповідно до частини першої ст. 11 Закону України «Про акціонерні товариства». Якщо затверджена ринкова вартість майна відрізняється від вартості майна, визначеної оцінювачем, більше ніж на 10 відсотків, то наглядова рада або загальні збори акціонерів повинні мотивувати своє рішення.

Передача майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності як вклад до статутного фонду АТ представляє собою процес відчуження цих прав володільцем на користь АТ, оскільки після їх передачі АТ стає власником майнових прав, що були йому передані. Таким чином, засновник після передачі цих прав до статутного капіталу більше не має права їх використовувати. Це може мати місце лише за умови, якщо АТ укладе з попереднім правовласником договір, який дозволить таке використання.

Крім цього, законом не передбачено право засновників на отримання своїх внесків в натуральній формі у випадку, якщо вони перестають бути акціонерами. Отже, АТ стають беззаперечними власниками переданих їм як внески до статутних фондів прав на інтелектуальну власність.

У більшості випадків майнові права інтелектуальної власності вносять до статутного капіталу під час його збільшення. Проте, майнові права можна вносити під час формування статутного капіталу юридичної особи. Однак, при цьому необхідно усвідомлювати, що передати майнові права інтелектуальної власності можливо лише після створення юридичної особи - правонаступника, оскільки суб'єктами права інтелектуальної власності є фізичні та/чи юридичні особи (ст. 2 та 421 ЦК), а юридична особа вважається створеною з дня її державної реєстрації (ч. 4 ст. 87 ЦК) [113].

Коли має місце внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ, то перш за все такий об’єкт ідентифікується та перевіряється [114, с. 90]:

– хто має права на відповідний об’єкт;
– чи існують треті особи, які володіють стосовно відповідного об’єкта правами, які підтверджені договором застави, ліцензійним договором тощо;
– чи зможе АТ використовувати об’єкт інтелектуальної власності, майнові права на який вносяться до його статутного фонду;
– коли припиняються майнові права на такий об’єкт інтелектуальної власності.

Також слід мати на увазі, що різні об’єкти інтелектуальної власності мають різні особливості правової охорони, які необхідно враховувати при виборі об’єктів, майнові права на які будуть внесені до статутного капіталу підприємства. Однією з таких особливостей є той факт, що патент на корисну модель та патент на промисловий зразок можуть визнаватися недійсними, що може бути пов’язане з їх невідповідністю умовам патентоспроможності. Отже, засновки повинні брати до уваги ризиковість формування статутного фонду юридичної особи за рахунок таких об’єктів інтелектуальної власності.

Іншою особливістю, яка також потребує врахування, є відносно короткий строк чинності майнових прав на об’єкти патентного права. Для винаходу цей строк становить 20 років, корисної моделі – 10 років. Термін дії патенту на винахід може бути подовжений тільки для медичних препаратів на 5 років, на корисну ж модель не подовжується [115; 116].

Таким чином, при прийнятті рішення щодо внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ доцільно віддавати переваги майновим правам на знаки для товарів і послуг (термін дії свідоцтва складає 10 років, по закінченню 10-ти років, термін дії свідоцтва на торгову марку за сплату відповідного держмита може бути продовжений знову на 10 років. У такий спосіб термін дії свідоцтва на торгову марку можна продовжувати до тих пір, поки підприємство існує [117]), на промислові

зразки, термін дії свідоцтва яких складає 5 років з можливістю подовження до 25 років, на об’єкти авторського права (авторське свідоцтво діє протягом усього життя автора та 70 років після його смерті), об’єкти суміжних прав (термін дії свідоцтва 50 років).

Важливо зазначити, що під час внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ необхідно документально оформити такі операції [113]:

– у статутних документах повинна бути передбачена можливість формування (збільшення) статутного фонду без залучення грошових коштів (зокрема шляхом передання майнових прав на об’єкти інтелектуальної власності) і порядок внесення майнових прав;

– у договорі про передання майнових прав інтелектуальної власності, згідно з ч.1 ст. 1107 ЦК.

Необхідно зауважити, що права на об’єкт інтелектуальної власності можуть бути передані правовласником до статутного капіталу АТ повністю або частково. Наприклад, у ч.3 ст. 15 Закону України «Про авторське право і суміжні права» наведено перелік правомочностей, які включає в себе виключне право автора (чи іншої особи, яка має авторське право), зокрема право дозволяти або забороняти відтворення творів; публічне виконання і публічне сповіщення творів; публічну демонстрацію і публічний показ; переклади творів, переробки, адаптації, аранжування та інші подібні зміни творів; включення творів як складових частин до збірників, антологій, енциклопедій тощо; здавання в майновий найм і (або) комерційний прокат після першого продажу тощо [118].

Тож правовласник має змогу передавати лише деякі майнові права на об’єкт інтелектуальної власності, які йому належать, але це повинно бути чітко обумовлено в документах, які засвідчують передачу майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу АТ. Натомість права, які не передаються правовласником (учасником) до статутного капіталу АТ, залишаються у нього.

У випадку, якщо патент і майнові права втратять чинність після того, як вони будуть внесені до статутного фонду АТ, виникає ситуація, яку необхідно терміново розв'язати. Якщо це закрите акціонерне товариство, в якому засновники є визначеними, то особа, що зробила цей внесок, повинна протягом певного часу (місяця) з дати, коли патент втратив чинність, повідомити виконавчий орган про необхідність скликання загальних зборів з порядком денним «Про статутний фонд АТ». На цих зборах акціонери мусять прийняти рішення або про зменшення статутного капіталу закритого АТ (з можливістю ліквідації підприємства) або про сплату внеску, який був визначений раніше, фінансовими або матеріальними ресурсами, якщо досягнута домовленість між засновниками стосовно його оцінки.

У відкритому АТ, де коло учасників не можна визначити заздалегідь, а інформація про випуск акцій оприлюднюється згідно зі ст. 23 Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» не менш ніж за 10 днів до початку передплати на акції, має бути як наслідок зменшення статутного фонду, виключення акціонера, який запропонував сплатити свій внесок майновими правами на патент, що був визнаний недійсним. У цьому разі передання промислової власності (майнових прав) до статутного фонду було б оприлюднено як умова випуску акцій. Порушення таких умов мусить бути підставою для визнання операції такою, що не відбулась, якщо за рахунок прав на патент було сформовано понад 40 % статутного фонду [119].

Тобто, аналіз особливостей внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства є важливим не лише з теоретичної точки зору, а й з практичної, оскільки цей процес призводить до певних правових і фінансових наслідків в діяльності організації, забезпечуючи системний неоіндустріальний розвиток національної економіки.

3.4 Проблемні аспекти в оподаткуванні інтелектуальної власності підприємства

Бухгалтерський облік нематеріальних активів інноваційного підприємства ведеться щодо кожного об’єкта інтелектуальної власності за такими групами: права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування; права на об’єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті; авторське право та суміжні з ним права (право на комп’ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних) та ін.) [120].

Відображення в бухгалтерському обліку операцій та використання інтелектуальної власності як нематеріальних активів дозволяє перш за все отримувати прибуток від передачі прав використання об’єктів інтелектуальної власності, сплачувати роялті фізичним та юридичним особам, підтверджувати довгострокові майнові права документально, залучати додаткові фінансові ресурси, а також отримувати корпоративні права завдяки здійсненню трансакційних операцій шляхом внесення власного інтелектуального продукту до статутних фондів інших підприємств.

Щодо прибутку, то він повинен бути відчутним, однак для цього інтелектуальну власність необхідно ввести в господарський обіг. Проте законне введення у господарський обіг результатів науково-технічної діяльності у вигляді ідеї, у тому числі й об’єктів інтелектуальної власності, можливе лише після оформлення у встановленому державою порядку прав на їх використання, застосування та розпорядження ними.

Процес прийняття рішень про включення до складу нематеріальних активів об’єктів інтелектуальної власності розпочинають з метою мінімізації

оподатковування, оскільки будь-які види інтелектуальної власності, володіння якими тривалий період приносить підприємству-власнику прибуток підлягають обов'язковому оподаткуванню.

Сьогодні, в умовах неоіндустріальних трансформацій, при діючій податковій системі гостро постає питання про необхідність зміни принципів оподаткування інтелектуальної власності підприємства. Оскільки, збільшення податкового тиску призводить до зростання протиріччя між державою та платниками, воно, більшою мірою, спричиняє зменшення надходжень до бюджету, спонукаючи платників знаходити способи приховування прибутку та зниження податкового навантаження.

У бухгалтерських балансах об'єкти права інтелектуальної власності можуть бути не введеними до господарського обігу і не відображатися в звітності та обліку підприємства. Це пов'язано з тим, що в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» прописано: «придбаний або отриманий нематеріальний актив відображається в балансі, якщо існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, а його вартість може бути достовірно визначена. Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки, слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство/установа має: намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану, у якому він придатний для реалізації або використання; можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу; інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу. Якщо нематеріальний актив не відповідає вказаним критеріям визнання, то витрати, пов'язані з його придбанням чи створенням, визнаються витратами того звітного періоду, протягом якого вони були здійснені без визнання таких витрат у майбутньому нематеріальним активом» [120].

Тому сучасні вітчизняні інноваційні підприємства мають достатньо низький відсоток нематеріальних активів в загальній вартості бізнесу (близько

2 – 5 %), оскільки в переважної більшості за статтею «Нематеріальні активи» відображаються лише вартість комп'ютерних програм та ліцензій. В той же час при досконалій оцінці, ринкова вартість додатково врахованих нематеріальних активів на одному і тому ж підприємстві може скласти 15 – 20 % і більше, що відповідно збільшує вартість самого підприємства.

Аналіз фінансового стану сучасних підприємств науково-технологічного комплексу також вказує на відсутність обліку на їх балансах нематеріальних активів, що завдає значної економічної шкоди як самим господарюючим суб'єктам, так і державним інтересам, через безконтрольне використання об'єктів інтелектуальної власності.

На більшості вітчизняних інноваційно-орієнтованих підприємств ще не сформовано достатнього розуміння значення того внеску, який в умовах ринкової економіки роблять об'єкти інтелектуальної власності в процес виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції, і їх правової охорони. Причини цієї ситуації різні, однак фахівці відзначають, що інтелектуальний потенціал нематеріальних активів часто не знаходить застосування першу чергу через те, що самі творці не можуть правильно визначити форму використання створеного нововведення, вибрати сферу його застосування і коло потенційних споживачів, а також відсутність професійного управління інтелектуальною власністю на підприємстві.

Кризові процеси в вітчизняній економіці вимагають необхідності більш ефективного використання інтелектуальної власності, введення її в господарський обіг підприємства, що приноситиме відчутний прибуток і підвищить його вартість. Світові тенденції в області купівлі-продажу бізнесу свідчать, що вартість нематеріальних активів в загальній вартості компанії складає від 40 до 90 %. Тому і наша держава не повинна втрачати свою частку в доходах підприємств внаслідок непродуктивних дій юридичної особи.

На сьогодні вітчизняне податкове законодавство не передбачає окремого порядку податкового обліку всіх об'єктів інтелектуальної власності.

Більш того, в різних умовах один і той самий об’єкт інтелектуальної власності може враховуватися по-різному.

У податковому обліку об’єкт інтелектуальної власності може бути визнаний нематеріальним активом, якщо він відповідає визначенню, яке дає п. 1.2 ст. 1 Закону про податок на прибуток. Відповідно до Закону нематеріальні активи - це об’єкти інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об’єктом права власності платника податку. Тому, наявність у підприємства виключних майнових прав на об’єкт інтелектуальної власності є основним критерієм визнання нематеріальним активом у податковому обліку підприємства, а строк корисного використання таких об’єктів для податкового обліку значення не має [121].

Варто зазначити, що постановка прав на об’єкти інтелектуальної власності на бухгалтерський облік підприємства призводить до певних наслідків в оподаткуванні. З одного боку, це передбачає механізм амортизації об’єктів права інтелектуальної власності, що зменшує величину амортизації на прибуток, а саме це є базою оподаткування в Україні. В даному випадку, підприємство залишає гроші у своєму розпорядженні, замість того, щоб віддавати частини до бюджету. А з іншого боку активи підприємства збільшуються, виникає додаткова вартість, яка надалі буде оподатковуватись податком (ПДВ). Такий порядок оподаткування спричиняє збільшення неплатежів з ПДВ та зростання підприємств-«тіньовиків». Однак інтелектуальна власність дозволяє знизити цей податок, якщо угода оформляється як ліцензійний, авторський або патентний договір.

Тобто, якщо працівник підприємства створить об’єкт права інтелектуальної власності за власною ініціативою, бажано не за службовим завданням, то він має право передати цей об’єкт за будь-яким видом договору, що приведе до законного уникнення від оподаткування. Також існує інший варіант здійснення цієї стратегії, якщо до статутного фонду створюваних

підприємств вносити об’єкти права інтелектуальної власності, що передбачається в законодавстві України.

Якщо знизити базу оподаткування на величну амортизації нематеріальних активів як об’єктів права інтелектуальної власності, які занесені на баланс підприємства, то також можливо зменшення податку на прибуток. Згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» база оподаткування визначається за такою формулою [122]:

$$П = Д - З - А \text{ ,}$$

де:

П – прибуток, який оподатковується;

Д – валовий дохід підприємства;

З – валові затрати;

А – амортизація.

Як тільки внесення до бухгалтерського обліку об’єктів прав інтелектуальної власності відбулось, згідно закону з’являється механізм амортизації цього активу, а прибуток, як правило, зменшується на величину амортизації.

В різних країнах податок на прибуток значно відрізняється. Наприклад, у Великобританії розмір податку на прибуток дорівнює 33 %, для малих підприємств застосовується зменшена ставка – 25 %. Причому, малі підприємства визначаються за ознакою розміру отриманого прибутку. При визначенні прибутку до оподаткування від валових доходів віднімаються всі витрати, пов’язані з науково-дослідними роботами. В Швеції при сплаті національного податку на прибуток усі платники податку поділяються на резидентів і нерезидентів. Резиденти сплачують податок з усієї суми доходів, а нерезиденти — тільки з прибутку, отриманого у Швеції. Ставка податку на прибуток – 28 %. Не існує місцевих податків для корпорацій, а також немає різниці між розподіленим і нерозподіленим прибутком. База оподаткування зменшується на витрати, пов’язані з бізнесом, у тому числі відсотки по кредитах, по інвестуванню філій або придбанню нового обладнання, прибуток

від реалізації матеріальних і нематеріальних основних засобів та інших активів. Збитки, яких зазнали при реалізації капітальних активів також списуються за рахунок сукупного прибутку [123].

Тобто, незважаючи на різні системи оподаткування, в більшості країн податки значно спрощені, прозорі та прості. Це є головною різницею між вітчизняною та іноземною податковою системою. І саме тому, іноземні країни з полегшеною податковою системою мають менший відсоток підприємств, які намагаються ухилитись від оподаткування.

Організація економічного співробітництва і розвитку проаналізувала як податкове навантаження впливає на економічні зміни і встановила, що при скороченні податкового тиску на 10 % зростає ВВП на 0,5–1 процентного пункту протягом року [124]. Скорочення податкового навантаження на інноваційні підприємства та контроль з боку відповідних органів формує відповідальність платників за ухилення від оподаткування.

Зростання ж кількості податків та їх ставок призводить до погіршення фінансового становища підприємств та підштовхує до пошуку схем ухилення від оподаткування. Відомі випадки штучного і безпідставного завищення ціни на продукцію «одноденних фірм», що дозволяє відображення податкового кредиту покупцю з метою отримання відшкодування ПДВ. Як правило, підприємства-посередники в цих операціях зникають або ліквідуються. Інші схеми ухилення від оподаткування пов’язані з фіктивним документальним оформлення товарів, робіт та послуг, які реалізуються на «чорному ринку» за готівковий розрахунок, або ж використовується фіктивне оформлення експортної операції неіснуючих товарів і послуг [125, с. 60].

Подібні схеми тільки погіршують економічний стан і гальмують процес неоіндустріальних перетворинь в країні, «заганяючи» її економіку в «тінь» та провокуючи розростання криміналу. Доведено практикою, якщо рівень податків перевищує певну величину (40–50 %), то їх надходження до бюджету починає зменшуватись. Тому податкове навантаження на підприємства має

знизитися до оптимально допустимого рівня як в інтересах розвитку підприємництва, так і в інтересах країни.

Цікавим з цього приводу є дослідження американського економіста Артура Лаффера, який побудував графік, завдяки якому оптимальне податкове навантаження має дорівнювати близько 35–40 % від доходу. Оскільки занадто низькі податки не дають державі можливості виконувати свої функції, а перевищення цього параметра призводить до зниження доходів державного бюджету та глибокої тінізації економіки [126]. Прикладом цього може слугувати високий дефіцит державного бюджету США, коли була застосована специфічна модель економічної політики під назвою «рейганоміка». Суть її полягала в тому, що президент Р. Рейган з метою забезпечення зростання бюджетних надходжень знизив рівень оподаткування, і згодом економіка США вийшла з кризи. Нова модель податкової політики потім застосовувалася урядами більшості країн Заходу [127].

За оцінками Світового банку, податкова система в Україні є достатньо складною. Податкове навантаження складається не тільки з податків та інших обов'язкових платежів, але й із затрат праці на оплату вартості часу працівників підприємств, пов'язаних із дотриманням податкового законодавства – тільки внаслідок цього українські підприємства витрачають більше 8 % свого річного доходу, не враховуючи постійних змін у законодавстві, регулярних перевірок, необхідності звітування перед контролюючими органами, що ускладнює і так не просту діяльність вітчизняних підприємств [126].

Поширеною є ситуація в сфері інформаційних технологій, коли компанія за ліцензійним договором з власником ліцензії отримує невиключні права на користування програмним забезпеченням. Надалі ці невиключні права передаються кінцевим користувачам. Така операція вважалась як роялті. Згідно абзацу 2 пп. 140.1.2. ст. 140 ПКУ [128], до складу витрат не включалось нарахування роялті у звітному періоді на користь нерезидента в обсязі, який перевищує 4 % доходу від реалізації за рік, що передує звітному.

Таким чином, підприємство несе додаткові витрати в розмірі податку на прибуток на суму нарахованих роялті, які перевищують 4 % доходу за попередній рік. Така ситуація призводить до необхідності нести додаткові витрати від суми роялті, сплаченої на користь суб'єктів права інтелектуальної власності, за рахунок прибутку, що значно ускладнює економічні відносини з власниками прав інтелектуальної власності, і, відповідно, завдає шкоди економічним інтересам вітчизняних підприємців. У свою чергу, це впливає й на ціну для кінцевого користувача [129].

Нова редакція ПКУ, як і попередня, містить численні обмеження щодо врахування до складу витрат сум нарахованих роялті на користь нерезидентів. Згідно пп. 140.5.5. нової редакції ПКУ фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму витрат по нарахуванню роялті на користь нерезидента, що перевищує суму доходів від роялті, збільшену на 4 % чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за даними фінансової звітності за рік, що передує звітному [129].

Тобто, не дивлячись на те, що дане положення викладене у новій редакції, проте фактично зміст його не змінився.

Зменшення податкового тягаря – завдання не просте. Однак розуміння того, що основою доходів держави є розвинута інтелектуальна складова країни, потребує вибудуваної системи заохочення й охорони усіма можливими засобами створених об'єктів промислової власності та авторського права, оскільки науково-дослідна й інноваційна діяльність – це постійні джерела податків. А для підвищення ступеня ділової активності в державі, податковий тиск має бути послаблено.

При зменшених ставках податків з'являються додаткові стимули до розширення винахідницької діяльності, збільшення відсотку впровадження цих технологій на вітчизняних підприємствах, наслідок чого буде розширення бази оподаткування, зростання загальної суми доходів зведеного бюджету, що сприятиме збільшенню доходів населення та зростанню сукупного попиту.

3.5 Комерціалізація інтелектуальної власності як дієвий механізм сприяння розвитку підприємництва в умовах неоіндустріальних трансформацій

Характеризуючи розвиток підприємництва в умовах неоіндустріалізації, під головними наслідками якої вбачаємо швидку трансформацію форм, типів та темпів конкурентних факторів розвитку економіки в цілому, варто звернути увагу саме на нетрадиційні інформаційні ресурси. Під нетрадиційними інформаційними ресурсами розуміють ті результати інтелектуальної діяльності людини, які забезпечують пришвидшені темпи розвитку економіки та стають своєрідним драйвером у досягненні цілей підприємства в умовах розширення ринків. Неоіндустріальна економіка за рахунок генерування і накопичення нових обсягів інформації стимулює появу нових інформаційних технологій, їх розповсюдження та використання в якості стратегічного ресурсу розвитку країн, а отже і підприємництва. Одним із таких механізмів є комерціалізація інновацій, що сприяє переходу підприємства на інноваційний шлях, а захист прав інтелектуальної власності при впровадженні інновацій – це обов’язковий етап їх життєвого циклу.

Єдиним стратегічним вектором, який має визначати подальший розвиток підприємництва в сучасному геоекономічному просторі та умовах жорсткої конкуренції, спираючись на їх потенціал, є розвиток «штучних інтелектуальних галузей». Ці галузі є продукуючими елементами інтелектуального капіталу, в основу якого покладено людський, організаційний та споживчий капітали. Цим роль інтелектуальних галузей не обмежується, адже наступним етапом їх діяльності є трансформація інтелектуального капіталу в чинник значних структурних зрушень, що забезпечує підприємцям можливість ведення бізнесу відповідно до світових економічних процесів.

Аналізуючи підходи до визначення глобалізації як багатоаспектного явища, цікавим є твердження, що «глобалізація є формою експансіонізму, який відображає сучасний рівень комунікацій, інформаційних технологій, реалій соціокультурного й економічного співробітництва, відтворювального процесу, політичного життя» [130, с.34]. Отже, виникає необхідність адаптації національної специфіки підприємництва до нових глобальних умов. Основними формами адаптації є синхронізація та гармонізація національних систем законодавства й управління до світових стандартів та своєрідний захист національного ринку від негативних впливів глобалізації із використанням можливостей, які вона надає. Як бачимо, перед підприємствами постає кардинально нове завдання, яке потребує від них зміни принципів та набуття специфічних властивостей у всіх сферах здійснення господарської діяльності, оскільки процес адаптації підприємства до неоіндустріальних змін тісно пов'язаний із отриманням ним статусу «інноваційного».

На основі аналізу існуючих поглядів щодо неоіндустріальної економічної моделі під інноваційним розвитком підприємства [131; 132] розуміють такий, що передбачає постійне підвищення рівня інтелектуального потенціалу та пошук перспективних напрямків його реалізації, і призводить до кардинальної зміни самого підприємства, його концепції функціонування та місця серед інших суб'єктів господарювання, а також передбачає перехід на новий рівень розвитку. Каталізатором досягнення зазначених вище характеристик є трансфер інноваційної продукції, який Рада з промислових та наукових досліджень (CSIR) трактує як процес, у ході якого створені об'єкти інтелектуальної власності перетворюються на процес або матеріальний об'єкт задля генерації комерційної вигоди на благо суспільства. Отже, відбувається свого роду дифузія потоку інформаційних ресурсів [133].

Форми можуть бути різні: від передачі партнеру (або замовнику) знань, отриманого досвіду, результатів своєї науково-дослідницької діяльності до просування інновацій у вигляді матеріалів, обладнання. Основними формами

комерційного трансферу є: продаж патентів, ліцензій на запатентовані і незапатентовані об’єкти інтелектуальної власності, технологій у вигляді прямих і портфельних інвестицій.

Основними шляхами до інтеграції підприємства в процес трансферу інновацій є такі [134, с.19]:

1) самостійна діяльність підприємства, спрямована на проведення досліджень у певній сфері з деякою проблематикою і подальшою розробкою нових технологій;
2) імплементація в свою діяльність фундаментальних наукових досліджень, відкриттів, результатів експериментів, технологічних винаходів або в тих випадках, коли власник науково-технічного знання не усвідомлює, не має можливості або не зацікавлений у комерціалізації;
3) впровадження технологій на комерційній основі.

Міжнародний трансфер технологій має включати аналіз абсорбційної здатності економіки – здатності ефективно використовувати імпортовані технології. Варто проводити розрахунок величини потенціалу інноваційної продукції, критеріями якого мають бути: критерії ринкової конкурентоспроможності, критерії порівняльної ефективності, критерії впливу на навколишнє середовище. Ці критерії мають враховуватися при виборі варіанту купівлі технології для здійснення господарської діяльності підприємством та при використанні їх для міжнародного інноваційно-технологічного співробітництва.

Процес міжнародного трансферу інновацій включає такі етапи:

1) дослідження ринку інтелектуальної власності та технологій, що можуть бути адаптовані до діяльності підприємства і оцінка їх конкурентоспроможності в найближчому майбутньому;
2) оцінка комерційного потенціалу інноваційної продукції та відбір технології;
3) вибір методів передачі інноваційної продукції;

4) узгодження правових питань з майновими правами на передані об’єкти інтелектуальної власності;
5) адаптація та освоєння придбаної технології на території-реципієнті. Україна є першою серед країн СНГ, яка прийняла Закон «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Цей Закон визначає такий перелік договорів, які опосередковують передавання технологій: договір про поставку промислової технології; договір технічно-промислової кооперації; договір про надання технічних послуг; договір інжинірингу; договір про створення спільних підприємств; договір про надання в оренду або лізинг складових технологій, обладнання; договір комерційної концесії (франчайзингу).

Створена Національна мережа трансферу технологій (НМТТ) задля залучення України у світовий оборот, метою якої обрано консолідацію інформаційних ресурсів і вітчизняного інтелектуального капіталу до європейської мережі EEN (Enterprise Europe Network), яка є найбільшою в Європі мережею підтримки підприємництва і працює в рамках Програми ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого та середнього бізнесу». Пріоритетами EEN є: інтернаціоналізація підприємництва – пошук партнерів у 65 країнах світу; комерціалізація інновацій – трансфер технологій, пошук інвестора/партнера за кордоном для виведення на ринок нової технологічної продукції чи послуг, захист прав інтелектуальної власності.

Торгово-промислова палата України як учасник консорціуму «EEN-Україна», пропонує використовувати потенціал Європейської мережі підприємств з метою розширення інвестиційних та торговельних можливостей українських підприємств і надає разом із регіональними палатами послуги щодо пошуку: партнерів-інвесторів у країнах-учасницях EEN; інноваційних технологій у країнах - учасницях EEN; партнерів у країнах-учасницях EEN для створення спільних підприємств та для імпорту й експорту товарів [135].

Основними завданнями Національної мережі трансферу технологій є: [135]:

- трансфер технологій, ноу-хау між науковими секторами та промисловістю;
- пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробці і впровадженні високотехнологічного наукового продукту як в Україні, так і за кордоном;
- організація взаємодії НМТТ з міжнародними мережами трансферу технологій.

Національна мережа трансферу технологій будується відповідно до таких принципів [135]:

1) Єдність форматів. Технологічна інформація, яку використовують для обміну між учасниками національної мережі в єдиному форматі.
2) Сумісність з EEN (IRC). Методологія роботи, а також формати представлення технологічних запитів/ пропозицій в НМТТ – сумісні з форматами та методологією європейської мережі EEN (IRC). Єдність форматів української та європейських мереж створює передумови для ефективної спільної роботи.
3) Орієнтація на професійних учасників процесу трансферу технологій. НМТТ передбачає передачу методології роботи мережі існуючим суб'єктам інноваційної інфраструктури. Такі організації вже мають базу клієнтів для надання послуг із трансферу технологій.
4) Контроль якості вхідної інформації. Якість та достовірність інформації в технологічних запитах/пропозиціях забезпечується правом занесення інформації в базу даних мережі тільки сертифікованим учасникам мережі, які несуть відповідальність за зміст та якість своїх даних.
5) Відкритість мережі для нових учасників. Широке залучення нових учасників мережі дозволяє надавати клієнтам унікальні можливості для просування їх технологічних пропозицій/запитів не тільки в Україні, а й за кордоном.

Питання комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій висвітлені у 50-ти нормативно-правових актах Уряду та понад 100

документах. Приписом ст. 54 Конституції України держава гарантує свободу наукової й технічної творчості та захист інтелектуальної власності, авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності, а також сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв’язків України зі світовим співтовариством [136].

Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології та/або їхні складові на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва в цій сфері, зокрема, проведення державної експертизи [137].

У процесі комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності державна експертиза технологій та/ або їхніх складових проводиться на підставі техніко-екообґрунтування можливості їх використання на території України або передавання майнових прав на них за межі України. Під час проведення державної експертизи, окрім вивчення технологічного рівня й новизни технологій, їхніх складових та обладнання, визначається орієнтовна ринкова ціна технології та обладнання, тобто розмір плати за їх використання. Законом [137] передбачено, що між підприємством, установою чи організацією, де створено об’єкт інтелектуальної власності та/або куди здійснюється його трансфер, і авторами технології укладається договір, у якому визначаються майнові права, що передаються за цим договором, умови виплати та розмір винагороди за передавання й використання майнових прав на технологію. Приписом ст. 19 названого Закону встановлено, що ціна інноваційної продукції чи розмір плати за її використання є істотною умовою укладення договорів про трансфер технологій.

Зазначені дії по імпорту/експорту інноваційної продукції мають узгоджуватися з угодами ВТО та нормами міжнародних договорів.

Найвпливовіший на сьогодні міжнародний контрольний документ у цій сфері – Угода з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, TRIPS, яка офіційно набула чинності в січні 1995 року. На цей час законодавство будь-якої країни, яка вступає до СОТ, повинно відповідати базовим стандартам, встановленим TRIPS.

Існують також й інші правові акти, пов'язані з міжнародною передачею інноваційної продукції, у тому числі резолюція Генеральної Асамблеї ООН, Паризька конвенція з охорони промислової власності, Договір про патентну кооперацію, Угода про субсидії і компенсаційні заходи (додаток 1А до Угоди про заснування СОТ), Угода про технічні бар'єри в торгівлі (додаток 1А до Угоди про заснування СОТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (додаток 1В до Угоди про заснування СОТ).

Необхідно відзначити, що в 1975-1985 рр. у рамках ООН розроблено проєкт Міжнародного кодексу поведінки у сфері передачі технологій, який визначав державне регулювання міжнародної передачі технологій та механізм укладення договорів. Однак, передача технологій і знань є неможливою без наявності у приймаючої сторони сильної системи захисту прав інтелектуальної власності, що є необхідною умовою для стимулювання процесу міжнародного трансферу технологій [138].

Тобто, процес комерціалізації інноваційної продукції побудований на сукупності специфічних явищ і процесів, які дають змогу підприємству вийти на принципово новий рівень розвитку, забезпечуючи отримання конкурентних переваг на міжнародному рівні. Тому всі дії мають узгоджуватися із вітчизняними та міжнародними нормативно-правовими актами та охороною інтелектуальної власності.

РОЗДІЛ 4 ЕКОСИСТЕМА СТАРТАП ПРОЄКТІВ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ДОБУ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1 Концептуальні засади стартап підприємництва в умовах становлення неоіндустріальної економіки

Особливістю української «моделі» інноваційного розвитку є поєднання високого інтелектуального потенціалу з технологічною слабкістю і низькою ефективністю інноваційної інфраструктури. В силу цього, вражаючі технологічні винаходи наштовхуються на нездатність розвинути їх в якості технологій та забезпечити виробництво інноваційних продуктів [139; 140].

Накопичені в економіці країни системні проблеми, наявність значних структурних бар'єрів, суттєве техніко-технологічне відставання промисловості, обмежені інвестиційні ресурси та інституційні можливості значно ускладнюють здійснення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами і перехід до неоіндустріальної економіки.

Як свідчить досвід, малі інноваційні підприємницькі структури, до яких відносяться і стартап проєкти, дозволяють подолати інституційні перешкоди на шляху інновацій, взявши на себе функцію посередництва між науково-технічною і виробничою сферами та зменшення розриву між ними. Це обумовлює суттєву роль стартап підприємництва, особливо технологічних та інформаційно технологічних стартапів, в неоіндустріальних перетвореннях матеріального виробництва й управлінських процесів.

Загалом, роль стартапів у неоіндустріальних трансформаціях промислової сфери полягає у такому:

– доведення продукту науково-технічної діяльності до стану, що дозволяє використовувати його у виробничій сфері;

– допомога підприємствам у налагодженні оптимального механізму трансферу технологій;
– скорочення термінів впровадження інновацій;
– діджиталізація управлінських і виробничих процесів;
– розширення ринків збуту тощо [139].

Хоча організаційні механізми придбання корпоратизованими підприємствами стартапів, зокрема механізм капіталізації, є набагато менш розвиненими порівняно із зарубіжними країнами, однак вони можуть стати відносно легким та швидким способом виведення на ринок нової продукції, надаючи поштовх для розвитку інноваційної діяльності підприємств [139].

Протягом останніх десятиліть стартапи стали найбільш поширеною формою малого інноваційного підприємництва в міжнародному економічному просторі. Стрімке зростання сектору стартап підприємництва як особливої організаційної структури, спрямованої на розроблення і впровадження високотехнологічних інноваційних продуктів, є знаковим трендом неоіндустріальної економіки. Враховуючи суттєву роль стартап підприємництва в процесах неоіндустріалізації, дослідження концептуальних основ стартапів набуває актуальності.

Єдиного загальноприйнятого трактування поняття стартапу наразі не існує. С. Бланк, якого вважають першопрохідцем у дослідженні стартап підприємництва, визначив стартап проєкт (від англ. Start up – запуск) як тимчасову структуру, що займається пошуком відновлювальної, прибуткової та масштабованої бізнес-моделі [141]. Е. Ріс наголошує, що стартап-компанія є новоствореною організацією, призначеною для розроблення нового продукту або послуги в умовах крайньої невизначеності [142]. Л. Рейнер і співавт вважають, що стартап – це компанія, що зазвичай займається дизайном та впровадженням інноваційних процесів розвитку, валідизації та дослідження ключових ринків [143].

Назва «стартап» використовується як спільна назва для радикально нового проєкту, започаткованого зовсім недавно, новоствореної або такої, що

знаходиться в стадії заснування, компанії та використовується до тих пір, поки не сформовано та не опрацьовано оптимальної бізнес-моделі її подальшого розвитку та масштабування. Стартап передбачає наявність певної амбітної інноваційної бізнес-ідеї, яка поки не знайшла шляхів своєї реалізації та потребує організаційного оформлення, фінансування, розвитку та ринкової апробації.

Нами було запропоновано визначати стартап як особливу організаційну інноваційну структуру (проєкт, новостворена компанія, або компанія, яка знаходиться в процесі створення), що відрізняється високим інтелектуальним потенціалом засновників, спрямована на розроблення та впровадження інноваційного продукту або технології, знаходиться на стадії пошуку оптимальної масштабованої бізнес-моделі та потребує капіталізації [139]

Характерні риси та ознаки стартапу, які у сукупності та взаємодії визначають його специфіку як особливої інноваційної структури, можуть бути окреслені таким чином [139]:

1) Стартап базується на інноваційній бізнес-ідеї і передбачає створення нового продукту або впровадження нової технології. Життя стартап проєкту починається з формування і розвитку ідеї – нового, унікального знання, на основі якого розробляються інноваційні продукти, технології або істотно вдосконалюються існуючі. Цим стартапи складають серйозну конкуренцію корпораціям, які найчастіше орієнтуються на виробництво певного асортименту товарів і послуг з їх періодичною незначною модифікацією.
2) Характерною рисою стартапу є високий інтелектуальний потенціал та молодість команди фундаторів. Майже всі успішні стартапи були створені «свіжим мозком» – молодими, талановитими, амбітними людьми. Високий інтелектуальний потенціал команди засновників є запорукою успіху стартапу. Невипадково, за оцінками західних експертів, майже 100 % вартості стартапу базується на його інтелектуальній власності. За статистикою, середній вік засновників стартапу – 25 років. Вони завжди надзвичайно захоплені своєю ідеєю, вірять в неї та готові докласти багато

зусиль заради її реалізації. Така захопленість, на думку досвідчених венчурних капіталістів, є значущою передумовою майбутнього успіху стартап проєкту, тому при прийнятті рішення щодо інвестування певного стартапу значна увага приділяється особистим якостям його фундаторів.

3) Стартап розвивається в умовах екстремальної невизначеності і нестійкого становища на ринку. Часто стартап проєкти реалізуються в принципово нових сегментах ринку. На початку розвитку стартап проєкту дуже важко навіть приблизно оцінити його потенційні ризики. Ніколи точно не відомо, що являє собою цільова група споживачів продукту або технології, чи будуть вони взагалі сприйняті ринком, не визначений спосіб монетизації, канали просування тощо. Перевірити та заздалегідь спрогнозувати успіх стартапу не дозволяє жодна з існуючих маркетингових технологій.
4) Стартап є мобільною структурою, зорієнтованою на пошук оптимальної перспективної бізнес-моделі. Через високу невизначеність, природний механізм розвитку стартапу передбачає постійне внесення змін до концепції діяльності та способів монетизації на початкових етапах його розвитку, адаптуючись до потреб споживачів, вимог ринку, тощо. Це відбувається до тих пір, поки не буде знайдена найкраща з точки зору прибутковості проєкту та повноти задоволення потреб споживачів бізнес-модель. Звідси витікають чотири наступні характерні ознаки стартапу.
5) Стартап є тимчасовою організаційною структурою. Через певний час успішний стартап перетворюється на повноцінну компанію, продається чи стає підрозділом іншої компанії. Метою будь-якого стартапу є спочатку оптимізація бізнес-моделі, зменшення або усунення всіх видів невизначеності, а вже потім – розширення масштабів діяльності, підвищення прибутковості, зростання капіталізації та інвестиційної привабливості. Тому перехід проєкту зі стадії стартапу в стадію розвитку бізнесу та розширення ринку, яким би тривалим він не був залежно від кожного конкретного випадку, завжди має тимчасовий характер. Інакше це

свідчить про те, що стартап не має перспектив для розвитку і він буде вимушений припинити свою діяльність.

6) Стартап доволі довго може реалізовуватись без юридичної реєстрації. З огляду на новизну стартап діяльності, мобільність та подальшу обов'язкову його трансформацію, яка зазвичай супроводжується добором оптимальної організаційно-правової форми, тривалий час проєкт або компанія можуть працювати без юридичної реєстрації. Така ситуація може тривати до тих пір, поки не винайдено оптимальної бізнес-моделі реалізації стартапу та не сформовано коло його учасників.
7) Стартап проєкт повинен бути масштабованим. Масштабованість відображає здатність стартапу дуже швидко бути розвиненим до розмірів великої компанії при збереженні обраної моделі бізнесу, тобто забезпечити нелінійне зростання кількості споживачів по відношенню до створеної технологічної бази. Причому масштабування повинно відбуватися таким чином, щоб ціна залучення кожного нового споживача ставала меншою, збільшуючи, таким чином, дохідну частину стартапу.
8) Стартапи часто називають «швидким бізнесом» оскільки середній термін їх створення становить 3–4 місяці, а у випадку високотехнологічного бізнесу – до року. Відомі підприємці та венчурні капіталісти П. Грем (засновник бізнес-акселератора «Y Combinator») та П. Тіль (співзасновник «PayPal», перший інвестор «Facebook») вважають, що швидкість зростання є головною характеристикою будь-якого стартапу. Вона повинна складати не менше 4-7 % щотижня за ключовим показником при середньому термін створення стартапу 3-4 місяці, а у випадку високотехнологічної компанії – до одного року [144].
9) Стартап проєкт є відтворюваним (повторюваним) бізнесом. Ця ознака тісно пов'язана з попередньою та передбачає здатність стартапу заробляти на продажі свого продукту або технології, багаторазово повторюючи без істотної зміни обрану бізнес-модель в різних економічних, географічних та часових межах.

10) Характерною рисою стартапу є відсутність або недостатність капіталу для реалізації бізнес-ідеї в тому масштабі, на який вона претендує. Ключовим ресурсом для розвитку стартапу є інтелектуальний, тому на перших етапах існування стартапи можуть швидко зростати при обмежених фінансових інвестиціях та матеріальних ресурсах. Проте для масштабування стартапу необхідно забезпечити можливість в короткі терміни акумулювати необхідні фінансові ресурси. Тому важливою передумовою відтворюваності та масштабованості проєкту є залучення венчурних інвесторів.

Подібно до традиційних компаній малого бізнесу, стартап проєкти створюються, щоб задовольняти потреби споживачів у новому продукті чи технологіях та якомога швидше досягти економічного й ринкового успіху. Водночас, стартапи наділені рисами, що принципово відрізняють їх від традиційного малого підприємництва (табл. 4.1). Якщо традиційні підприємства малого бізнесу розвиваються переважно копіюючи вже існуючі бізнес-ідеї та моделі, і стають гравцями локальних ринків, то основою розвитку стартапу є новаторство, інноваційність і прагнення якнайшвидше вийти на національний і міжнародні ринки.

Таблиця 4.1 – Порівняльна характеристика стартапів та традиційних проєктів малого бізнесу

№ з/п	Ознака	Стартапи	Проєкти малого бізнесу
1	2	3	4
1	Інноваційність	Заснований на реалізації нових ідей	Засновані як на реалізації нових ідей, так і на копіюванні вже існуючих
2	Сфера діяльності	інноваційні продукти, високі інформаційні технології	Послуги, дистрибуція, виробництво
3	Траєкторія успішного розвитку	Орієнтуються на коротко-строкове існування, успіх пов’язується з перетворенням на велику компанію, з продажом, злиттям чи публічним розміщенням акцій	Орієнтуються на довготермінове існування в майже незмінному вигляді, успіх не пов’язується з продажем чи злиттям

Продовження таблиці 4.1

1	2	3	4
4	Швидкість зростання	Висока	Невисока
5	Масштабованість	Висока	Невисока
6	Вплив на ринок	Значний	Незначний
7	Інфраструктура	Бізнес-інкубатори, акселератори, каталізатори, школи стартапів, техно- та наукові парки	Бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, лізингові центри, фонди підтримки підприємництва, інвестиційні, інноваційні фонди, інформаційно-консультативні установи
8	Джерела інвестування	Власні кошти, бізнес-ангели, венчурні фонди, seed-фонди, краудфандинг, краудінвестинг	Власні кошти, банківські кредити, бізнес-ангели
9	Масштаб діяльності	Міжнародний	Переважно локальний або регіональний

Джерело: [145]

Передумовами ефективної реалізації стартап проєкту, що визначають його життєздатність, вважають ринкову перспективність ідеї, особисті якості команди фундаторів, наявність ресурсного забезпечення та «влучність» ринкового позиціонування продукту або технології [146]. Характеристика складових підприємницького потенціалу стартапу наведена у табл. 4.2.

Таблиця 4.2 – Характеристика складових підприємницького потенціалу стартапу, що визначають його життєздатність

№ з/п	Складова	Характеристика аспекту
1	**2**	**3**
1	Науково-технічний та технологічний потенціал	Відображає стан технологічних рішень, що лежать в основі ідеї стартапу, їх співвідношення з сучасними досягненнями науково-технічного прогресу. Визначає рівень новизни та зрілості технології. Формує технологічну перевагу над конкурентами. Впливає на ризик виникнення альтернативних технологічних рішень, наявність труднощів та обмежень в процесі виробництва, неготовність споживачів до використання нових продуктів та технологій («опір інноваціям»)

Продовження таблиці 4.2

1	2	3
2	Маркетинговий потенціал	Відображає можливість збуту продукту або технології на ринку на основі розробленої бізнес-моделі. Орієнтований на оцінку можливого обсягу продажів та грошового потоку виходячи з прогнозу ємності ринку, поведінки споживачів та підходу до стимулювання збуту. Найбільш складним завданням є визначення областей можливого застосування розробленого продукту або технології, їх відповідності існуючим або латентним потребам ринку. Маркетинговий потенціал стартапу також визначається знанням ринку ініціаторами стартапу, їх здатністю налагодити ринкову взаємодію та використати ефективні інструменти просування
3	Промислово-виробнича база	Оскільки стартап не має власної промислово-виробничої бази, ця складова визначається можливістю доступу до необхідного технологічного устаткування, наявністю партнерських зв'язків з функціонуючими підприємствами, що мають необхідні виробничі потужності. Важливо також визначити, чи є взагалі принципова можливість реалізувати ідею, чи відповідає вона можливостям сучасного виробництва, чи може бути забезпеченою сировинними та енергетичними ресурсами тощо
4	Людський капітал	Характеризує рівень готовності ініціаторів стартапу та рівень компетентності персоналу підприємства. Як зазначалось, людський капітал є в кінцевому підсумку основною складовою потенціалу стартапу, від якого залежить можливість забезпечення всіх інших складових. При оцінці людського капіталу, поряд з формальними ознаками компетентності команди, повинні враховуватись неформальні ознаки – креативність мислення, критичність, самокритичність, наполегливість, цілеспрямованість, харизма тощо
5	Вартісний потенціал	Оцінюється на основі прогнозу результатів фінансово-господарської діяльності стартапу за стадіями життєвого циклу. Вартісний потенціал повинен відображати тривалість стадії неефективності стартапу («долини смерті»), прогнозний термін виходу на самоокупність. Критерії прийняття рішень повинні бути диференційовані за стадіями життєвого циклу стартапу, вартісний потенціал необхідно постійно переглядати в процесі розвитку проєкту. У вартість стартапу повинні включатися вартісні оцінки всіх вищенаведених складових його підприємницького потенціалу

Джерело: [146]

Стартап підприємництво є високоризиковим бізнесом. Фінансовий поріг заснування стартап проєкту є відносно невисоким, що робить його привабливим для молодих амбітних підприємців з великими планами і

невеликим стартовим капіталом. Однак, створення MVP (мінімально життєздатного продукту), що задовольняє потреби великої групи потенційних споживачів, побудова оптимальної бізнес-моделі і виведення на ринок готового продукту часто стають неподоланними перешкодами для стартап підприємців, яким бракує досвіду й управлінських компетенцій. Рейтинг причин, що найчастіше призводять до банкрутства і закриття стартапів, відображено на рис. 4.1.



Рисунок 4.1 – Рейтинг причин банкрутства стартап проєктів

Джерело: [147]

За статистикою 90 % стартапів зазнають невдачу, 9 % стають успішними і лише 1 % перетворюються на єдинорогів, досягаючи капіталізації у більш ніж 1 млрд дол США. Аналіз практики малого інноваційного підприємництва в Україні та за кордоном, свідчить, що банкрутство та ліквідація малих інноваційних проєктів та підприємств найчастіше обумовлені відсутністю значної ринкової потреби у новому продукті, браком фінансування, недостатньою компетентністю команди і неправильним вибором бізнес-моделі, що робить продукт стартапу неконкурентоспроможним [147].

4.2 Екосистема стартап проєктів: сутність, структура та функції

Як свідчить світовий досвід, в контексті становлення неоіндустріальної економіки стартап підприємництво розкриває свій креативно-інноваційний потенціал тоді, коли в країні робляться конкретні кроки для формування і подальшого розвитку національної екосистеми стартапів. Екосистема стартапів є важливим чинником підвищення життєздатності стартап проєктів на всіх етапах їх життєвого циклу, тому розуміння сутності поняття «екосистема стартапів», її структури і особливостей функціонування є актуальним в теоретичному і практичному аспектах.

Тенденція до створення універсальної науки, характерна для наукової думки кінця XX – початку XXI ст., знаходить відображення у використанні термінологічного апарату одних галузей знань для опису феноменів інших, часто неспоріднених галузей. Базове для екології поняття «екосистема» стало загальновживаним в соціально-економічних науках, відображаючи органічний взаємозв’язок між сукупністю суб’єктів та середовищем їх існування, який забезпечує еволюційний розвиток цієї сукупності і підпорядкований досягненню встановлених цілей. В понятті екосистеми (на відміну від системи) підкреслюється неоднорідність її компонентів. Органічність зв’язків та взаємодії суб’єктів, об’єднаних у мережі, з навколишнім оточенням дозволяє розглядати екосистеми як складне

соціально-економічне утворення, здатне до саморозвитку і саморегуляції в певному середовищі існування. Як саморегульована система, екосистема не вимагає зовнішнього втручання для підтримки свого розвитку. Її адаптація та саморегулювання здійснюються як безпосередньо на рівні екосистеми – через механізм зворотного зв'язку, інформаційний, енергетичний та інші типи обміну, так і на рівні суб’єктів – через коригування їх чисельності, розподілу функцій та впливу [148].

Пелтонємі М. характерними рисами екосистем вважає [149]:

- наявність численних, відносно незалежних, але у значній мірі взаємопов'язаних суб'єктів; деякі з них є більш вагомими за інших і визначають стан екосистеми;
- здатність до самоорганізації – екосистеми можуть впорядковуватись без участі зовнішнього або внутрішнього лідера, коли зміни відбуваються спонтанно або в результаті локальних взаємодій;
- емерджентність – властивість системи мати характеристики, які відсутні в її окремих суб'єктів (наприклад, співробітництво між компаніями призводить до результату, який вони не можуть створити поодинці);
- коеволюція – процес взаємних змін в ході розвитку взаємопов'язаних суб'єктів;
- адаптивність – адаптація екосистеми до умов, що змінюються, шляхом внутрішніх змін;
- в екосистемі її суб'єкти в процесі обміну різного роду ресурсами утворюють мережу – екологічний ланцюг. Кожна ланка такого ланцюга є по-своєму важливою, і якщо одна з них з якихось причин зникає, екосистемі потрібен час для відновлення зв’язків.

Термін «бізнес екосистема» вперше був використаний Д. Муром у 1993 р., після чого концепція екосистем набула значного розвитку в соціально-економічних дисциплінах. Змістовна сутність поняття «інноваційна екосистема» розкривається в низці наукових досліджень останнього десятиліття [150; 151; 152].

В загальному сенсі інноваційна екосистема охоплює окремі інституції, відносини, а також різні види ресурсів, необхідні для створення, накопичення, трансферу та реалізації знань у вигляді нових продуктів, сервісів та технологій [150].

Згідно з парною моделлю інноваційного процесу Россвела, інновації виникають під впливом двох груп факторів: 1) потреб у продукті, зумовлених ринком 2) розвитком нових знань та їх впровадженням у вигляді нових технологій [153]. Спираючись на модель Ротвелла, Д. Джексон визначає інноваційні екосистеми як утворення, що виникають на перетині двох важливих і в значній мірі відокремлених економік – комерційної економіки, драйвером якої є ринок, та економіки знань, яка розвивається на основі фундаментальних досліджень [150].

Згідно з уявленнями вітчизняних науковців Л.І. Федулової та О.С. Марченко інноваційною системою є «сукупність організаційних, структурних і функціональних компонентів (інституцій) та їх взаємовідносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону та країни в цілому за принципами самоорганізації» [151, с. 26]. Структура інноваційної екосистеми представлена на рис. 4.2.

Інноваційна екосистема розглядається авторами як мережа, що об’єднує різних суб’єктів інноваційного процесу (університети, венчурні компанії, маркетологів, підприємців, аудиторські й консалтингові агентства та ін.), які взаємодіють між собою на основі формальних або неформальних домовленостей – «правил гри» [151]. При цьому інноваційна екосистема формується завдяки наявності не лише динамічної сукупності економічних агентів та інститутів, що займаються інноваційною діяльністю, але й динамічної сукупності їх багатовимірних внутрішніх зв’язків [152].

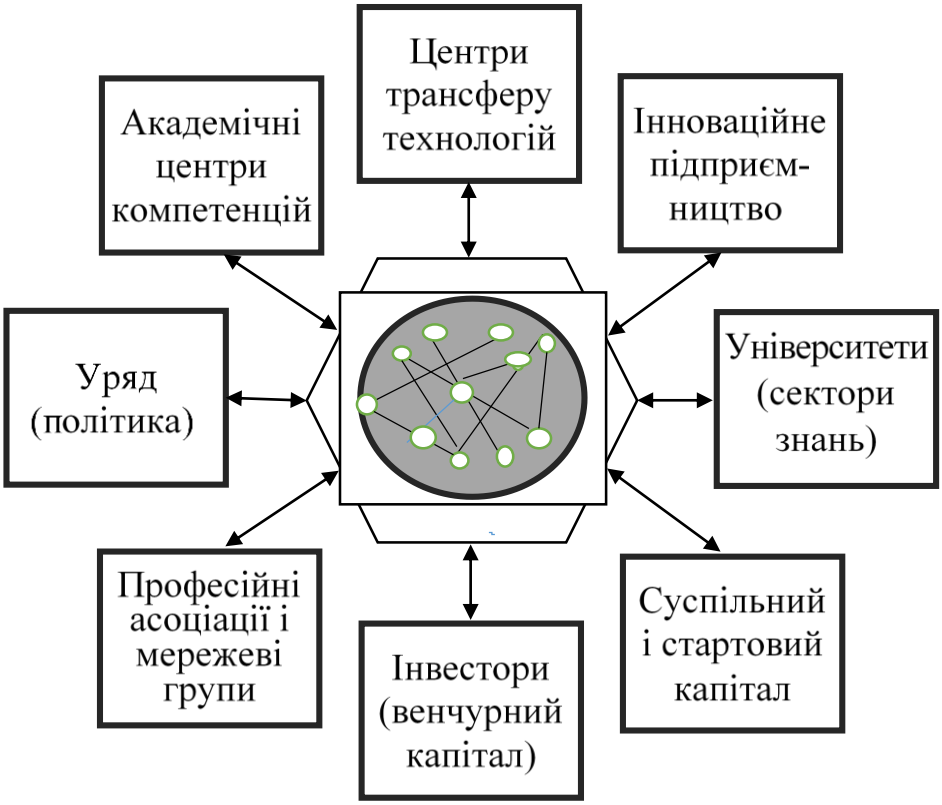


Рисунок 4.2 – Структура інноваційної екосистеми [151]

До характерних рис інноваційних екосистем відносяться такі [150; 151; 154]:

- наявність стійких зв'язків між суб'єктами екосистеми, що формуються між ними на основі спільного бачення напрямку змін і досягнення спільної мети, а саме розвитку технологій та інновацій;
- інноваційні екосистеми зазвичай стратегічно розвиваються навколо певної технології;
- децентралізація й баланс інтересів: управління екосистемою розподілено між державою, ключовими партнерами, венчурними інвесторами та інноваторами;
- обмін ресурсами між суб'єктами екосистеми, зокрема перетік знань, експертизи, досвіду, ідей;
- поєднання знаннєвих ресурсів з бізнес ресурсами, які зазвичай є часткою прибутку від комерційної діяльності;

- відкритість та інформаційна прозорість: екосистема відкрита для нових учасників з інноваційними ідеями, обмінюючись із зовнішнім економічним простором ресурсами, в першу чергу інтелектуальними;
- здатність до саморозвитку і саморегуляції на основі адаптивності: постійні трансформації елементів екосистеми та їх мережевих зв'язків забезпечують динамічну відповідність екосистеми нагальним потребам суспільства в інноваціях, а також сталість існування екосистеми у довготерміновій перспективі.

В теоретичному плані екосистема стартапів спрямована на комплексну багатовекторну підтримку індустрії стартап проєктів, і є підсистемою інноваційної екосистеми. Їх об'єднує схожість суб'єктів, їхніх функцій та взаємозв'язків, однак, якщо інноваційна екосистема має на меті забезпечення підтримки широкого кола структур інноваційного підприємництва, то екосистема стартапів сфокусована на розвитку саме стартап підприємництва. Необхідність у виокремленні екосистеми стартапів як самостійного об'єкта дослідження постала у зв'язку зі стрімким зростанням світової індустрії стартапів, яка розвивається випереджаючими темпами порівняно з традиційними галузями економіки.

Наразі в літературі екосистема стартапів визначається через опис структурних компонентів екосистеми та їхньої ролі у розвитку стартапів. Консалтингова компанія Startupcommons вважає, що екосистема стартапів формується людьми, стартапами на різних етапах життєвого циклу і різними локальними організаціями (фізичними чи віртуальними), які взаємодіють між собою як система для створення і масштабування нових стартап компаній. Ці організації можуть бути віднесені до таких категорій як університети, компанії-інвестори (бізнес-янголи, венчурні фонди, краудфандингові платформи і т.п.), підтримуючі організації (інкубатори, акселератори, майданчики для співпраці і т.п.), дослідницькі організації, сервісні компанії (зокрема юридичні) та великі корпорації. Компоненти екосистем пов'язані між собою активними комунікаціями, участю у спільних заходах, подіях, завдяки

чому формується складна мережа взаємодій між стартапами, організаціями та оточуючим середовищем [155].

На схожих засадах побудована модель екосистеми стартапів Х. Калєба Центральну роль в цій моделі автор відводить підприємцям, оскільки їх лідерство є ключовим для успіху економіки стартапів. Автор диференціює сім головних джерел (ecosystem feeders), що забезпечують багатовекторну підтримку стартапів: місцеві (державні) органи влади, університети, ментори, сервісні компанії, корпорації, інвестори та громадські заходи. Кожне з джерел, у свою чергу, поділяється на підгрупи, кількість і якісний склад яких впливає на ступінь розвитку економіки стартапів (табл. 4.3). Для успішного функціонування екосистеми стартапів важливою є наявність хоча б декількох активних компонентів з кожного джерела підтримки. Зрілість екосистем стартапів визначається кількістю різноманітних джерел підтримки, їх активністю та розгалуженістю взаємозв'язків між ними [156]. Для країн, що досягли найбільшого прогресу на шляху неоіндустріалізації, є характерною наявність розгалужених багатокомпонентних екосистем, об'єднаних мережею складних взаємозв'язків.

Таблиця 4.3 – Суб'єкти і напрямки підтримки стартапів (Ecosystem feeders)

№ з/п	Суб'єкти/ Напрямки підтримки стартапів	Піднапрями
1	**2**	**3**
1	Політика/ Центральні і місцеві органи влади	*Органи влади:* Науково-дослідні інститути Фінансова підтримка Сприятливе регулювання венчурного інвестування Ініціативи з підтримки стартаперства *Лідерство:* Соціальне регулювання Політика відкритих дверей для адвокатів Стратегія підприємництва Швидкість, криза і виклик

Продовження табл 4.3

1	2	3
2	Університети, ментори/ Розвиток людського капіталу	*Праця:* Кваліфікована і некваліфікована праця Соціальне підприємництво *Освітні заклади:* Вища освіта (професійна і наукова), бізнес освіта
3	Провайдери послуг, ментори/Забезпечення	*Інфраструктура:* Телекомунікації Транспорт і логістика Електропостачання Робочі зони, інкубатори та кластери *Професійна підтримка:* Юридична Бухгалтерська Інвестиційна Технічна і консультативна Недержавні інституції Некомерційні організації та асоціації з просування підприємництва Конкурси бізнес-планів
4	Великі компанії/Ринки	*Перші споживачі:* Ранні послідовники для перевірки концепції Виробнича експертиза База клієнтів Просування (перші огляди) Канали збуту *Мережі:* Мережі підприємців Діаспора Мультинаціональні корпорації
5	Фінансові установи/ Фінансування	*Фінансовий капітал:* Мікрокредити Янгольські інвестиції Інвестиції посівної стадії Фонди венчурного капіталу Приватне інвестування Публічне розміщення акцій Банківське кредитування
6	Організатори івентів/Культура	*Історії успіху:* Видимий успіх Фінансовий успіх засновників Міжнародна репутація *Соціальні норми:* Толерантність до ризику, помилок і невдач Інновації, експерименти, креативність Соціальний статус підприємця Фінансові зиски Амбіції, драйв, допитливість.

Джерело: розроблено авторами на основі [156]

Згідно з моделлю, запропонованою Б. Шпігелем, фактори внутрішнього розвитку екосистем стартапів можна класифікувати як культурні (загальна культура підприємництва, історії створення успішного бізнесу), соціальні (людський талант, інвестиційний капітал, соціальні мережі і ментори) та матеріальні, які мають конкретне географічне місцезнаходження (державні установи, університети, сервісні компанії, фізична інфраструктура та відкриті локальні ринки [157].

Представляється, що з огляду на загальнонаукове уявлення про екосистеми, в її структурі доцільно розрізняти суб'єкти та фактори середовища. Суб'єктами є певні економічні агенти та інституції, окремі гравці ринку, які мають свої інтереси, мотиви, здатні самостійно визначати цілі своєї діяльності, приймати рішення і діяти відповідно до встановлених «правил гри». Разом з тим, фактори зовнішнього середовища можуть вносити суттєві коригування у мотиви і поведінку суб'єктів, а також впливати на «правила гри», за якими діє екосистема. Авторське бачення моделі екосистеми стартапів представлене на рис. 4.3 [148].

Системостворюючим суб'єктом, який займає лідируючу позицію в екосистемі, є спільнота стартап компаній та потенційні фундатори стартапів – особи, що зазвичай вже мають досвід роботи в інноваційному підприємництві і, спираючись на свій інтелектуальний потенціал, здатні до створення нових ідей, які стають основою комерційно життєздатних інноваційних продуктів та послуг. Окрім фахової технічної компетентності, важливою складовою інтелектуального капіталу стартапів виступає організаційна культура, спрямована на творчість, обмін знаннями, конструктивну співпрацю однодумців, об'єднаних спільною метою, відсутність зайвої регламентованості та ієрархічності, толерантність до ризику і помилок.

Видається доцільним визначати приналежність інших суб'єктів до екосистеми відповідно до їх здатності впливати на ті чи інші аспекти діяльності стартапів. Функціонування різних організацій, інституцій та окремих людей як суб'єктів екосистеми стартапів здійснюється в межах

одного із п’яти ключових напрямів, що забезпечують успішний розвиток стартапів на різних етапах життєвого циклу. Такими напрямами є: 1)державне регулювання, 2) фінансування стартапів, 3) навчання учасників стартапів, 4)інформаційна підтримка, 5) інфраструктурне забезпечення стартапів.

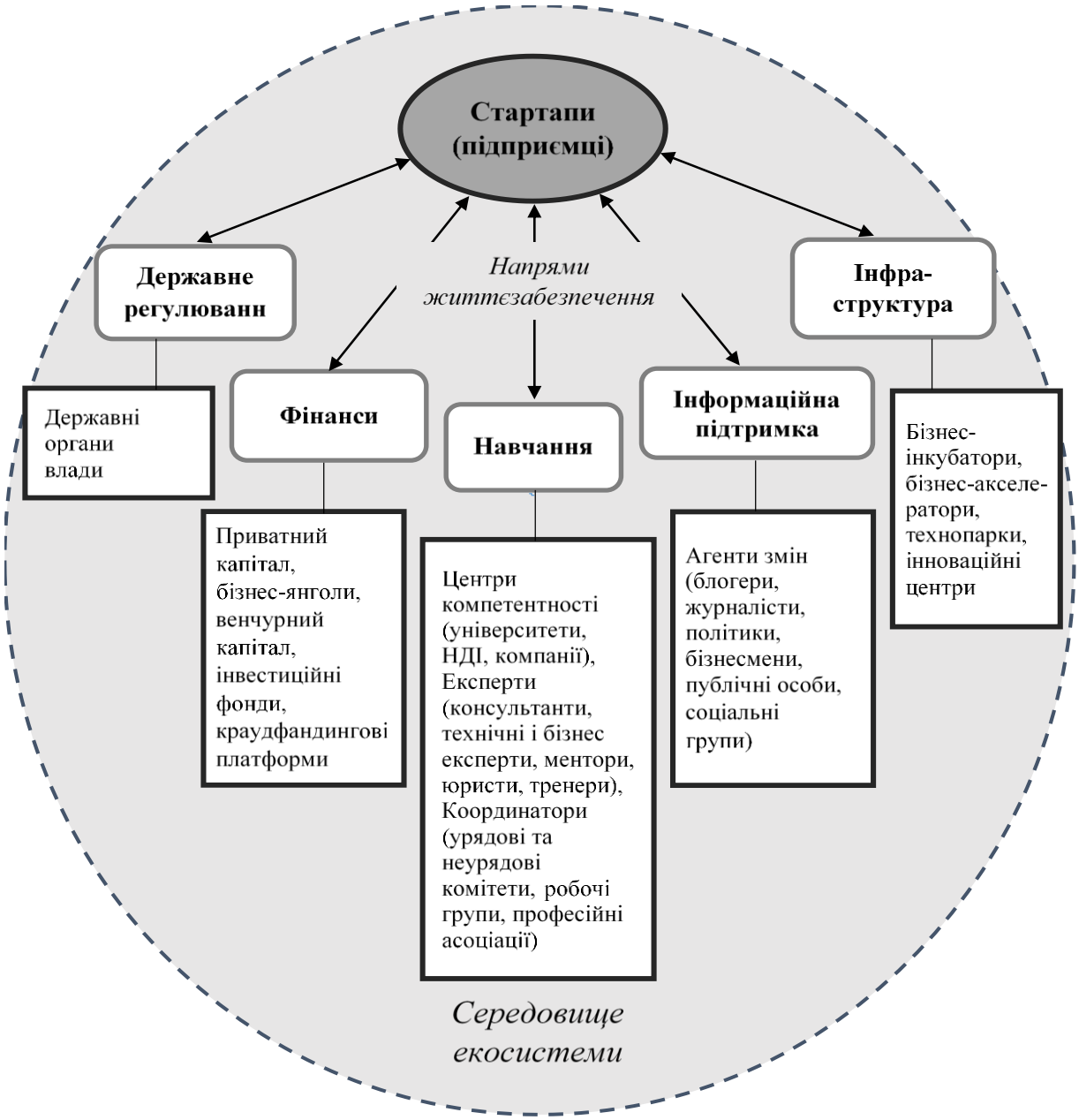


Рисунок 4.3 – Структура екосистеми стартапів

Джерело: розроблено авторами [148]

Нижче в табл. 4.4 наводяться групи суб’єктів екосистеми стартапів та їх провідні функції.

Таблиця 4.4 – Суб’єкти екосистеми стартапів та їх провідні функції

№ з/п	Суб’єкти екосистеми стартапів	Провідні функції
1	**2**	**3**
1	Стартап компанії та потенційні учасники стартапів	Генерують інноваційні ідеї, розробляють і виводять на ринок комерційно життєздатні інноваційні продукти та послуги.
2	Державні центральні і місцеві органи влади	Формують юридично-правові засади підприємництва, політику в сфері інноваційного підприємництва та захисту прав інтелектуальної власності, сприяють формуванню інвестиційного клімату, забезпечують підготовку фахівців інженерно-технічних спеціальностей та розвиток інфраструктурного забезпечення НДДКР.
3	Інвестори: приватний і державний капітал, бізнес янголи, венчурний капітал, інвестиційні компанії та фонди, краудфандингові платформи	Інвестують у стартап проєкти на різних етапах життєвого циклу, надають менторську та консультативну підтримку, можуть долучатися до просування продукту стартапу. Краудфандингові платформи, окрім інвестицій, надають зворотний зв'язок від споживачів, рекламу, перші продажі.
4	Центри компетентності: університети, дослідницькі інститути, високотехнологічні компанії	Формують професійну і бізнес компетентності учасників стартапів, виступають потенційними партнерами стартапів, надають базу для розробки стартап проєктів, інформаційну, консультативну та менторську підтримку.
5	Експерти: професійні консультанти, технічні і бізнес експерти, ментори, юристи, тренери	Надають фахові консультаційні послуги учасникам стартапів і сприяють підвищенню їх професійної компетентності в процесі розроблення інноваційної продукції.
6	Координуючі органи: урядові та неурядові комітети, робочі групи, професійні асоціації та спілки	Виконують координуючу роль в екосистемі, створюють платформи для взаємодії учасників екосистеми (проведення зустрічей, конференцій, конкурсів, виставок, презентацій, майстер-класів і т.п.), сприяють встановленню каналів комунікації та розвитку мереж обміну знаннями між суб’єктами стартапів і підвищенню компетентності учасників стартапів.

Продовження таблиці 4.4

1	2	3
7	Агенти змін: блогери, журналісти, відомі політики, бізнесмени, публічні особи, соціальні групи.	Надають інформаційну підтримку екосистемі, формують позитивне ставлення суспільства до стартапів, сприяють їх популяризації, просуванню інноваційних ідей та продукції.
8	Інфраструктурні компанії: бізнес-інкубатори, бізнес акселератори, технопарки, інноваційні центри тощо.	Забезпечують інфраструктурну підтримку стартапів – робочий простір, оргтехніку, засоби комунікації, часто менторство, консультаційні послуги та інвестиції.

Джерело: доповнено авторами до [148]

Просторова, інформаційна та функціональна взаємодія суб'єктів екосистеми, об'єднаних розгалуженою мережею динамічних зв'язків, завдяки кооперації зусиль учасників інноваційного процесу та виникненню синергетичних ефектів сприяє підвищенню економічної ефективності усієї екосистеми і, врешті решт, процесам неоіндустріалізації.

Більшості суб'єктів екосистеми стартапів властива поліфункціональність: їх діяльність зазвичай не обмежується одним напрямом життєзабезпечення стартапів. Наприклад, в багатьох країнах держава не лише формує юридично-правові засади діяльності стартапів, а й долучається до їх фінансування, створення інкубаторів, технопарків і т.п. Інкубатори і бізнес-акселератори можуть одночасно виступати інвесторами стартапів, надавати консультаційну підтримку, сприяти просуванню і популяризації стартапів. Поліфункціональність суб'єктів екосистеми стартапів, як і те, що вони зазвичай є суб'єктами інших соціально-економічних екосистем, ще більше ускладнює розгалужену мережу формальних і неформальних контактів між ними.

Функціонування екосистеми стартапів зумовлене дією низки економічних, матеріально-технічних, ринкових та соціально-культурних факторів, які визначають специфіку середовища екосистеми і накладають певні обмеження на дії суб'єктів екосистеми. До таких факторів, що прямо чи опосередковано впливають а розвиток екосистеми стартапів, слід віднести: загальний стан економіки, ресурсного забезпечення та банківської системи,

державну економічну політику і державну політику в сфері підприємництва та інновацій, інвестиційно-фінансовий клімат, технологічний рівень розвитку країни і, зокрема, розвиненість інформаційно-комунікативних технологій, потреби ринку, ринкову кон'юнктуру, умови ведення бізнесу, соціальні норми, звички, традиції, когнітивні та поведінкові моделі, що обумовлюють ставлення суспільства до діяльності стартапів, їх соціальну прийнятність та статусність, обізнаність суспільства з особливостями діяльності стартапів, тощо. З лютого 2022 р. найвагомішим фактором впливу на розвиток національної економіки і технологічного сектору зокрема стала агресія РФ проти України. Аналіз змін, яких зазнає вітчизняна екосистема стартапів під дією цього фактору, наведений у подальшому матеріалі цього розділу.

4.3 Розвиток екосистеми стартапів в умовах глобальних викликів для вітчизняної неоіндустріалізації

У довоєнний період вітчизняна екосистема стартапів динамічно розвивалася, що сприяло становленню національної неоіндустріальної економіки. Зростання кількості стартап проєктів становило близько 20 % на рік, хоча точні цифри встановити складно через відсутність офіційної реєстрації багатьох активних стартапів на ранніх стадіях життєвого циклу. За оцінками експертів, у 2019-2021 роках на ринок вийшло значно більше стартапів, ніж за попередні 2011-2018 роки. Наразі, за даними Міністерства цифрової трансформації в Україні налічується 1816 продуктових і 558 сервісних стартапів, що знаходяться в активному стані [158].

Довоєнний період характеризувався і зростанням загальної цінності української екосистеми стартапів. Свідченням цього є той факт, що з кожним роком збільшувалась кількість українських стартапів, що отримували значні міжнародні інвестиції та визнання. В екосистемі з'явилися перші єдинороги. Наразі за класифікацією платформи «Українські кластери» до групи активних єдинорогів належать 5 стартапів: GitLab, Grammarly, Genesis, People.ai та

Firefly Aerospace. Майбутніми єдинорогами, які наближаються до капіталізації в 1 млрд дол, є 7 стартапів: Monobank, Preply, Restream, Reface, Rozetka, Letyshops та Ajax Systems. 5 стартапів з українським корінням, які стали єдинорогами за кордоном – це Affirm, Sila Nanotechnologies, BitFury, Revolut та PandaDoc [159].

Якщо розглядати структуру стартапів за сферами діяльності, то вона відповідає світовим тенденціям: левова частка українських стартапів, як і в усьому світі, відноситься до високотехнологічних галузей, включаючи інформаційні та нанотехнології, програмне забезпечення, виробництво електронного та комп'ютерного устаткування, електронну роздрібну торгівлю, охорону здоров'я та ін. Найбільш поширеною формою ведення бізнесу стартапами є товариство з обмеженою відповідальністю.

Географічно більшість стартапів знаходяться у містах мільйонниках. Більше половини з них розташовані або мають головний офіс у Києві. Іншими осередками концентрації стартапів є Львів, Харків, Одеса та Дніпро. Тяжіння стартапів саме до цих міст пояснюється їх високим науково-технічним й освітнім потенціалом, який підсилюється присутністю R&D центрів міжнародних IT компаній.

У довоєнний період в Україні мали свої R&D центри більш ніж 110 міжнародних компаній і стартапів. Серед них переважали компанії зі США (45%), ЄС та Ізраїлю. Присутність міжнародних IT компаній пришвидшувала формування вітчизняних IT кластерів, які інтенсивно розвивалися у більш ніж 20 містах України. Найбільша частина з них знаходилися в Києві, Львові, Харкові, Дніпрі та Одесі. Невипадково саме ці міста (з великою перевагою Києва, де сконцентровано більш ніж 40 % розробників програмного забезпечення та більше 50 % R&D центрів міжнародних компаній) значно просунулися у формуванні своїх стартап-екосистем [160].

Український сектор стартапів був одним з небагатьох секторів економіки, що демонстрував динамічне зростання протягом передвоєнного десятиліття [161]. Починаючи з 2010 р. обсяги інвестицій, залучених

вітчизняними стартапами, зростали в середньому на 20-30 % на рік. При цьому більша частина інвестиційних угод припадала на міжнародні фонди. Вітчизняними інвесторами стартапів виступали 17 активних венчурних фондів, 6 фондів прямих інвестицій, 1 корпоративний фонд (HP Tech Ventures) та 5 бізнес-інкубаторів [162]. У 2016 р. на український інвестиційний ринок вийшло декілька великих міжнародних гравців, в тому числі з Силіконової Долини, а в 2019 р. запрацював державний «Український фонд стартапів». Найбільш активними вітчизняними інвесторами в передвоєнні роки були U. Ventures, AVentures Capital, SMRK, TA Ventures, Adventures Lab, ICU Ventures, Digital Future та інші.

На першому етапі становлення української екосистеми стартапів роль координатора фактично виконувала UVCA – Українська асоціація венчурного капіталу та приватних інвестицій, створена за зразком Європейської асоціації венчурного і приватного капіталу. Асоціація представляє інтереси приватних інвесторів перед урядом, сприяє поліпшенню інвестиційного та бізнес-клімату України, допомагає налагоджувати контакти між стартапами та інвесторами, акумулює інформацію про гравців вітчизняного ринку стартапів. Зараз до складу UVCA входить понад 40 членів – лідерів міжнародного та українського інвестиційного ринку: Almaz Capital, AVentures Capital, Digital Future, Horizon Capital, HP Tech Ventures, KM Core, Intel Capital, EBRD і т.д. [163]. Діяльність UVCA сприяла популяризації українських стартапів на міжнародній арені і залученню приватних інвестицій в період до 2019 р., коли участь держави у розбудові екосистеми стартапів була мінімальною.

Якщо в 2010 р. українські стартапи залучили лише 89 млн дол інвестицій, то в 2020 р. вони отримали 571 млн дол інвестицій, а в передвоєнний 2021 р. ця сума сягнула рекордних 832 млн дол [164]. У 2021 р. вітчизняний стартап Grammarly досяг капіталізації 13 млрд дол. Міжнародне визнання і значні інвестиції отримали українські єдинороги Gitlab, Bitfury, People.ai та Ring. Розширився перелік потужних міжнародних компаній, які

відкрили свої офіси в Україні. Серед них такі технологічні гіганти, як Amazon, Glovo, Revolut та Solarisbank [165].

Після початку воєнної агресії РФ проти України вітчизняна економіка опинилася під впливом низки негативних політичних та соціально-економічних факторів: воєнні дії на значній території України, руйнування економічного потенціалу країни, загроза територіальній цілісності, масштабні міграційні процеси, якими охоплена велика частина населення України, зростання безробіття та інфляції, девальвація національної валюти, несприятливий інвестиційний клімат. Ситуація ускладнюється несприятливими міжнародними трендами – гальмуванням темпів росту провідних економік світу, зменшенням венчурних інвестицій та очікуванням глобальної рецесії.

За оцінкою Міністерства економіки, зробленою з використанням непрямих методів розрахунку та інструментів моделювання, падіння ВВП за підсумком 2022 року склало 29,2 % [166]. Через руйнування логістичних шляхів суттєво постраждали провідні експортні галузі (експорт металу та агропродукції). За підсумками 2022 року експорт товарів з України скоротився у грошовому еквіваленті на 35 %, до 44,1 млрд дол США, за масою – на 38,4 % до 99,8 млн т. ІТ стало єдиною галуззю, в якій, попри війну, експорт товарів зріс [164].

За результатами 2022 року ІТ-індустрія забезпечила валютні надходження до української економіки в сумі 7,34 млрд дол, а обсяг експорту збільшився на 400 млн дол у порівнянні з довоєнним 2021 роком. На початок 2023 року сума сплачених ІТ-бізнесом податків та зборів до зведеного бюджету України становила 32,2 млрд грн, що на 4,4 млрд грн або на 16 % більше за тогорічний показник. При цьому зросла кількість фізичних осіб підприємців платників податків за ІТ-КВЕД [166]. Згідно зі звітом IT Ukraine, уже під час війни 77 % ІТ-компаній залучили нових клієнтів, 56 % із них очікують на зростання на 5–30 % цьогоріч [165].

Частка ІТ в експорті товарів та послуг збільшилась з 8 % торік до 13 % у 2022 році. Наразі частка ІТ становить майже половину (45 %) всього експорту послуг, тоді як у 2021 р. цей показник сягав 37 % [164].

ІТ-галузь стає драйвером експортних надходжень і, попри війну, продовжує розвиватись і навіть створювати нові робочі місця, таким чином підтримуючи економіку країни.

Більшість ІТ компаній стабільно виконують свої контракти. За даними опитування асоціації IT Ukraine, опублікованого наприкінці червня 2022 р., більше половини (52 %) компаній зберегли 100 % контрактів, 32 % компаній – 90–99 % контрактів. Лише 16 % компаній втратили більше 10 % своїх контрактів [167].

Збереженню бізнесу ІТ компаній та стартапів у воєнний час сприяли такі фактори:

- Порівняно з підприємствами промисловості чи агросектору активи і майно ІТ компаній можуть бути відносно легко переміщені у безпечні регіони;
- На початок війни у багатьох компаній вже були офіси за кордоном, що полегшило релокацію за межі України;
- Команди стартапів можуть працювати у дистанційному режимі, тим більше що за часи пандемії COVID вони вже накопичили досвід організації такої роботи;
- Більшість стартапів працюють у глобальному контексті – їх продукція орієнтована як на український, так і на міжнародний ринки, а тому обсяги замовлень суттєво не постраждали. З початком війни можливість працювати на іноземного споживача дозволяє стартапам продовжувати діяльність за тих складних умов, що склалися [168];
- З початком воєнної агресії РФ міжнародні партнери Європи запропонували українським стартапам програми підтримки. Наприклад, у Польщі працює програма Polish-Ukrainian Startup Bridge та урядова програма грантів для іноземних стартапів Poland Prize, у Нідерландах діють різноманітні профільні спільноти для допомоги стартапам з України, там

також надають допомогу з отримання віз для стартаперів. Вже під час війни в Іспанії запустився фонд Demium Central Europe Talent Fund I FCRE, який інвестує в компанії із Центральної Європи, зокрема з України. У Греції працює програма Greek – Ukrainian StartUp Gateway, створена за ініціативи Грецької федерації підприємництва [169].

Відзначимо, що релокація стартапів за кордон є виправданим рішенням у короткостроковій перспективі, однак, за умови продовження війни на тривалий термін, буде зростати ризик неповернення стартапів в Україну і фактичного відтоку інтелектуального капіталу, що, без сумніву, становить ризики як для післявоєнного відновлення країни, так і розвитку вітчизняної неоіндустріальної економіки. Такі побоювання цілком реалістичні, якщо врахувати, що і в довоєнний період стартапи прагнули відкривати свої підрозділи за кордоном – поближче до платоспроможних споживачів, потужних джерел інвестування та міжнародної експертизи.

Воєнна агресія РФ внесла корективи в обсяги інвестування у стартап проєкти, а також змінила пріоритетні напрями інвестицій.

За оцінками видання Mind у 2022 р. обсяг інвестицій на вітчизняному ринку стартапів т порівняно з попереднім роком. Загалом було зафіксовано 54 інвестиційні угоди. Розмір фінансування 16 з них не розголошується, тоді як в інші 38 стартапів вкладено понад 724,4 млн дол. Трійку лідерів з великим відривом очолив стартап Near Protocol, якому вдалося залучити 500 млн дол, на другому місці – Unstoppable Domains з 65 млн дол, на третьому – AirSlate (51,5 млн дол) [170].

Попри складнощі війни, всі великі IT компанії (1200+ осіб) і 64 % компаній розміром 200–1200 осіб планують відкрити в Україні нові офіси.

Продовжують масштабування такі проєкти: український сервіс Liki24 (географічно поширювався та масштабувався в Європі), стартап i3 Engineering вийшов на ринок Литви, а українська продуктова компанія IT-Enterprise збільшила свою присутність у регіоні MENA [165].

Згідно з дослідженням Міністерства цифрової трансформації, проведеному спільно з венчурним фондом TA Ventures та Ukrainian Startup Fund, у найближчому майбутньому пріоритетними напрямками розвитку для стартапів будуть:

– кібербезпека;
– енергетичний менеджмент / сталий розвиток / відновлювальна енергетика;
– цифрове здоров'я;
– соціальна сфера та працевлаштування;
– військові технології (Military Tech) тощо.

На думку М. Федорова, міністра цифрової трансформації України, завдяки досвіду, який отримують українські IT фахівці в умовах ведення бойових дій, Україна вже зараз «стає трендсеттером військової індустрії для всього світу». Унікальні українські розробки, що одразу проходять перевірку на полі бою, виводять Україну на лідируючі позиції у сфері воєнних технологій [171]. Враховуючи нагальні пріоритети України, є підстави вважати, що неоіндустріалізація в країні торкнеться, в першу чергу, оборонної галузі, воєнних технологій та логістичної інфраструктури.

З метою підвищення обороноздатності країни та післявоєнної відбудови український фонд стартапів разом із урядом започаткували спеціальну програму підтримки проєктів подвійного призначення. В рамках цієї програми надаються гранти у розмірі 35 тис дол для стартапів, що розробляють інновації в пріоритетних в умовах війни сферах – оборона, будівництво, кібербезпека, медицина, збереження психічного здоров'я та освіта [172].

Масштабне дослідження стартапів, проведене Polish-Ukrainian Startup Bridge, Варшавською фондовою біржею та Українським фондом стартапів, дозволило визначити як воєнна агресія РФ змінила бізнес-діяльність, внутрішнє життя, настрої та очікування вітчизняних стартапів. Хоча отримані результати мають індикативний характер, оскільки дослідження не є репрезентативним, і говорити про наслідки воєнних дій до їх завершення

зарано, разом з тим, отримані дані дають уявлення про поточну ситуацію на ринку стартапів [168]:

- Серед опитаних 158 компаній 12 % були вимушені закрити свій бізнес. Безпосередніми причинами закриття компаній називались: зниження продажів продукції та послуг на українському ринку, неможливість виїзду за межі країни у відрядження та втрата капіталу і коштів для підтримки фінансової ліквідності.
- 30 % стартапів частково перемістили свої команди за межі України,10 % опитаних компаній переїхали в безпечніші місця в Україні, щоб продовжити свою діяльність. Більшість респондентів, майже 70 %, працюють віддалено.
- 35 % опитаних компаній скоротили чисельність персоналу, хоча скорочення торкнулися лише невеликої частки працюючих. 48 % були змушені в тій чи іншій мірі знизити рівень зарплат, найчастіше зменшення склало до 50 % .
- Майже всі респонденти відзначають однозначно негативний вплив війни в країні на можливість ведення бізнесу. Більшість лідерів стартапів оцінюють свою поточну ситуацію як складну. Разом з тим, 25 % респондентів вважать наслідки війні для їх бізнесу неоднозначними і бачать нові можливості через відкриття нових ринків співпраці для українських підприємців, отримання іноземної підтримки для продовження діяльності або переїзду до західних країн.
- Не дивлячись на складну політичну та соціально-економічну ситуацію, 75 % респондентів з оптимізмом дивляться у майбутнє і сподіваються на позитивні зміни. Проєкти, які здійснили часткову релокацію команди за кордон, мають більш оптимістичні очікування стосовно можливості продовжувати діяльність у короткостроковій перспективі, однак припускають, що в подальшому їм доведеться все більше концентруватися на виживанні шляхом згортання операційної діяльності, мінімізації витрат та скорочення персоналу.

О. Малицька, засновниця та CEO ISE Corporate Accelerator, наводить 5 нових тенденцій, які, на її думку, стануть запорукою відновлення вітчизняної екосистеми стартапів і створять основу для її майбутнього успіху [168].

1) В Україні з'являються нові типи засновників стартапів – ветерани бойових дій. Як показує досвід Ізраїлю та США, ветерани мають більше шансів отримати інвестиції. Вони викликають більшу довіру венчурних інвесторів, оскільки частіше засновують надзвичайно успішні стартапи з проривним продуктом. Успішність ветеранських стартапів пов'язується з особливим типом лідерства, яке демонструють їхні засновники. В основу такого лідерства покладена дисциплінованість, організованість, стресостійкість, вимогливість до команди і висока відповідальність за результат.
2) Потреби війни і відновлення країни у післявоєнний період переформатовують існуючі ринки і створюють нові. Зараз пріоритет набувають розробки у галузі військових технологій, зберігання та виробництва енергії на основі альтернативних джерел, забезпечення надійності функціонування енергетичної інфраструктури, дронів, розмінування територій тощо. Нові стартапи в цих галузях потенційно отримують більше шансів на інвестування.
3) Війна стимулює українські стартапи до швидшої інтеграції з провідними світовими венчурними екосистемами і налагодження мережі контактів з міжнародними партнерами, які будуть корисними навіть після війни. Це сприяє дифузії знань, підвищуючи компетентність українських стартаперів.
4) Жіноче лідерство стає все більш помітним. Оскільки чоловіки залучені до захисту України та служби в армії, жінки-засновниці та топ-менеджери відіграють все активнішу роль у веденні бізнесу. Жінки можуть представляти українську технологічну галузь за кордоном.
5) Зростання популярності України як нового геополітичного центру з часом може стимулювати зростання інвестицій, оскільки європейські та світові лідери, які підтримували Україну під час війни, з великою вірогідністю допоможуть в її відбудові у післявоєнний період.

Вітчизняна екосистема стартапів є частиною світової екосистеми, тому її аналіз не буде повним, якщо не розглянути позицію України в контексті розвитку світової системи стартапів.

Останні два десятиліття ознаменувалося стрімким зростанням світової індустрії стартапів. В розвинених країнах вони перетворилися на могутнє джерело інновацій, що змінюють життя мільйонів користувачів у всьому світі. Як швидкозростаючий і масштабований бізнес, стартап індустрія здатна залучати значні інтелектуальні та фінансові ресурси. Протягом 1977-2005 рр. стартапи створили більше робочих місць, ніж традиційні компанії [173]. Насьогодні вартість глобального ринку стартапів оцінюється у більш ніж 3,8 трлн дол. Це більше, ніж ВВП деяких країн, що входять до G7. Не зважаючи на економічні кризи і пандемію, які болісно вражають традиційні галузі світової економіки, інноваційне підприємництво у формі стартап проєктів демонструє стабільне зростання.

За оцінками фахівців, світовий технологічний сектор зростає швидшими темпами, порівняно з іншими секторами економіки, приблизно у два рази. І за оцінками фахівців ця тенденція в майбутньому буде зберігатися чи навіть посилюватися [174].

Наразі глобальний ВВП світу сягає близько 100 трл дол. Якщо в 1992 р. частка технологічної індустрії становила 2 % від світового ВВП, то зараз вона сягнула 4,5 %. Інформаційно-технологічна галузь належить до небагатьох галузей, де повернення на капітал в акціонерних товариствах постійно зростає. За прогнозами авторитетної аналітичної компанії Геном, протягом наступних 15 років частка ІТ залузі у світовому ВВП подвоїться [174, с. 11].

Характеризуючи особливості розвитку екосистем стартапів, Бред Філд, автор книги «Спільноти стартапів: побудова підприємницьких екосистем у вашому місті» [28], відзначає, що побудова екосистеми стартапів в певній підприємницькій екосистемі займає приблизно 20 років. І ця оцінка підтверджується досвідом провідних екосистем світу. США, Сінгапур, Ізраїль сформували свої екосистеми стартапів на початку 1990-х рр. завдяки активній

державній політиці підтримки високотехнологічних галузей і отримали суттєву перевагу в цьому відношенні порівняно з іншими країнами світу. Це дозволяє їм і зараз займати лідируючі позиції у світовій екосистемі стартапів, «притягуючи» перспективні стартапи з інших екосистем.

Географічно глобальній екосистемі стартапів властива значна нерівномірність. У 2017 р. вартість 78 % глобальної екосистеми (ціна екзиту плюс вартість стартапів) складалася з вартості 11 екосистем із 50, що увійшли в рейтинг Геном [174].

Розвиток стартап екосистем відбувається за новою моделлю економічного розвитку, що відрізняється від тих, що були характерними для традиційних галузей економіки. У традиційних галузях новостворена компанія переходить у період стабільності а з часом – в період консолідації, коли група «старих» компаній домінує в галузі протягом тривалого часу. В галузях, що перебувають на етапі консолідації, новостворениим компаніям надзвичайно важко вийти на ринок, щоб конкурувати з лідерами. В екосистемах стартапів ситуація відрізняється. Компанії з'являються і зникають, змінюють напрями розвитку і лідерам рідко вдається утримувати першість більш ніж 5 років поспіль – їм на зміну приходять нові лідери. Це робить еволюцію екосистеми стартапів, особливо враховуючи постійні інновації програмного забезпечення в IT галузі, складною, різноспрямованою і малопередбачуваною [175].

Компанія Геном на основі аналізу обширного емпіричного матеріалу запропонувала модель життєвого циклу екосистем стартапів, що охоплює чотири етапи, які відрізняються за такими характеристиками як розмір, досягнуті результати, переваги і проблеми розвитку [174].

Згідно з моделлю життєвого циклу у розвитку екосистем стартапів вирізняються такі етапи:

1) Активація: екосистема характеризується невеликою кількістю локальних стартапів (до 1000), має невеликий досвід у розвитку стартапів і недостатність ресурсів для їх інвестування. Такі екосистеми найбільш

вразливі до дії факторів зовнішнього середовища та їм найскладніше утримувати свої стартапи – у пошуках більш сприятливих умов розвитку вони «вимиваються», переміщуючись до інших екосистем. Головна мета етапу активації – побудова більшої за кількістю учасників і більш тісної спільноти шляхом активації локальних бізнес структур, талантів та інвесторів.

2) Глобалізація: завдяки крупним екзитам (вище 100 млн дол) екосистема стає більш привабливою для розміщення стартапів з інших регіонів і залучає більше ресурсів. На цьому етапі кількість стартапів зростає до 2 тис., хоча дефіцит ресурсів залишається. Головна мета цього етапу полягає у посиленні зв'язків з глобальними екосистемами, щоб локальні стартапи могли розвивати продукти світового рівня.
3) Експансія: в екосистемі відбувається декілька багатомільйонних екзитів, і стартапи-єдинороги виводять екосистему на світовий рівень, отримуючи доступ до світових ресурсів. Хоча в екосистемі ще зберігається певний розрив у фінансуванні та глобальних зв'язках, така екосистема здатна створювати багатомільйонні стартапи. Головна мета етапу – експансія, заповнення фінансових розривів, нарощування міжнародних зв'язків, щоб скористатися перевагами залучення світових ресурсів.
4) Інтеграція: кількість стартапів суттєво перевищує 2 тис і екосистема характеризується найбільшою цінністю і високою конкурентоспроможністю у світовій глобальній системі. Це робить екосистеми, що знаходяться на етапі інтеграції, найбільш привабливими для притоку стартапів з інших екосистем. Головна мета цього етапу – інтеграція екосистеми у світові, національні та локальні потоки ресурсів та знання в IT секторі і поза ним, оптимізація законів і політик для підтримки конкурентоспроможності і посилення переваг, культури, джерел конкурентоспроможності, інновацій та багатства на інші сектори економіки. Екосистеми на етапі інтеграції є глобально пов'язаними та забезпечують потужний потік знань, який сприяє інтеграції стартапів. Вони здатні

створювати передові бізнес-моделі та досягати глобального охоплення ринку – це робить їх надзвичайно привабливими для стартапів, які прагнуть до масштабування і фінансового успіху.

До найбільших екосистем світу, що знаходяться на етапі інтеграції, належать Силіконова долина, Нью-Йорк, Лондон, Тель-Авів, Бейджин та Бостон. Вони здатні запропонувати сприятливі умови ведення бізнесу, доступні потоки інвестицій, таланти, експертизу, добре розвинені мережі фахівців, інфраструктуру і підприємницьку культуру.

Країни Центральної та Східної Європи долучилися до глобальної екосистеми стартапів лише на початку 2000-них рр. Загалом, екосистеми цього регіону розвиваються досить активно, хоча за класифікацією компанії Startup Genome в все ще знаходяться на етапі активації. Так, у 2016 р. на регіон припадало менше 1 % світового обсягу венчурних інвестицій (600 млн дол), тоді як в Західній Європі в той же період венчурні інвестиції сягнули 15 млрд дол [176]. Лідерами регіону за обсягом залучених венчурних інвестицій на душу населення є Естонія (приблизно 50 євро на душу населення), Латвія і Словенія (10-30 євро на душу населення). В Україні цей показник становить лише 1-5 євро на душу населення [176].

Вітчизняна екосистема стартапів фактично почала формуватися на початку 2010 рр., тобто навіть пізніше, ніж в інших країнах Центральної та Східної Європи. Зараз вона теж знаходиться на етапі активації, і, на жаль, є високий ризик, що через воєнну агресію РФ її розвиток загальмується. Динаміка зміни позиції України в рейтингах екосистем світу вже свідчить про негативні тенденції в цьому напрямку.

Серед міжнародних дослідницьких компаній, що виступають інтеграторами даних про стартапи і визначають рейтинги екосистем стартапів, найбільш авторитетними є Startup Genome та StartupBlink.

Startup Genome вже протягом 10 років проводить найповніший у світі аналіз стартапів, що наразі охоплює 280 підприємницьких інноваційних екосистем, 140 провідних екосистем стартапів і 3 мільйони окремих стартапів

по всьому світу. Перевагою рейтингу Startup Genome є те, що він грунтується на об'єктивно вимірюваних показниках діяльності стартапів і факторах успіху екосистеми.

У дослідженні Startup Genome щодо розвитку світової екосистеми стартапів у 2021 р. був проведений порівняльний аналіз 275 світових екосистем. За оприлюдненими у рейтингу даними, світова екосистема стартапів показала такі результати [177]:

– З початку пандемії технологічні компанії зросли в 2,3 рази порівняно з нетехнологічними галузями.
– 100 найкращих стартап-екосистем оцінюються в 540 млрд дол — це на 55 % більше, ніж у 2020 році.
– Рекордні 540 компаній стали єдинорогами у 2021 році, тоді як у 2020 році цей статус отримали 150 компаній. При цьому 113 світових екосистем породжують щонайменше одного єдинорога.
– Найбільше єдинорогів знаходиться в екосистемах Європи (65), друге місце за цим показником обіймають США (42), країни Азії та Китай мають по 23 єдинороги кожен. У решті інших регіонів зафіксовано 17 єдинорогів.
– Північна Америка продовжує домінувати в глобальному рейтингу: в ній знаходиться 47 % з 30 найкращих екосистем на чолі. з Кремнієвою долиною та Нью-Йорком Азія та Європа обіймають відповідно друге і третє місце, представляючи 27 % та 17 % найефективніших світових екосистем.
– Значне зростання протягом останнього року показала Японія: вартість екосистеми стартапів Токіо зросла на 52,3 % (з 40,7 млрд дол у 2020 році до 62 млрд дол у 2021 році) і Кіото, що зараз є другою за величиною екосистемою стартапів у країні.
– Динамічне зростання відзначено в екосистемах з ОАЕ, Єгипту та Бразилії.
– Серед кращих стартап-екосистем, що розвиваються, відзначені Мумбаї, Копенгаген, Джакарта, Гуанчжоу і Барселона. Естонія зайняла 6 місце цього року, покращивши свій рейтинг на 8 позицій. На жаль, Україна до цього рейтингу не потрапила.

4.4 Держава як суб’єкт розвитку екосистеми стартап підприємництва

У країнах-лідерах за розвитком неоіндустріальної економіки держава виступає провідним суб’єктом екосистеми стартапів. Сприятлива державна політика призводить до зростання загальної чисельності стартапів та підвищення їх продуктивності, допомагає якісним трансформаціям стартапів, що збільшує їх економічну цінність, глобальну конкурентоспроможність, рівень технологічного оснащення, структуру зайнятості і добробут суспільства.

До найбільш вагомих факторів зростання інноваційної екосистеми, що знаходяться у сфері впливу держави, відносяться: політична та макроекономічна стабільність, бюджетно-податкова політика, кредитно-грошова політика, інвестиційно-інноваційна політика, зрілість державних інститутів, в тому числі законодавчих і виконавчих органів влади та судочинства, заходи лібералізації підприємницької діяльності та ін.

Міжнародний досвід показує, що найбільших успіхів у розбудові національних екосистем стартапів досягають країни, для яких розвиток інноваційного підприємництва став стратегічним пріоритетом державної економічної політики. Країни-лідери з розвитку індустрії стартапів займають провідні позиції в світових рейтингах інноваційного підприємництва та розвитку неоіндустріальної економіки.

Першопрохідцем у формуванні національної екосистеми стартапів стали США, де новостворені ІТ компанії, розташовані в Силіконовій Долині, почали отримувати замовлення від оборонного сектору ще в середині ХХ ст. США відносяться до небагатьох країн світу, в яких держава дотримувалася проактивної політики у формуванні екосистеми стартапів: уряд фактично виступив ініціатором створення екосистеми і діяв на випередження, формуючи серед молодих інноваторів потребу у заснуванні стартапів в

високотехнологічних галузях. Іншим прикладом імплементації проактивної політики в сфері індустрії стартапів є Китай. Країна набагато пізніше долучилася до процесу побудови індустрії стартапів, однак спрямувала потужний потік фінансових та матеріально-технічних ресурсів, щоб наздогнати лідерів. Урядом була розроблена комплексна поетапна програма підтримки стартапів. Одним із її напрямків стало досягнення якісної трансформації людського капіталу. У 2010 р. Китай розпочав масштабну реформу вищої освіти. В фокусі уваги уряду опинилися 70 пекінських технологічних вузів, що готують фахівців інженерно-технічних спеціальностей та ІТ. На наступному етапі, в 2015 р., уряд виділив 231 млрд дол інвестицій на розвиток стартап компаній. В результаті масштабних державних заходів екосистема Пекіна вже створила більш ніж 100 стартапів-єдинорогів і зараз входить до десятки найбільших екосистем світу [178].

У більшості країн Західної Європи, Ізраїлі, Сінгапурі, де формування екосистем стартапів розпочалося у 90-х рр. XX ст. держава дотримувалася реактивної політики, тобто програми стимулювання стартапів розроблялися відповідно до зростаючих потреб сектору. Аналогічна ситуація спостерігається і в країнах Центральної та Східної Європи, де формування екосистем стартапів стартувало лише на початку XXI ст. [179]

Досвід країн Центральної та Східної Європи, які мають подібні до України показники розвитку стартап-екосистем, однак відрізняються значною участю держави, особливо цікавий для України і буде проаналізований нижче.

В залежності від наявних ресурсів та стратегічних орієнтирів розвитку держави країн цих регіонів дотримуються одного з двох підходів [180]:

1) зусилля держави спрямовані на створення сприятливих умов розвитку підприємництва, включаючи інноваційне підприємництво;

2) держава, на додаток до цих заходів, розробляє спеціальні програми, орієнтовані на підтримку саме сектору стартапів.

У Чеській Республіці, Румунії, Словенії та Хорватії, на відміну від інших країни ЄС, не має спеціальних державних програм стимулювання стартапів,

однак створення сприятливих умов для інноваційного підприємництва дозволяє цим країнам займати непогані позиції в світовому рейтингу стартапів Startup Blink (у 2019 р. Чехія була на 26 місці, Румунія – на 38, Словенія – на 48, Хорватія – на 50) [181]. Країни Балтії, Польща, Болгарія Угорщина та Словаччина, навпаки, прагнуть посилити участь держави у розвитку індустрії стартапів і докладають у цьому напрямку системних зусиль.

На прикладі Естонії, Польщі та Угорщині розглянемо головні державні ініціативи з розвитку національних екосистем стартапів.

Естонія має гнучку державну політику у сфері розвитку стартапів. Поштовхом до її розроблення стала електронна система державних послуг, яку почали реалізовувати з 2000 р., витрачаючи на це до 1 % ВВП [182]. Для реалізації державної політики були створені «Фонд розвитку Естонії» та організація «Enterprise Estonia», які надають фінансову та інформаційну підтримку новим підприємницьким структурам. Наразі в Естонії діє щонайменше 30 інструментів підтримки стартапів.

Державна політика країни спрямована на створення сприятливих умов для власних засновників стартапів і залучення ІТ талантів з-за кордону. Тривалість реєстрації бізнесу в Естонії не перевищує одного тижня і має суттєву перевагу – можливість відстрочки реєстрації статутного капіталу. Іноземці-засновники стартапів можуть відкрити акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю або приватну компанію з обмеженою відповідальністю. Для нерезидентів Європейського Союзу діє програма з видачі віз. Державна програма «Робота в Естонії» дозволяє ІТ фахівцям отримати тимчасовий вид на проживання за спрощеною процедурою. Іноземці можуть отримати е-резидентство в Естонії, тобто заснувати компанію, вести операційну діяльність, сплачувати податки, відкривати банківський рахунок і фактично управляти своїм бізнесом з-за кордону [183].

Іще одним фактором привабливості Естонії для стартапів є особливості оподаткування інноваційного підприємництва. В міжнародному рейтингу податкової конкурентоспроможності ОЕСР Естонія посідає перше місце [182].

За діючою в Естонії системою оподаткування, основне податкове навантаження складає податок на прибуток за ставкою 20 %. Однак податок на прибуток виплачується тоді, коли прибуток розподіляється у вигляді дивідендів акціонерам. Податок не прибуток не сплачується, якщо прибуток реінвестується у розвиток компанії. Система оподаткування, таким чином, стимулює підприємців до розширення бізнесу [183].

Держава в Естонії посилює свою роль як інвестор інноваційного підприємництва. Починаючи з 2008 р. в Естонії почали діяти державні венчурні фонди, які спільно з приватним капіталом інвестують в інноваційні IT стартапи.

З метою формування підприємницьких навичок у молоді, Міністерство освіти Естонії разом з Асоціацією інформаційних технологій та комунікацій (ITL) розробили програму з IT освіти в середній школі. У 2015 р. в естонських університетах та коледжах започатковано вивчення організації стартапів як навчальної дисципліни. До викладання дисципліни залучають підприємців з практичним досвідом впровадження стартапів [182].

У Польщі політика уряду щодо стимулювання індустрії стартапів, реалізується шляхом створення спеціальних економічних зон зі сприятливими умовами для стартап-компаній та інвесторів, розвитком інфраструктури для підтримки інформаційних технологій. На стимулювання інноваційного бізнесу спрямований розроблений урядом республіки «План відповідального розвитку» та «Конституція для бізнесу». Системному розвитку підприємницьких інновацій та технологічної інфраструктури має сприяти нещодавно створене Міністерство підприємництва та технологій. В межах програми Polish Aid, ініційованої Міністерством закордонних справ Польщі та Міністерством інвестицій та розвитку, був створений «Польско-український міст стартапів», який має сприяти виходу на польський ринок українських стартап компаній та забезпечити їх доступ до державних та приватних інвестицій [184].

Ключовою державною структурою в реалізації нової економічної стратегії Польщі став Польський Фонд Розвитку (PFR), створений у 2016 р. на виконання державного «Плану відповідального розвитку». Зараз PFR – це найбільший «фонд фондів» в Центральній і Східній Європі, який консолідує державний і приватний капітал, об'єднуючи 29 фондів. Частка державного фінансування стартапів варіюється в залежності від програми і становить від 25 до 80 %, що дозволяє приватним фондам оптимізувати свої ризики. У Польщі діє 5 програм спільних інвестицій, розрахованих на стартап компанії різного етапу життєвого циклу з бюджетом до 15 млн євро [185]. Зараз PFR реалізує програму Start in Poland, в яку держава вкладає близько 685 млн євро). Планується, що ці інвестиції спільно з приватним капіталом допоможуть більш ніж 1,5 тис польським стартапам перетворитися на успішні компанії [186].

Польща робить системні кроки для розвитку людського капіталу молодих підприємців. Декілька років тому програмування було введено як обов'язковий предмет для вивчення у середніх школах. Стратегічна мета таких інновацій – перетворення польських університетів в потужні інноваційні хаби, навколо яких формуються інформаційно-технологічні кластери. Вже зараз у республіці налічується більше десяти таких кластерів. Наприклад, до Східного кластеру в Любліні входить 90 компаній, Поморський кластер із центром у Гданьській політехніці об'єднує 119 IT компаній. Значна увага приділяється розвитку компетенцій молодих підприємців. Серед напрямів діяльності PFR – створення мережі менторів, школи інноваторів, галузевих тематичних навчальних програм, порталів знань і т.п. [185]. Держава виступає спонсором декількох бізнес-інкубаторів, де стартапи можуть розвивати свої інноваційні проєкти, наприклад, Startup Hub Poland, Lodz Technology Incubator, Jagiellonian Center of Innovation та ін.

Стартап екосистема Угорщини почала формуватися ще у 2006 р. і постійно перебуває у фокусі уваги держави. Наразі Угорщина належить до країн ЄС з найбільш розвиненою цифровою економікою – в ній зайнято майже

15 % працюючих, які створюють 20 % загальної доданої вартості національної економіки країни [187]. Розроблена у 2016 р. «Стратегія розвитку стартапів Угорщини» (The Digital Startup Strategy of Hungary) визначає такі пріоритети розвитку екосистеми стартапів: підприємництво, фінансування, компетенції, культура співпраці, сприятливе бізнес-середовище. Координуючим органом, відповідальним за взаємодію інституцій-учасників та інтегральну імплементацію інструментів державної стратегії, є Центр з методології та координації угорських стартапів [187]. Законодавчі ініціативи, спрямовані на швидке зростання стартапів і залучення висококваліфікованої робочої сили, включають: можливість продажу частки в бізнесі та акцій за пільговою податковою ставкою, створення спеціальних економічних зон.

Розвиток державного фінансування стартапів визначено як стратегічну мету уряду. Участь держави у фінансуванні стартапів здійснюється через державні венчурні фонди (найбільшим з яких є фонд Hiventures), державні гранти, а також спільне з бізнес-янголами фінансування стартапів на ранніх стадіях [187]. Державою поставлена мета – зміцнити зв’язки стартапів з великими технологічними компаніями, щоб в повній мірі задіяти ресурси корпорацій для розвитку інноваційного підприємництва. Передбачається пошук нових моделей такої взаємодії, зокрема через створення спін-офф компаній [188]. Серед інших державних інструментів підтримки стартапів – е-навчання та центри розвитку підприємницьких компетенцій молодих інноваторів, посилення підготовки викладачів, бізнес-тренерів, менторів, поширення кращого досвіду через відповідні інтернет-ресурси, залучення до Угорщини закордонних стартапів, формування позитивного іміджу стартап компаній та їх популяризація як престижного місця роботи і т.п. [188]. Медійна підтримка стартап-екосистемі надається онлайн-ресурсами Forbes Hungary та Index.hu, журналом Business HVG і т.п.

Узагальнена інформація щодо інструментів державної підтримки екосистеми стартапів у країнах Центральної та Східної Європи представлена на рис. 4.4.

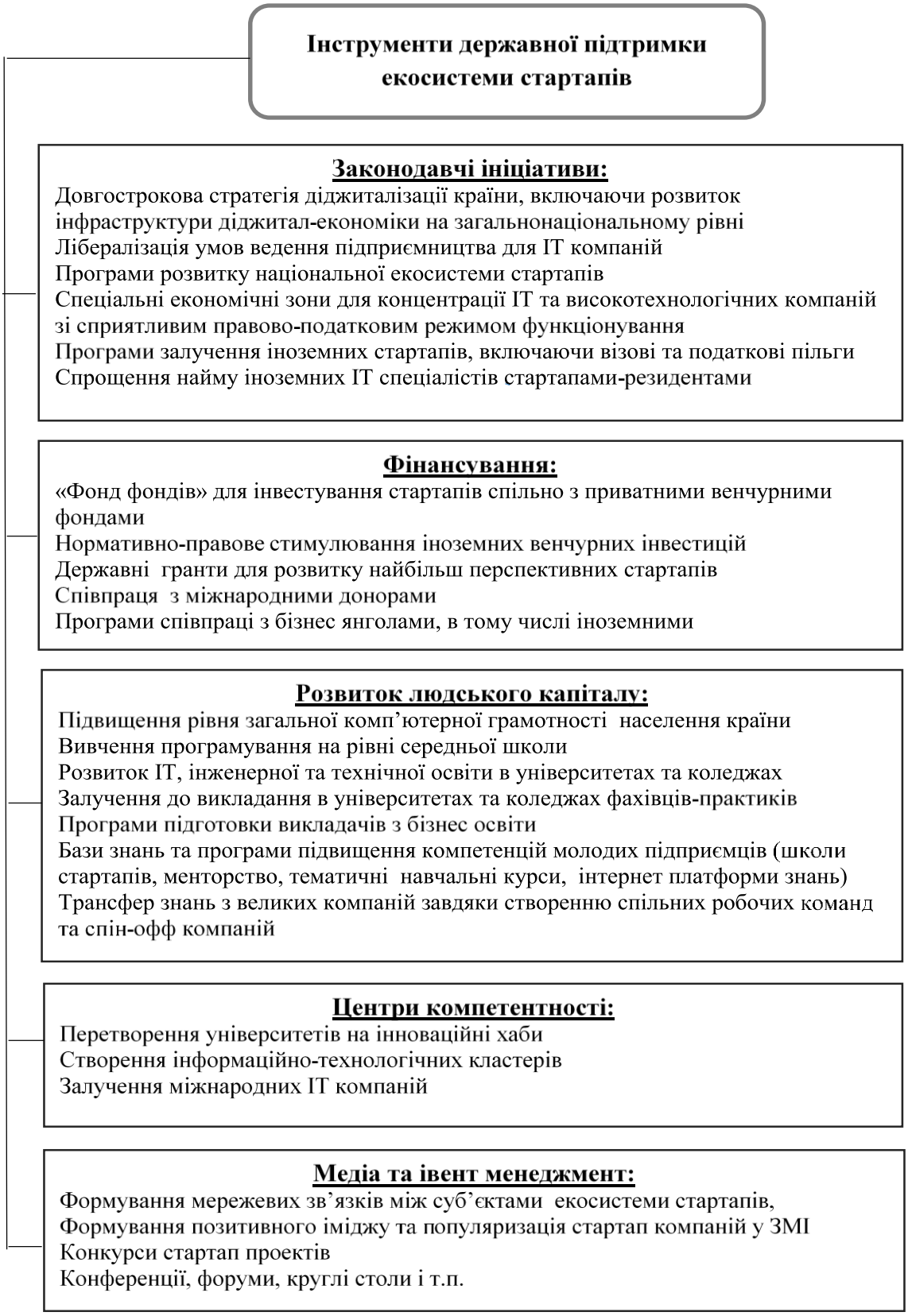


Рисунок 4.4 – Інструменти державної підтримки екосистеми стартапів в країнах Центральної та Східної Європи

Джерело: розроблено авторами [179]

Проаналізуємо стан державної підтримки екосистеми стартапів в Україні, що склався до початку воєнної агресії РФ.

Останні передвоєнні роки були відзначені певними позитивними зрушеннями в політиці держави щодо ІТ сектору і зокрема сектору стартапів. Позитивні зміни торкнулися таких напрямків як правове регулювання, інвестування, розвиток людського капіталу, координація дій та інформаційна підтримка учасників екосистеми. Ще у 2015-2019 рр. була розроблена низка програмних державних документів, спрямованих на розвиток інновацій та знаннєво орієнтованої економіки в Україні: Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» (затверджена Указом Президента у 2015 р.), програма заходів з виконання Угоди про асоціацію з ЄС (затверджена Урядом у 2017 р.), Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року (затверджена Урядом у 2019 р.).

Реалізація передбачених у цих документах заходів могла б мати суттєвий стимулюючий вплив на розвиток вітчизняного інноваційного підприємництва і зокрема індустрії стартапів. На жаль, їх імплементація не перейшла у практичну площину, хоча, починаючи з 2016 р., держава здійснила певні кроки, що стосувалися удосконалення законодавчої бази, фінансування і адміністрування ІТ галузі та екосистеми стартапів.

Верховною Радою були прийняті закони, що полегшують залучення іноземних інвестицій та людського капіталу в ІТ сектор, зокрема:

- Закон України про скасування обов’язковості державної реєстрації іноземних інвестицій [189]. Цим законом були зняті невиправдані бар’єри у процедурі залучення іноземних інвестицій у бізнес через запровадження заявницького принципу їх державного обліку, унеможливлення корупції при їх державній реєстрації та введення окремих кодифікаційних змін до чинного законодавства.
- Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про імміграцію» [190]. Для іноземних ІТ фахівців стає можливим спрощене отримання посвідки на проживання і реєстрація платниками єдиного податку без

посвідки на проживання. Електронне резидентство є статусом, який дозволяє іноземним громадянам отримувати кваліфіковані електронні довірчі послуги, електронні послуги та відкривати банківські рахунки в Україні.

– Наступним кроком у розвитку цього закону стало надання іноземним фахівцям можливості займатися господарською діяльністю в Україні, що сприятиме посиленню вітчизняного ІТ сектору. У жовтні 2022 р. Верховна Рада в цілому ухвалила законопроєкт № 5270 про е-резидентство. Це означає, що іноземці-фахівці ІТ сектору зможуть отримати статус е-резидента та відкрити свій бізнес в Україні онлайн. Законом передбачені для е-резидентів можливості здійснювати підприємницьку діяльність (реєструвати ФОП), сплачувати фіксований податок у розмірі 5 % від доходу, дистанційно відкривати та управляти банківськими рахунками, користуватися сучасними інструментами для управління бізнесом онлайн, підписувати документи електронним підписом. Е-резидентство довело свою ефективність, зокрема в Естонії, надавши можливість залучати в країну перспективні ІТ компанії та стартапи. Статус е-резидентів там отримали близько 100 000 іноземців.

У 2019 р. в Україні вперше запрацювала програма державного інвестування стартапів. До того стартапи могли розраховувати виключно на інвестування приватних венчурних фондів. За ініціативою Кабінету Міністрів був створений «Український фонд стартапів «USF» для надання фінансової підтримки перспективним інноваційним проєктам на посівній та передпосівній стадіях. За два роки роботи фонд провів 37 пітч днів, під час яких свої проєкти презентували 440 стартапів. На конкурсній основі було відібрано 250 стартапів, які отримали інвестування на загальну суму 6,3 млн дол [191].

У довоєнний час держава нарощувала обсяги державної закупівлі ІТ продукції. Це стало одним із позитивних чинників збільшення обсягів внутрішнього ІТ- ринку, який зростав щорічно не менш ніж на 15-20 %. За

оцінками фахівців у 2018-2019 рр. обсяги державної закупівлі ІТ продукції склали 15,7–15,9 млрд грн [192].

Важливим рішенням на перспективу стало створення у 2019 р. Міністерства цифрової трансформації, яке сформувало і почало послідовно впроваджувати державну політику: у сферах діджиталізації, цифрової економіки та інновацій, електронного урядування та електронної демократії, розвитку інформаційного суспільства; цифрових навичок громадян, національних електронних інформаційних ресурсів та інтероперабельності, розвитку інфраструктури доступу до Інтернету та телекомунікацій, електронної комерції та бізнесу, надання електронних та адміністративних послуг; електронної ідентифікації та інвестицій в ІТ-індустрію [158].

До 2024 р. Міністерством планується: перевести в електронний формат 100 % публічних послуг для громадян та бізнесу (вже 80 % найбільш популярних державних послуг будуть надаватися онлайн у 2020 р.); забезпечити 95 % транспортної інфраструктури, населених пунктів та їхні соціальні об’єкти доступом до високошвидкісного інтернету; навчити 6 млн українців цифрових навичок; підвищити частку ІТ у ВВП країни до 10 % [193].

Насьогодні кількість успішних проєктів Мінцифри вимірюється трьохзначними числами. Серед найбільш знакових [192; 193]:

- електронні паспорти та цифрові посвідчення водія;
- запуск застосунку та порталу Дія;
- запуск комплексної послуги єМалятко;
- національний проєкт із забезпечення швидкісним інтернетом всіх жителів України;
- національна платформа цифрової грамотності Дія.Цифрова освіта;
- запуск проєкту Дія.Бізнес, для стимулювання розвитку підприємництва в Україні;
- оптичний Інтернет для невеликих сіл по всій Україні;
- 41 тисяча ноутбуків для вчителівю

Амбітні проєкти в галузі діджиталізації продовжують реалізовуватися попри воєнну агресію РФ. У складних умовах сьогодення Мінцифри навіть посилило свою роль як суб'єкта екосистеми стартапів, взявши на себе функцію координатора взаємодії держави, ІТ бізнесу (стартапів) та інвесторів. За ініціативи Мінцифри в цьому напрямку вже здійснюється низка важливих проєктів:

– спільно з Міністерством освіти і науки України та EU4DigitalUA започатковано проєкт з оновлення змісту, освітніх ресурсів і підходів до викладання інформатики в середніх школах;
– спільно з Binance та Lviv IT Cluster був розпочатий освітній проєкт IT Generation, мета якого – дати можливість талановитим українцям опанувати нову професію та розпочати кар'єру в ІТ. Передбачається, що завдяки IT Generation 60 тисяч українців зможуть безоплатно отримати якісну освіту в сфері ІТ. Це дозволить працеваштувати велику групу українців і водночас вирішити кадрову проблему в ІТ[194];
– був створений новий майданчик для промоції українських ІТ-продуктів у YouTube під назвою «Кабінет Стартапів України»;
– Запустився проєкт Дія.City, який створює унікальне середовище з максимально сприятливими правовим та податковим режимами для ІТ-бізнесу.

Проєкт Дія.City, запущений перед самим початком війни, обіцяє стати одним із найбільш вагомих проєктів в контексті розбудови ІТ сектору, а отже і розвитку екосистеми стартапів.

Наразі у Дія.City налічується понад 370 резидентів, більшість з яких приєдналися до спільноти вже під час війни. Серед них як світові компанії, так і українські стартапи, зокрема, Samsung, Reface, Revolut, Ajax Systems, EPAM Systems, Genesis, NiX Solution та інші. У компаніях-резидентах працюють понад 27 тисяч фахівців. Одна з основних переваг для них – гнучкі умови праці в межах GIG-контрактів, які передбачають роботу над проєктом без

зарахування у штат, збереження гнучкості фрілансу та наявність базових соціальних гарантій для працівників [195].

Війна внесла корективи у модель діяльності Дія.City, яка розроблялася ще у мирні часи, а саме:

– пріоритететного статусу набув розвиток military-tech проєктів;
– були максимально спрощені умови резидентства для технологічних компаній;
– до проєкту дозволено долучатися не тільки IT компаніям, але й компаніям, які працюють над розвитком технологій у військово-промисловому комплексі або забезпечують стабільну роботу фінансової системи та IT-галузі;
– IT-школи, що стали резидентами Дія.City, звільняються від сплати ПДВ.

До резидентів Дія.City вже долучилося декілька компаній оборонної сфери (Strata 22, Radionix та DroneUA).

Підтвердженням суспільної значущості проєкту Дія.City стало його міжнародне визнання і престижна премія Emerging Europe Awards у номінації Modern and Future-Proof Policymaking, за «унікальний внесок у позиціювання України як потужного IT-хабу, а також за створення умов для розвитку компаній та залучення інвестицій» [195].

Вагомий позитивний вплив держави на розвиток екосистеми стартапів стосується розвитку людського капіталу, що є основою успішного інноваційного підприємництва. За Глобальним індексом конкурентоспроможності та Глобальним інноваційним індексом інновацій якість людського капіталу та рівень вищої, середньої та професійної освіти є конкурентною перевагою України. Щороку в Україні випускають 100 тис дипломованих фахівців з інженерно-технічних спеціальностей, з них 20 тисяч – це фахівці в IT галузі. Наразі в Україні налічується близько 285 тис IT спеціалістів. За версією порталу «HackerRank» українські розробники програмного забезпечення обіймають 11 місце з 50 країн, що увійшли у рейтинг. Українські фрілансери за якістю та ефективністю послуг займають 7

позицію у світі, а до списку 100 найкращих аутсорсингових компаній світу входить 18 українських [160].

Україна має традиційно високі стандарти підготовки середньої та вищої освіти. Фахова компетентність випускників інженерно-технічних спеціальностей є суттєвим фактором, що забезпечує динамічне зростання ІТ галузі та, зокрема, сектору стартапів. В останні роки відбувається осучаснення існуючої парадигми навчання, перегляд освітніх програм та методичних підходів до викладання у державних вищих навчальних закладах. Мета таких освітніх інновацій – посилення взаємодії освіти з бізнесом, приведення стандартів підготовки фахівців технічного профілю у відповідність з потребами ринку, формування у молоді підприємницького мислення та бізнес –компетенцій, необхідних для відкриття власного бізнесу і заохочення підприємництва.

Підвищенню бізнес-компетентності фахівців інженерно-технічних спеціальностей сприяють такі заходи [179]:

- удосконалення освітніх програм університетів з метою врахування нагальних потреб бізнесу і формування навичок інноваційного підприємництва у здобувачів інженерно-технічних спеціальностей;
- розширення практики виконання спільних R&D проєктів з міжнародними ІТ компаніями для обміну знаннями і пришвидшення формування вітчизняних ІТ кластерів;
- перетворення університетів у потужні інноваційні хаби, навколо яких створюються інформаційно-технологічні кластери;
- надання можливостей молоді розвинути свої навички підприємництва і започаткувати власні стартап проєкти в університетських школах стартапів, інкубаторах, акселераторах тощо.
- залучення експертів-практиків, зокрема і з досвідом створення успішних стартапів, до викладання на технічних факультетах;

– підвищення кваліфікаційного рівня науково-педагогічних працівників університетів, що викладають бізнес-дисципліни на технічних факультетах з посиленням практичної орієнтованості навчання.

Провідні українські університети, зокрема, Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського, Київський державний університет ім. Т.Г.Шевченка та Львівська політехніка вже активно працюють за цими напрямками, що відкриває нові перспективи для розвитку підприємницьких навичок у інноваційно-активної молоді.

Отже, не дивлячись на складну політичну та соціально-економічну ситуацію у країні, породжену війною, держава перетворюється на все більш активного суб'єкта у розбудові технологічного сектору і зокрема стартапів. Мова йде не стільки про інвестиції, які за нинішньої ситуації залишатимуться обмеженими, а про законодавчі ініціативи, що створюють сприятливе для ІТ галузі середовище діяльності, започаткування й адміністрування програм розвитку людського капіталу та стартап проєктів.

Разом з тим, у взаємовідносинах держави та ІТ сектору існує низка невирішених проблем, що викликають гостру критику ІТ фахівців і громадськості. Залишаються актуальними питання створення більш безпечних умов ведення ІТ бізнесу, зокрема, фіскальної стабільності, захисту прав інтелектуальної власності, гарантування захисту інвестицій в ІТ-сектор, припинення неправомірного тиску силових органів на ІТ компанії та інвестиційні фонди. Як відзначали фахівці галузі, хоча стан справ покращується, однак випадки грубого порушення прав інтелектуальної власності та прецеденти втручання правоохоронних структур в діяльність ІТ компаній мають місце. Такі дії (а іноді бездіяльність) державних органів влади викликають невдоволення представників ІТ галузі, відштовхують міжнародних інвесторів і, врешті решт, шкодять іміджу держави. Їх усунення повинно стати одним із пріоритетів держави у вибудові відношень з ІТ галуззю, що дозволить покращити умови ведення бізнесу і зміцнить довіру фахівців.

4.5 Інфраструктурне забезпечення стартап підприємництва

Однією зі складових екосистеми стартапів є інфраструктурне забезпечення, яке виконує важливе завдання: створення інтерактивного простору для розроблення ідей стартапів та їх перетворення у працюючий бізнес.

Інфраструктурне забезпечення охоплює спектр структур державної та приватної форм власності, що необхідні для підтримки інноваційних ініціатив. Інфраструктурне забезпечення екосистеми стартапів означає не просто майданчик, робоче місце для розвитку інноваційних ідей стартапів, а скоріше певне середовище, де створюються сприятливі умови для обміну знань і генерування нових ідей, формується спільнота талановитих і амбітних людей, культура підприємництва, розвиваються професійні компетенції, налагоджуються комунікації з іншими суб'єктами екосистеми, зокрема з інвесторами тощо [196].

За часи незалежності для забезпечення розвитку інноваційного підприємництва в Україні була створена розгалужена мережа суб'єктів інфраструктури, що включала, зокрема; наукові парки; технологічні парки; навчально-науково-виробничі комплекси (центри, дільниці); дослідницькі центри з питань інновацій; наукові й навчальні центри, центри інновацій та трансферу технологій; науково-впроваджувальні підприємства, бізнес-інкубатори; інноваційні центри; центри комерціалізації інтелектуальної власності, регіональні інноваційні кластери, бізнес-центри, консалтингові центри, громадські організації та ін.

До початку воєнної агресії в Україні функціонувало 12 технопарків, 13 інноваційних центрів, 17 інноваційні бізнес інкубаторів, 12 центрів комерціалізації інтелектуальної власності, 14 центрів науково-технічної й економічної інформації. В Україні було створено 21 науковий парк [197].

На жаль, розгалужена мережа суб'єктів інфраструктури мала незначний вплив на розвиток інноваційного підприємництва, а отже і на процеси неоіндустріалізації в країні. Через юридичну неврегульованість, брак фінансових ресурсів та низьку мотивацію діяльність більшості з цих суб'єктів інноваційної інфраструктури обмежувалася консультативно-дорадчою функцією і відзначалася низькою економічною ефективністю. Наприклад, наукові парки в 2011 – 2016 роках реалізували або продовжували реалізацію 42 проєктів загальною вартістю усього13,4 млн грн [197].

Враховуючи стан суб'єктів існуючої інфраструктури підтримки інноваційного підприємництва України, їх роль у формуванні інфраструктурного забезпечення екосистеми стартапів була незначною навіть у передвоєнний час і навряд чи суттєво зросте у воєнний період, який став глобальним викликом для становлення вітчизняної неоіндустріальної економіки.

Фактично сучасна інфраструктура підтримки стартапів почала формуватися після 2010 р. і на відміну від інфраструктури підтримки інноваційного підприємництва з самого початку була орієнтована на [196]:

1) підтримку стартапів, що розробляють продукти в сфері IT, високих технологій чи на стику різних галузей;

2) залучення коштів приватних інвесторів чи іноземних грантових програм.

Основою інфраструктурної підтримки стартапів стали бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, наукові парки та коворкінг, тобто ті суб'єкти, що довели свою ефективність у формуванні екосистем стартапів в інших країнах.

У світі налічується більш ніж 3 тис бізнес-інкубаторів, які розрізняються за умовами партнерства зі стартапами [197].

У європейській моделі бізнес-інкубаторів проєкти створюються на кошти від грантів, місцевих бюджетів або державні кошти. В Європейському бізнес-інкубаторі робочий простір, наставництво та інший супровід надаються

безкоштовно. У багатьох країнах інкубатори фінансуються з регіональних або національних бюджетів в рамках загальної стратегії економічного розвитку [139].

За американською моделлю бізнес-інкубаторів, розповсюдженою в екосистемах США, більшість інкубаційних програм є незалежними і фінансуються на кошти венчурних капіталістів, які створюють венчурний фонд, щоб інвестувати в перспективні бізнес-ідеї. За такою моделлю працюють провідні світові бізнес-інкубатори, такі як «Y Combinator». Інкубатори функціонують також за кошти громад та проєктів. Управління економічного розвитку США часто є джерелом коштів для відкриття інкубаторів, але як тільки програма стартує і починає функціонувати, вона, як правило, перестає отримувати федеральне фінансування. Орендна плата та / або внески клієнтів складають 59 % доходів інкубаторів, 18 % приносить плата за послуги або гранти, і 15 % – субсидії на грошові операції [139].

Симбіотична модель бізнес-інкубатора є об'єднанням організацій, які в бізнесі мають різні цілі, однак спільно працюють для реалізації певного проєкту, що має інтерес для всіх сторін [139].

Інтернет бізнес-інкубатор або віртуальний бізнес-інкубатор – це унікальний інформаційний сервіс, що пропонує послуги в кіберпросторі. Метою віртуальних бізнес-інкубаторів є прискорена підготовка і швидке виведення на ринок інтернет-компаній та їх проєктів з використанням можливостей інтернету.

В Україні набула розповсюдження європейська модель. Найвідоміші бізнес-інкубатори «нової хвилі», які активно функціонували до початку воєнної агресії РФ, відрізняються джерелами фінансування.

1) Бізнес-інкубатори, створені за фінансової підтримки міжнародних грантів:

– iHub був заснований міжнародною організацією «Seed Forum» та її локальним резидентом «Seed Forum Ukraine» при підтримці МІД Норвегії та Посольства Королівства Норвегія в Києві, зараз офіційний центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Україні, некомерційний бізнес-інкубатор. Спочатку iHub

орієнтувався на стартапи і допомагають їм у пошуці інвесторів. Зараз iHub – це мережа коворкінгів з локаціями в Києві, Львові, Чернігові та Вінниці, що різняться умовами співпраці зі стартапами.

– «еū Бізнес-інкубатор» (https://www.kname.edu.ua/index.php/ru/3739-eo-business-incubator) був заснований Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) на базі НТУ «ХПІ» для стимулювання технологічної економіки України. Інкубатор залучає менторів з США, Великобританії, Ізраїлю та України, які мають великий досвід в сфері підприємництва та інвестицій.

2) Бізнес-інкубатори, створені за фінансової підтримки корпоративних інвесторів:

– 1991Open Data Incubator (https://www.1991.vc/), заснований громадсьскою організацією SocialBoost за підтримки Western NIS Enterprise Fund, компанії «Майкрософт Україна» та Уряду України, є одним із перших українських акселераторів для стартапів. Підтримує проєкти на основі великих та відкритих даних, працює зі стартапами, які надають сервіси громадянам, підприємствам та державним органам. Протягом 2016-2022 рр. провів 28 інкубаційних та акселераційних програм, випустив понад 200 стартапів, 30 % з яких отримали понад 2,8 млн доларів грантів та інвестицій. У 2020 р. акселератор отримав акредитацію від Українського Фонду Стартапів, що розширило можливості приймати стартапи на програми.

– Startup Depot Lviv (https://startupdepot.lviv.ua/) – це інкубатор для розвитку інноваційних проєктів у Львові, надає коворкінг для стартапів, фрілансерів та малих підприємств; на базі інкубатора функціонує школа стартапів.

3) Бізнес-інкубатори, створені на базі академічних освітніх закладів та інституцій:

– Сікорський Челлендж (https://kpi.ua/sikorsky-challenge) був створений на базі наукового парку «Київська політехніка» для підтримки студентської підприємницької ініціативи. Наразі є частиною всеукраїнської інноваційної екосистеми «Sikorsky Challenge Ukraine» (SCU). SCU об’єднує більше ніж

20 університетів майже з усіх регіонів України (зараз 6 з них є переміщеними) на чолі з КПІ ім. Ігоря Сікорського, 15 регіональних/міських інноваційних кластерів (5 з них – у гарячих точках та на окупованих територіях), десятків підприємств, бізнес-асоціацій і фондів. Крім того, SCU має свої представництва в шести країнах, головне з яких – в Ізраїлі.

– UFincubator (https://www.ufincubator.com/ua/novini) – це технологічний бізнес-інкубатор, створений на базі Національного центру «Мала академія наук України», щоб допомогти талановитим та ініціативним молодим людям реалізувати свої стартапи Це перший в України державний бізнес-інкубатор повного циклу, який надає стартапам повний цикл необхідних послуг: освітньо-консалтинговий центр, UF коворкинг, Fab Lab (лабораторія), бібліотека, переговорні кімнати, конференц зала. Проводить акселераційні програми для стартапів з готовим MVP.
– Tech StartUp School (https://tsus.lpnu.ua) був створений на базі Національного університету «Львівська політехніка» для реалізації креативних ідей студентів у формі технологічних стартапів.
– Start-up Business Incubator KNU (https://science.knu.ua/news/official/2191/) був створений на базі наукового парку «Київський університет імені Тараса Шевченка».
– YEP (https://www.yepworld.org/ua/about/) є мережею академічних бізнес-інкубаторів, що працюють у 10 вишах в різних регіонах України, яка спрямована на створення в університетському середовищі культури підприємництва. Стартапам пропонується безкоштовна акселеративна програма з підприємництва YEP Starter.

Учасниками вітчизняної екосистеми стартап підприємництва виступають також такі бізнес акселератори:

– Центр підприємництва, LvBS (https://ucucfe.lvbs.com.ua) – це акселератор і одночасно освітня платформа для студентів та молодих підприємців. Акселераційна програма CfE UCU надає можливість сфокусуватися на

своєму проєкті, переосмислити свій продукт, отримати інструменти для його розвитку і перетворення в життєздатний конкурентний товар

- Demium (https://demium.com/acceleration/) – це стартап-інкубатор, який має офіси в Афінах, Барселоні, Лісабоні, Мадриді, Малайзії, Польщі, Валенсії та Україні. Працює зі стартапами, які тільки шукають свою ідею таі формують команду для її реалізації. Акселератор поєднує найкращі бізнес-можливості з найкращими підприємницькими талантами, створюючи інноваційні та масштабовані компанії з нуля.
- Sector X – акселеративна платформа на базі Unit.city, динамічного інноваційного парку в центрі Києві. Акселератор спрямований на допомогу українським і східноєвропейським стартапам в побудові глобальних компаній з продажами на західних ринках при збереженні центрів розробки в Україні. Unit.city допомагає технологічними робочими місцями, доступом до великої спільноти розробників і партнерських проєктів. До початку воєнних дій акселератор пропонував добре сфокусовані акселеративні програми, водночас розвиваючи спільноту інвесторів навколо акселератора, і доступ до своїх знань в рамках ініціативи «База знань». З початком воєнних дій діяльність акселератору призупинилася.
- IoT Hub (https://iothub.xyz/) – нещодавно відкрита лабораторія-акселератор, орієнтована на хардвер-стартапи. Програма триває 3 місяці і за цей час резиденти отримують допомогу з розробки продукту, консультації менторів, відвідують тематичні заходи, а по її завершенні – їдуть у Кремнієву Долину. Особливістю лабораторії є те, що для стартапів резидентство безкоштовне, оскільки поки що вона фінансується спонсорами. IoT позиціонує себе як некомерційна організація та пропонує усі необхідні ресурси, крім інвестицій, не претендуючи на частки у проєктах. Акселератор має на меті допомогти командам доопрацювати прототип, залучити інвестиції, вивести свої продукти на ринок України, а в майбутньому й на західні ринки.

– Корпоративний Innovation Startup Entrepreneurship (ISE) Accelerator (https://ise-group.org/) , що був заснований у 2018 р. у Києві, фокусується на корпоративних інноваціях і доступі до нових ринків. Позиціонує себе як акселератор повного циклу для стартапів на ранніх стадіях: ідея/передпосівна/посівна. Надає технічну підтримку, наставництво та допомогу у 8 областях. Був визнаний технологічним лідером серед українських акселераторів у створенні екосистеми у 2020 р. і найкращим постачальником інновацій у 2020 і 2021 рр.
– Центр підприємництва УКУ створений при Українському католицькому університеті та Львівській бізнес-школі (https://center.ucu.edu.ua/tsentr-pidpryyemnytstva-uku/) пропонує акселераційну програму для підприємців. До участі запрошуються проєкти у сферах освітніх технологій, діджитал-маркетингу та ін.

Зазначимо, що мапа вітчизняних бізнес-інкубаторів динамічно змінювалася ще напередодні війни. Це свідчить про складність і неоднозначність процесу формування суб'єктів інфраструктурної підтримки стартапів, яким бракує фінансової підтримки. Серед наведених вище інкубаторів тільки два (1991Open Data Incubator та Сікорський Челлендж) працюють на ринку більше 8 років і мають стабільні позитивні результати у виведенні на ринок реальних стартапів, тоді як більшість з них були створені після 2018 р.

Не всім бізнес-інкубаторам та акселераторам «нової хвилі» вдалося виправдати сподівання засновників і вийти на стабільно високі економічні показники діяльності. Зокрема, про зміну бізнес-моделі і припинення інкубаційних програм оголосили такі відомі інкубатори як EastLabs та WannaBiz, Ihub. Закрилися акселератори Happy Farm, Carrot, EuroUp.Ua, Startup Depot та GrowthUp.

Основними причинами невдач у розвитку цих суб'єктів інфраструктури стартапів є такі [196]:

– створення стартап проєктів є високо ризикованим бізнесом, тому за відсутності державної підтримки інкубаторам та акселераторам складно вийти на самоокупність, не кажучи вже про дохідність діяльності;
– вітчизняним бізнес-інкубаторам та акселераторам доводиться конкурувати з міжнародними суб'єктами, і співвідношення сил явно не на користь України: міжнародні інкубатори та акселератори можуть запропонувати стартапам більш сприятливі умови співпраці;
– коло потенційних резидентів українських інкубаторів та акселераторів все ще не велике: стартапам бракує яскравих ідей та сильних команд для створення успішного бізнесу.

Новою формою взаємовигідного співробітництва великого бізнесу зі стартапами обіцяє стати запуск акселераційних програм великими корпораціями. Саме корпоративні акселератори, які працюють за симбіотичною моделлю, видаються найбільш перспективними в контексті неоіндустріальних процесів в Україні.

Мотивами до створення корпоративних акселераційних програм для компаній є [196]:

– можливість подолати внутрішні корпоративні бар'єри на шляху розроблення і впровадження інновацій;
– використання інтелектуального ресурсу, гнучкості і свіжості погляду молодої команди стартапу;
– активне використання сервісів і продуктів корпорації запущеними стартапами сервісами;
– інтеграція інновацій, розроблених стартапами, у власні бізнес-процеси;
– розширення клієнтської бази за рахунок нових продуктів стартапів;
– частка у перспективному новому бізнесі;
– репутаційні вигоди.

Стартапи, у свою чергу, теж отримують вагомі переваги від такого партнерства, зокрема [196]:

– доступ до ресурсів корпорації: технологій, знань, інфраструктури, маркетингу та фінансування;
– можливість зосередитися на творчій складовій проєкту, не відволікаючись на організаційні питання;
– експертиза і менторство;
– зменшення ризиків розробки проєкту – технічних, виробничих, маркетингових;
– використання виробничої бази компанії для випуску продукції.

Корпоративні програми акселерації набувають популярності у всьому світі. Зокрема, таку форму співпраці зі стартапами впровадили корпорації Telefonica, Deutsche Telekom та Philips.

Компанія Київстар першою в Україні імплементувала нову форму акселерації на вітчизняному ринку. Спільно з ВДНХ Tech Київстар провів акселераційну програму у 2016 р. Корпоративну акселераційну програму IoT Lab запустила компанія Microsoft. За умовами участі в програмі IoT Lab всі стартапи – учасники повинні використовувати хмарну платформу Azure, розроблену Microsoft. Після закінчення програми стартапи продовжують співпрацювати з Microsoft у статусі незалежних постачальників програмного забезпечення.

Radar Tech (https://radartech.com.ua/ua/mhp/) став першим корпоративним акселератором, що об’єднав корпорації та інноваційні стартапи. Radar Tech пропонує участь в акселераційних програмах стартапам, які працюють в сфері телекомунікацій, аграрної галузі, енергетики та фінтехом. Разом з ДТЕК Radar Tech запустив Energy accelerator, який був орієнтований на підтримку стартапів у галузі відновлювальних джерел енергії, енергоефективності та логістики в енергетиці. MHP Accelerator 2 став спільним проєктом Миронівського хлібопродукту, Agrohub та Radar Tech спрямованим на пошук, акселерацію та інтеграцію інноваційних технологій та розробок в галузі агробізнесу.

Разом з тим, слід відзначити і суттєве обмеження корпоративних програм акселерації: корпорації підтримують лише ті стартапи, що відповідають їх бізнес-інтересам. Для багатьох перспективних стартапів, орієнтованих на створення конкурентного продукту у ключових секторах економіки, корпоративні акселераційні програми можуть виявитися недоступними.

Серед інших інфраструктурних нововведень останніх років слід відзначити створення інноваційних парків та інноваційних центрів за кошти недержавних інвесторів. Прикладами таких суб'єктів інфраструктури в Україні є UNIT.City, LvivTech.City, District IT Park та «Промприлад. Реновація».

Інноваційний парк UNIT.City створений у Києві за кошти приватного інвестора UFuture Investment Group. До 2025 р. інноваційний парк має перетворитись на справжнє місто у місті, де працюватимуть 30 тис. фахівців, а ще 3 тис. регулярно навчатимуться в різних закладах на території парку. Серед перших резидентів парку – Центр розвитку технологічних компаній (TCDC) та фабрика програмування. Потенційними резидентами парку є технологічні компанії, хайтек-підприємці і стартапи, R&D-центри, цифрові медіа, інкубатори, освітні ініціативи, культурні проєкти і т.п. Партнерами проєкту виступили Києво-Могилянська бізнес-школа та Hi-Tech Office Ukraine. Планується, що UNIT.City стане одним з найбільших технологічних центрів Центрально-Східної Європи. Компанія UFuture Investment Group також фінансує будівництво у Львові інноваційного парку LvivTech.City.

Ще один інфраструктурний проєкт, що реалізується у Львові, – це District IT Park. Його резидентами стануть 30 IT компаній з 10 тис персоналу, що додатково створить нові робочі місця у регіоні. Засновниками проєкту виступають Lviv IT Cluster у партнерстві з компаніями N-iX, SoftServe, Global Logic, Lviv Investor і Developer Galereja Centre LLC.

Інноваційний парк «Промприлад. Реновація» розташований в Івано-Франківську на території місцевого заводу. Проєкт підтримав перший

системний інвестор – українська компанія FinStream, що дозволило інноваційному центру викупити контрольний пакет акцій заводу «Промприлад».

Для розбудови інфраструктури стартапів корисним може стати коворкінг, хоча він спрямований на розвиток не тільки стартапів, а й інших підприємницьких структур. Коворкінг набув популярності серед фрілансерів, віддалених співробітників, програмістів, дизайнерів та підприємців-початківців. Коворкінг – це створення на постійній основі спільного креативного робочого простору для взаємодії, обміну досвідом і знаннями між фахівцями з різними професійними компетенціями, пошуку партнерів та інвесторів. Коворкинги мають робочі місця для підприємців, конференц-зали для організації івентів, переговорні кімнати. Цінність коворкінгу для стартапів полягає в тому, що там формується спільнота однодумців, творча енергія яких трансформується в інтелектуальний та підприємницький капітал.

Серед організацій, що створюють коворкінги в Україні, можна назвати Startup Ukraine, Startup.Network, Science Park та ін. Тільки в Києві кількість коворкінгів наближається до сотні.

РОЗДІЛ 5 ІНВЕСТУВАННЯ СТАРТАП ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

5.1 Рейтингування стартап проєктів в Україні та закордоном

Фінансування є одним із основних компонентів формування й успішного ринкового просування стартап проєктів. Розвиток елементів венчурної та стартап екосистем, інвестування інноваційного підприємництва, розширення джерел венчурного фінансування, покращення інвестиційного клімату, діджиталізація економіки, використання новітніх технологій забезпечує неоіндустріальні трансформації і свідчить про актуальність даної проблематики. З огляду на це, Україні необхідно враховувати зарубіжний досвід, зокрема підтримку з боку держави на законодавчому рівні з точки зору захисту інвесторів та налагодження процесу інвестування стартап підприємництва для забезпечення структурно-збалансованого розвитку економіки і пришвидшення неоіндустріалізації.

Проблематику інвестування стартап проєктів і перспективи розвитку стартап компаній розглядають в своїх наукових працях такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Гавриш О.А., Кравченко М.О. [139], Бояринова К.О. [198], Wijngaarde Y. [199] та ін.

Дані світового рейтингу стартапів сервісу Startup Ranking свідчать, що Україна в 2018 році посідає 42 місце серед 190 країн, а кількість створених стартапів кожного року зростає [200].

Згідно досліджень стартап-екосистем на платформі Startup Blink (інтерактивної мапи світових стартапів) Україна в 2019 році зайняла 31 місце серед більше ніж 100 країн, а Київ – 34 місце серед більше ніж 1 000 міст. Для

порівняння – в 2018 році Україна посідала 35 місце, що свідчить про підвищення інноваційного потенціалу.

В 2019 році попередні 8 місць займають країни: Японія, Бельгія, Італія, Нова Зеландія, Китай, Австрія, Португалія, Чилі (відповідно 23, 24, 25.....30 місця) [200].

Україна у 2020 році втратила п’ять пунктів у списку кращих країн для початку свого стартапу і перемістилася з 29 на 34 місце в щорічному рейтингу. В 2021 році до світового рейтингу найкращих стартапів потрапили шість міст України: Київ (48 Global Rank), Львів (255 Global Rank), Одеса (394 Global Rank), Харків (513 Global Rank), Тернопіль (787 Global Rank), Дніпро (883 Global Rank).

На першому місці опинився Київ, однак за період 2020-2021 років він втратив 16 пунктів і перемістився на 48 місце. Разом з тим, Львів навпаки піднявся на 99 позицій і зайняв 255 місце, а інші міста втратили свої позиції (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Глобальний рейтинг міст України за період 2020–2021 років

№ з/п	Місто	Глобальний рейтинг, 2020	Глобальний рейтинг, 2021
1	Київ	64	48
2	Львів	354	255
3	Одеса	356	394
4	Харків	431	513
5	Тернопіль	724	787
6	Дніпро	803	883

Джерело: складено авторами на основі [201]

Причиною успіху даних міст вважають таланти розробників, низьку вартість розробки та інтерес до України з боку технологічних гігантів [201].

У 2021–2022 роках Україна увійшла в топ-50 у щорічному рейтингу Global Startup Ecosystem від StartupBlink. В 2021 році українські tech-компанії зметою розвитку інноваційного підприємництва уклали з інвесторами договори на суму більше 500 млн дол США. Близько ½ угод складають гранти в розмірі від 25 до 50 тис. дол США від Українського фонду стартапів.

В період 2020–2021 років Український фонд стартапів профінансував українських проєктів на суму 6 млн дол США та став найбільшим ангельським інвестором і одним з найбільших у Східній Європі.

В грудні 2022-го року Київ посів 15 місце у списку «Rising Stars» за даними звіту «Наступне покоління технологічних екосистем» від Dealroom.co [202]. Разом з тим, у 2022 році Київ втратив 45 позицій в глобальному рейтингу стартапів за містами і перемістився на 93 місце.

Розглянемо рейтинг екосистем стартапів в Європі та за глобальним рейтингом протягом 2020–2022 років (табл. 5.2).

Таблиця 5.2 – Рейтинг екосистем стартап проєктів в Європі та за Глобальним рейтингом за період 2020–2022 років

Рейтинг	2020	2021	2022
Європа	19	21	30
Глобальний рейтинг	29	34	50

Джерело: складено авторами на основі [177]

Згідно Глобального рейтингу стартап проєкти за період з 2020–2023 рр. втратили 21 позицію, а в Європі за цей же період часу екосистеми стартап проєктів перемістилися з 19 на 30 місце [177].

У 2020 році за Європейським рейтингом екосистеми стартапів Україна посідала 19 місце, однак у 2020 році втратила 11 позицій і перемістилася на 30 місце. За глобальним рейтингом екосистеми стартапів Україна займала 29 місце, а в 2021 році перемістилася нижче на 5 позицій.

Внаслідок російського вторгнення Україна опустилася на 16 місць у 2022 році, але їй вдалося увійти до 50-ти країн світу за Глобальним рейтингом стартапів і посісти 50-те місце. Усі українські міста суттєво втратили свої позиції в цьому рейтингу, однак Київ зберігає позицію у світовому топ-100, зокрема займає найбільше місце в рейтингу 25 найкращих у світі для галузей маркетингу та продажів, а також програмного забезпечення та даних.

Усі інші українські міста у 2022 році значно впали в рейтингу, опустившись нижче 700-го місця. Зокрема, Одеса опустилася на 742 місце

(впала на 348 позицій), Львів перемістився на 494 позицію, Харків – до 855-го місця. Порівняно з 2021 роком, коли в топ-1000 було шість міст, у 2022 році в Україні потрапили лише чотири міста, оскільки Тернопіль і Дніпро змістилися вниз. Не зважаючи на економічні труднощі й російську агресію, Україні вдається створювати масштабовані та глобальні технології, що підтримують становлення неоіндустріальної економіки, і розвивати інноваційне підприємництво. Свідченням цьому є міжнародне визнання таких відомих стартапів як Grammarly, Gitlab і Ahrefs.

Звісно, тут важливу роль відіграє талант розробників, яких шукають багато іноземних компаній та вкладають кошти в них на різних стадіях інвестування. Крім того, міжнародна бізнес-спільнота висловлює підтримку вітчизняних стартапам, зокрема Google запустив в Україні Фонд підтримки та Network VC (США), заснований як Спеціальна програма Фонду підтримки українських стартапів.

У 2019 році Ukrainian’s Startup Fund було розроблено стратегічне бачення на 2025 рік. Дана стратегія передбачає підтримку на ранній стадії стартапів шляхом фінансування та просування інноваційних ідей, а також прискорення глобальних конкурентоспроможних програм, зокрема 200 стартапів стали бенефіціарами даного фонду [203].

Під час повномасштабного вторгнення росії в Україну найменше постраждала IT сфера, зокрема згідно досліджень журналу Forbes український IT-експорт у 2022 році досягнув рекордних 7,3 млрд дол США (рис. 5.1). За даними журналу Forbes вітчизняна IT-індустрія у 2022 році збільшила продаж на 400 млн дол США, або на 5,8 % порівняно з 2022 роком, що зумовлює розвиток інноваційного підприємництва та формує передумови вітчизняної неоіндустріалізації.

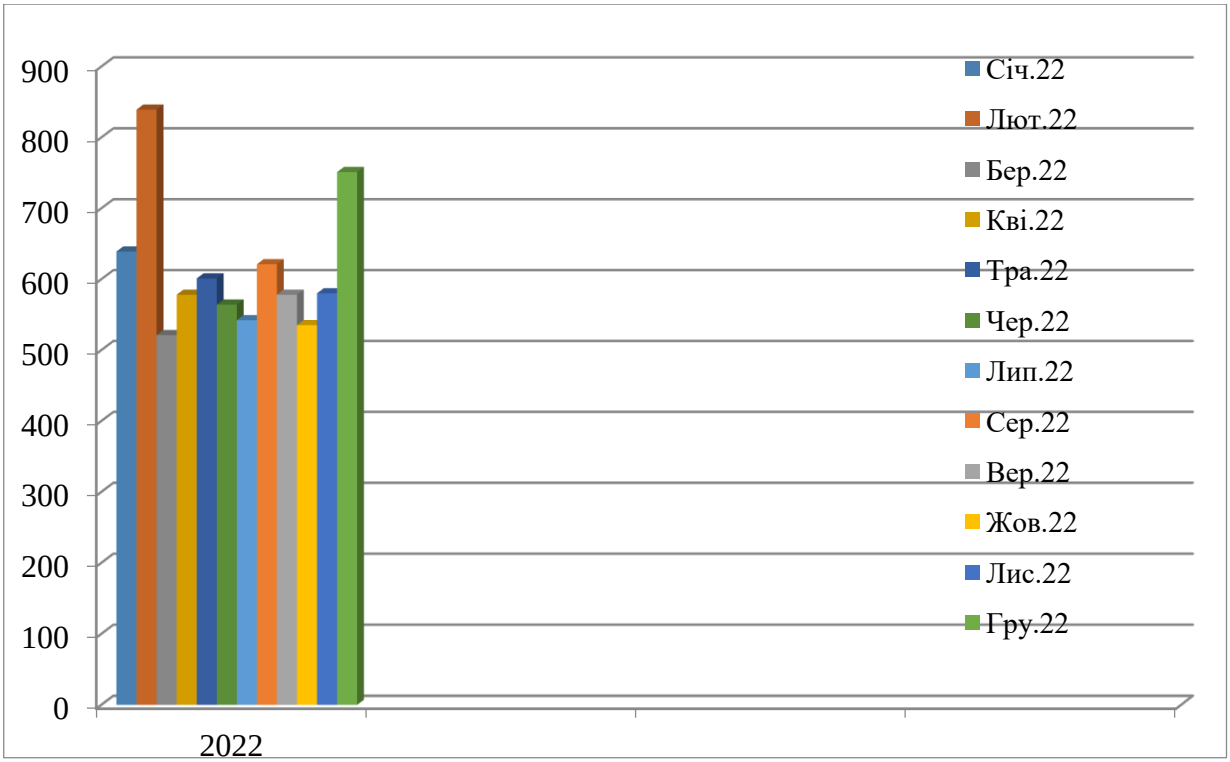


Рисунок 5.1 – Динаміка українського IT-експорту у 2022 році, млн дол США

Джерело: сформовано авторами

Соціальною мережею Linkedln було проведено власні дослідження щодо найбільш успішних стартапів, які представлено в табл. 5.3 [203].

Таблиця 5.3 – Світовий рейтинг найбільш успішних стартапів у 2018 році за версією Linkedln

Позиція стартапу	Назва стартапу	Стисла характеристика стартапу	Країна походження
1	Snowflake	Зберігання та аналіз даних у хмарних сховищах	США
2	Dosist	Пристрій для здорового вживання канабісу	США
3	Samsara	Підвищення ефективності, безпеки та стійкості технологій, які використовуються	США
4	DoorDash	Послуги доставки їжі	США
5	Brex	Випуск корпоративних платіжних карт для технологічних компаній	США
6	Good American	Бренд одягу	США
7	Robinhood	Інвестування в публічні компанії та обмінювання фондів на біржах США, без сплати комісії	США

Джерело: складено авторами на основі [203]

Лідируючі позиції у світовому рейтингу за версією Linkedln займають стартапи, які створені в США та займаються інноваційними технологіями [203]:

1) Snowflake – створений у 2012 році Бенуа Дагевілем, Тьєррі Круанесом та Марцін Зуковським, стартап займається зберіганням та аналізом даних у хмарних сховищах. Основними інвесторами є Sequoia Capital, Altimeter Capital, ICONIQ Capital. Snowflake отримала 928,9 млн дол для розвитку.
2) Dosist – пристрій створений в 2016 року (найкращий винахід 2016 року за версією журналу Time's) для корисного вживання канабісу з контрольованим ефектом (виробник пропонує набір з 6 емоцій: спокій, сон, блаженство, полегшення, збудження та пристрасть). Основний інвестор компанії – Surterra Wellness.
3) Samsara – заснована в 2015 році Санджитом Бісвасом та Джоном Бікетом. Основна сфера діяльності – покращення існуючих технологій компаній для збільшення безпеки працівників, збільшення прибутку, зменшення витрат і т.д. Основні інвестори – White Owl Capital Partners. Фінансування компанії складало 530 млн дол США.
4) Door Dash – заснована в червні 2013 року Енді Фангом, Стенлі Тангом, Еваном Муром та Тоні Ксу. Займається компанія послугами доставки їжі, що готується на базі Сан-Франциско, є однією з декількох технологічних компаній, яка використовує логістичні послуги, щоб пропонувати доставку їжі з ресторанів на замовлення. Стартап Door Dash був запущений в Пало-Альто і станом на січень 2018 року розширився до 56 мегаполісів та понад 600 міст по всій Північній Америці. Основні інвестори стартапу – Dragoneer Investment Group, Temasek Holdings. За весь час інвестування було зібрано 700 млн дол США. В 2018 році компанія оцінювалась в 1,4 млрд дол США.
5) Brex – заснована 3 січня 2017 року Енріке Дюбуграсом та Педро Франческом. Компанія займається допомогою стартапам будь-якого розміру (від недавно зареєстрованих до компаній пізніх етапів) миттєво отримати карту, яка має 20-кратні вищі ліміти, повністю автоматизує

управління витратами і інтегрується зі своїми системами обліку. Основні інвестори компанії – Greenoaks Capital, Kleiner Perkins, Barclays, Y Combinator. За весь час було отримано 382,1 млн дол США.

6) Good American – заснований в 2016 році Еммою Грід та Холєю Кардашіан. Стартап займається створенням одягу для жінок усіх розмірів. Існує думка, що стартап проєкт тримається на плаву завдяки медійності прізвища Кардашіан, оскільки в перший день продажу, було придбано товарів на 1 млн дол США.
7) Robinhood – засновано 18 квітня 2013 року Володимиром Тіньовим та Баіджу Бахатом. Компанія пропонує мобільний додаток для смартфонів Robinhood, який дозволяє людям інвестувати в публічні компанії та фонди, які котуються на біржах США, без сплати комісії. Станом на травень 2018 року компанія оцінювалась в 5,6 млрд дол США. Основні інвестори компанії – DST Global.

Детальна характеристика наведених стартапів дозволила виявити основні сфери діяльності, які мають успіх, а також основних гравців на інвестиційному ринку – Sequoia Capital, Altimeter Capital, ICONIQ Capital, White Owl Capital Partners, Dragoneer Investment Group, Temasek Holdings, Greenoaks Capital, Kleiner Perkins, Barclays, Y Combinator DST тощо. Реалізація усіх стартапів здійснювалася за допомогою інвестування з боку спільних національних та міжнародних проєктів, проєктів фінансованих державою, залучення коштів міжнародних фондів, краундфандингових платформ.

З метою виявлення позиції стартап проєктів України на світовому ринку, нами було проведено дослідження стартап проєктів Великобританії, США, Китаю та Канади. За аналітичними даними сервісу українські стартапи працюють на двох ринках: B2C (business-to-consumer, або бізнес для споживача) – 84,4 % всіх стартапів, а також B2B (business-to-business, або бізнес-для бізнесу) – 15,6 % [204].

Найбільш відомі українські стартапи у 2022 році: Grammarly, People.ai та Ajax Systems.

Grammarly – це помічник із цифрового письма, онлайн-сервіс, який допомагає у написанні текстів англійською мовою. Стартап проєкт створений у 2009 році але найбільший успіх отримав у 2022 році і став єдинорогом. Переваги компанії Grammarly:

1) покращує тексти англійською мовою (виявляє помилки та виправляє граматику, стилістику);

2) має платну та безкоштовну версії (базовий функціонал – безкоштовний, а апгрейд-версія Grammarly Premium – платна);

3) працює скрупульозно й детально (сервіс працює майже з усіма сайтами і додатками, документами);

4) має унікальні опції завдяки штучному інтелекту (система аналізує вибір слів, розпізнає у тексті нюанси);

5) запуск революційних інструментів (нові функції для Google Документів, новий редактор для iPad, інтеграція детектор тону у мобільні клавіатури для iOS та Android);

6) впровадження бізнес-рішення, зокрема корпоративні продажі для більш ніж 700 корпоративних клієнтів;

7) інвестиції в інші компанії.

People.ai – це платформа зі штучним інтелектом для корпоративних продажів, маркетингу та успіху клієнтів, програмне забезпечення якої може записувати й аналізувати календарі та телефонні дзвінки співробітників, покращує продуктивність співробітників компаній-клієнтів. People.ai в 2021 році досягнула оцінки ринкової вартості в 1,1 млрд дол США. Стартап отримав мільярдну капіталізацію через отримання від холдингової компанії Mubadala Investment та Akkadian Venture у розмірі 100 млн дол США [177].

Ajax Systems виробляє розумні системи безпеки й датчики для дому середнього цінового діапазону – між дешевими китайськими і дорогими західними брендами. Компанія заснована в 2011 році, в 2016 році створює застосунок для керування системою зі смартфона, в 2017 році отримала декілька престижних нагород на міжнародних виставках з безпеки, а в 2020

році компанія як і інші стартапи зіткнулася з серйозними викликами й водночас продовжила зростання.

В 2021 році компанія стала надзвичайно успішною: перший мільйон користувачів, реалізація багатьох проєктів, стала найбільшим виробником охоронних систем у Європі. В 2021 році компанія провела первинну публічну пропозицію акцій (IPO) [205].

Порівняльна характеристика стартап проєктів України, США та Великобританії за рангом (позицією стартапу порівняно з іншими стартапами всього світу) представлено в табл. 5.4.

Таблиця 5.4 – Порівняльна характеристика стартап проєктів України, США та Великобританії

			Стартап проєкти Великобританії	**Стартап проєкти США**	**Стартап проєкти України**
Кількість зареєстрованих стартап проєктів			5036	47226	254
			Послідовність серед стартапів світу		
Найбільш відомі стартап проєкти на даний момент	Серед всіх		Transfer Wise (25), Revolut (50), Lyst (75)	Medium (1), Giphy (4), Quora (5)	Send Pulse (258), Serpstat (307), Snovio (546)
	Серед заснованих в:	2017 р.	Vidello (1595 місце в світі), VEED (1685), Fernarzt (3448)	Kapwing (437), Online Check Writer (624), Clockify (792)	Snovio (546), Sitechecker.pro (1053), Kparser (1374)
		2018 р.	Adsaro Ad Media Network (2769), Linkkle (3227), Zopto (3726)	Startup Book Club (391), Engage Bay (832), Acquire (953)	Copywritery (1707), Snipper App (12 170), Callhound (14225)
		2019 р.	Ethical.net (4792), Visibly.io (9341), Shout About (13816)	Nugistics (2591), Go Zuu (3037), Pocketnet (3059)	Yes No Please (24142)
		2022	Retable.io (1 268), Podvine (2 302), BetZillion (2 677), Jobicy (2 999)	Melio (309), The Word Counter (816), Akiflow (911), OptimumHQ (1 362), WikiliQ (2046)	Trustburn (4 525)

Джерело: складено авторами на основі даних Startup Ranking [206]

Ранги розраховують за допомогою SR Score (число від 0 до 100 000), який обчислюється на основі SRWebта SRSocialяк інтегральний показник, що

відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах.

Наведена у табл. 5.4 інформація підтвердила той факт, що найбільш відомі стартапи знаходяться у США, в той час як найменш відомі – в Україні. Це можна пояснити кількістю стартапів (в США майже у 10 разів більше стартапів ніж в Великобританії, і майже у 200 разів більше ніж в Україні), а також фінансовим положенням країн (у США набагато більше потенційних інвесторів).

Стартапи Великобританії хоч і є відносно популярними, тим не менш між ними та американськими постійно існує жорстка конкуренція. В той час, коли топ–5 стартапів містить 3 американські, найвідоміший стартап Великобританії ледве увійшов в топ-25. Крім того, у Великобританії в останні роки чітко прослідковується наступна тенденція: чим молодший стартап, тим він менш популярний.

Як видно з табл. 5.4, у 2022 році вітчизняні стартапи втратили свої позиції у загальному рейтингу стартапів, а найбільш відомим із них був Trustburn і посідав 4 525 місце в загальному рейтингу стартапів та 39 місце в регіональному рейтингу. Дана платформа допомагає мільйонам споживачів у всьому світі робити ставки на правильні продукти та послуги, тобто отримати достовірну інформацію, яку не дасть жодне оголошення чи стаття [206].

Порівняльна характеристика стартап проєктів України, Китаю та Канади за період 2017-2019 р наведена у табл. 5.5. Представлена інформація свідчить, що найбільш відомі стартапи в Канаді, в той час як найменш відомі – в Україні, але відставання від Китаю не велике. В 2017 році найбільш відомі стартапи з України, хоча різниця з Китаєм і Канадою також не велика. Стартапи з Канади в 2018 році значно відоміші ніж з Китаю чи України. А в 2019 році Китайські стартапи є найбільш відомими. В Україні зареєстрований тільки один стартап Yes No Please, який входить у топ 25000.

Таблиця 5.5 – Порівняльна характеристика стартап проєктів України, Китаю та Канади за період 2017–2019 років

			Стартап проєкти Китаю	**Стартап проєкти Канади**	**Стартап проєкти України**
Кількість зареєстрованих стартап проєктів			563	2565	254
			Послідовність серед стартапів світу		
Найбільш відомі стартап проєктина даний момент	Серед всіх		We Chat (36,2012), Mockplus (331, 2015), Process On (377, 2011)	500px (2, 2009) Unbounce (74,2009) Plotly (95, 2013)	Send Pulse (258, 2015), Serpstat (307, 2014), Snovio (546, 2017)
	Серед заснованих в:	2017 р.	Design Evo (555), Clever PDF (1,164), Pandaily (1,716)	App Agg (1,349), Colormind (1,735), Edabit (1,999)	Snovio (546), Sitechecker.pro (1053), Kparser (1374)
		2018 р.	Clever Mosaics (6,594), ICOPDF.COM (13,428), Gamera (16,853)	Tribe (1,382), Visitor Queue (3,042), Squash.io (5,362)	Copywritery (1707), Snipper App (12170), Callhound (14225)
		2019 р.	FlexClip (1,513), Tracktry (5,949), Badatu.cn (16,803)	Docoh (5,754), Data Mammoth (9,251) Form Submits (13,679)	Yes No Please (24142)

Джерело: складено авторами на основі даних Startup Ranking [206]

Як зарубіжні, так і вітчизняні стартап проєкти носять інноваційний характер та розробляються, в основному, в IT-сфері. Так, найбільш популярними серед стартапів Канади, Китаю та України в IT секторі є WeChat, Design Evo, 500px, Unbounce, Send Pulse. Розглянемо наведені стартап проєкти детальніше:

1) WeChat (Китай) – мобільна платформа для обміну текстовими та голосовими повідомленнями, розроблена компанією Tencent. Додаток доступний для усіх популярних мобільних платформ, має версію для ПК та веб. У серпні 2015 року аудиторія WeChat склала 600 млн активних користувачів, що всього на 100 млн менше аудиторії Facebook Messenger. WeChat дає змогу ділитися фото та відео, робити масові розсилки, обмінюватися контактами через блютуз, підтримуються QR-коди для

швидкого додання контакту, обробка фотографій фільтрами, а також сервіс машинного перекладу. Всередині додатку є можливість здійснювати грошові перекази та робити оплату послуг. В Китайський Новий рік 2016 через додаток було проведено більше транзакцій, чим у сервісу Pay Pal за увесь 2015 рік [207].

WeChat займає 10 місце серед усіх стартапів світу та перше місце у Китаї.

2) DesignEvo (Китай) – це безкоштовний і простий у використанні виробник логотипів, який забезпечує млн значків, 100+ шрифтів та потужні інструменти редагування. Всього за декілька клацань користувач може створити власний логотип, який ідеально відповідає очікуваному бренду, навіть якщо користувач не має професійних навичок дизайну.
3) 500px (Канада) – перша версія ресурсу 500px.com з'явилася на початку 2003 року. Тоді через невисоку пропускну здатність Інтернет-каналу дозволу в 500 пікселів було досить для розміщення фотографії на сайті і відображення її на ЕПТ-моніторах. Зі спрощенням доступу до високошвидкісного Інтернету на ресурсі стався ряд змін. Версія 2.0 вийшла в 2009 році. Творці сайту – жителі Торонто Олег Гуцол і Євген Чеботарьов – відкрили сайт 500px 31 жовтня 2009 року. Ресурс набрав 1000 користувачів в 2009 році, а станом на червень 2011 року його база користувачів збільшилася до 85 000 [207].

   У червні 2011 року ресурс оголосив про залучення зовнішніх інвестицій в його розвиток у розмірі 525 000 доларів США від венчурного капіталу Deep Creek Capital та ff Venture Capital.

   До жовтня 2011 року кількість користувачів ресурсу зросла до трьох млн. Web-версія ресурсу станом на грудень 2011 року підтримує інтерфейс на наступних мовах: англійська, німецька, російська, іспанська, португальська. Ресурс має додаток для Android, iPad і iPhone з інтерфейсом російською мовою. Ресурс має плагін для програми Adobe Photoshop Lightroom.
4) Unbounce (Канада) – платформа яка дає можливість створення цільових сторінок, який ідеально підходить для стартапів, малих підприємств та

маркетингових агентств, які бажають перевершити своїх конкурентів. Завдяки Unbounce, можна швидко створювати цільові сторінки для мобільних пристроїв без залучення розробників або IT-відділу. Також є можливість протестувати концепції, моделі ціноутворення або навіть брендинг. Ще однією перевагою платформи Unbounce є її можливість інтеграції з деякими найпопулярнішими інструментами маркетингу [208].

5) SendPulse (Україна) — цифрова email-маркетингова платформа, створена у 2015 році. Компанія надає можливість робити автоматичні розсилки через e-mail, SMS, webpush, Facebook, Viber та інші канали комунікації. У 2016 році Send Pulse була відібрана нью-йоркським Starta Accelerator і проінвестована на 130 000 дол США. На платформі понад 800 тис. зареєстрованих користувачів і близько 28 тис. клієнтів, які платять за сервіс. Send Pulse був створений в 2015 році. Євген Медведніков – директор з міжнародного розвитку стартапу, і Костянтин Макаров – генеральний директор. У серпні 2016 року Send Pulse потрапила в топ-10 технологічних стартапів, відібраних нью-йоркським Starta Accelerator і отримала інвестиції в розмірі 130 000 дол США. За 3 місяці в Нью-Йорку компанії збільшилася вдвічі, з 30 % щомісяця і 100 000 користувачів – у 2 млн дол США інвестицій від Annual Run Rate.

   У лютому 2017 року Send Pulse запустила програму підтримки й розвитку стартапів за допомогою Email маркетинг. Кожен учасник отримує 5000 дол США на свій рахунок в Send Pulse. Протягом року грантові кошти можна буде витратити на email-розсилки, webpush і транзакційні розсилки в сервісі Send Pulse.

   Компанія вийшла на ринок Бразилії та у 2017 році – Туреччини, придбавши турецький сервіс розсилок Mailto. У 2018 році компанія отримала Українську народну премію. Станом на 2018 рік компанія має понад 800 тисяч зареєстрованих користувачів і близько 28 тисяч користувачів, які оплачують сервіс.

Send Pulse — це платформа, яка об'єднала в собі можливості розсилок через e-mail, sms повідомлення, webpush повідомлення і різними месенджерами. Завдяки співпраці з більш ніж 900 мобільними операторами, сервіс доступний майже у всіх регіонах світу.

Send Pulse займає перше місце серед стартапів в Україні та 184 місце у світі. Інвестиції складають 130 000 дол США. Фаза – Seed. Відомий інвестор – Starta Accelerator [208].

З метою виявлення основних гравців на інвестиційному ринку та формування суми вкладених інвестиційних коштів підприємства повинні складати інвестиційну пропозицію, зокрема основні вигоди які отримує інвестор й умови інвестування. Потім доцільно сформувати перелік можливих інвесторів: міжнародні інвестори, національні державні донори, бізнес-янголи, приватні міжнародні чи національні фонди.

Вітчизняні підприємства можуть використовувати наступні інструменти інвестиційного ринку: програму «Green Deal», яка діє у рамках Горизонт 2020, що дає можливість отримати до 17 млн євро на розвиток «зеленої» інновації; гранти що надаються підприємствам від американського фонду USAID; Національним фондом досліджень, який діє за підтримки Міністерства освіти і науки України та весною 2020 року оголосив перші конкурси щодо підтримки найкращих наукових проєктів.

Безумовно, інвестування вітчизняних стартап проєктів є важливою передумовою для розвитку неоіндустріальної економіки, однак недостатня участь з боку держави зумовлює появу бар’єрів для розвитку інноваційного стартап підприємництва. З огляду на це, необхідним є формування ефективного механізму злагодженої роботи основних елементів інвестування стартап проєктів в Україні.

5.2 Тренди розвитку та тенденції інвестування стартапів

Становлення неоіндустріальної економіки в світі, і в Україні зокрема, зумовлює необхідність формування нових бізнес моделей і розширення сектору технологічних стартапів.

Підвищення якості стартапів з 2019 році зумовило збільшення кількості стартапів, що пройшли міжнародні програми акселерації. Адже цей ринок оцінюється в 4–5 тисяч стартапів з приростом 500 стартапів щорічно. Стартапери та їх команди знають як будувати відносини з інвестором і як його зацікавити в умовах неоіндустріалізації.

Розглянемо тенденцію розвитку стартапів та інновацій, як напряму розвитку інноваційного підприємництва, між якими прослідковується чітка кореляція (рис. 5.2).

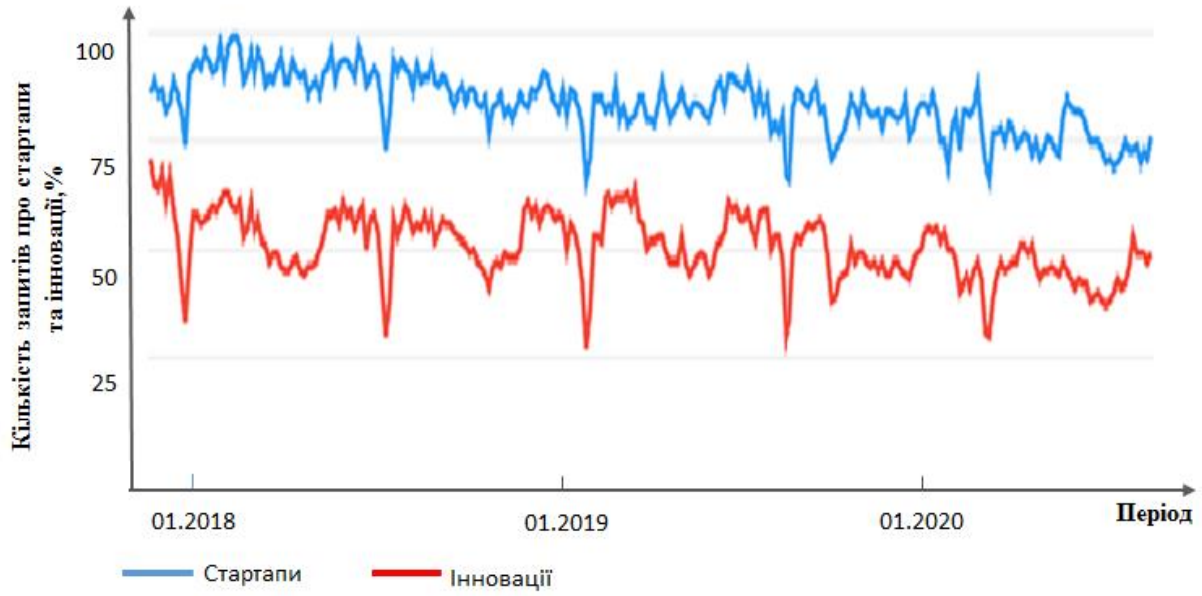


Рисунок 5.2 – Тенденції розвитку стартапів та інновацій за період 2018–2020 років

Джерело: сформовано авторами на основі [209]

В 2018–2020 роках інновацій кількісно менше, ніж стартапів, що відповідає низькій кількості успішних стартапів. Хоча і не завжди наявність інновації в стартапі забезпечує йому успіх.

На графіку стартапів ми бачимо поступове падіння, амплітуда котрих значно перевищує загальну амплітуду коливань, і аналогічні провали є і на графіку інновацій.

Якщо вважати, що стартапи впливають на інновації та інноваційне підприємництво, тоді більша амплітуда падіння у інновацій є не логічною. Скоріш за все, у стартапів і інновацій є інші зовнішні чинники, що впливають на два показника, але вплив на інновації відбувається більш сильний.

Порівняємо який інтерес виникає до стартапів та інвестицій (рис. 5.3).

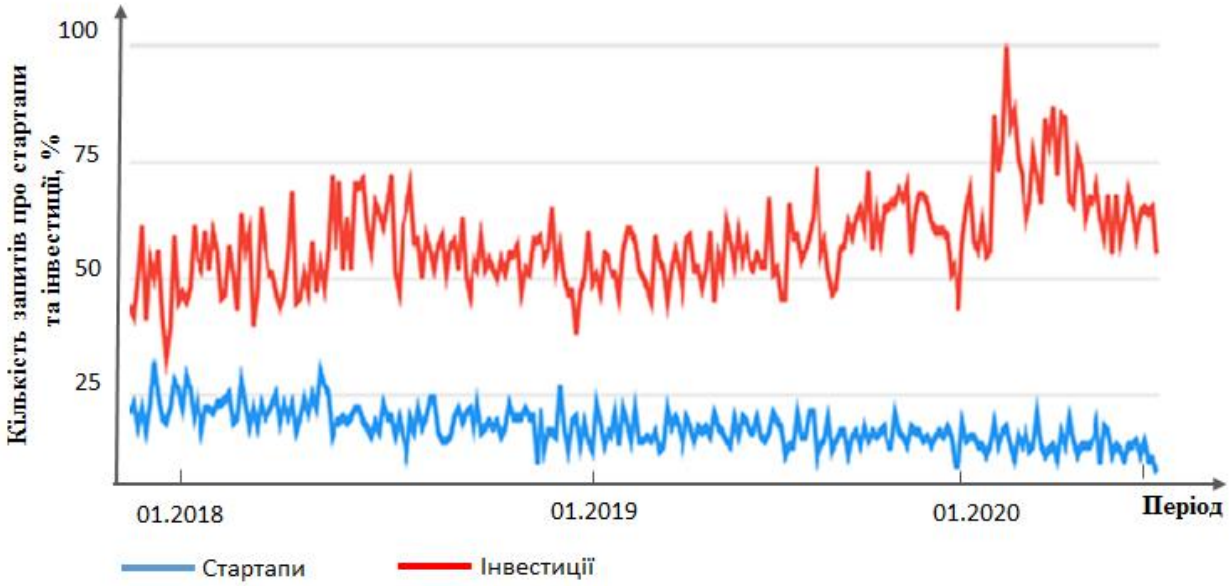


Рисунок 5.3 – Порівняння інтересу до стартапів та інвестицій за період 2018–2020 років

Джерело: сформовано авторами на основі [209]

На рис. 5.3 показано інтерес до інвестицій та інтерес до стартапів синім упродовж 2018–2020 років у світі. Як видно з рисунку, інтерес до інвестицій з 2018 року поступово збільшується, а інтерес до стартапів навпаки, зменшується.

На початку 2020 року відбулося різке зростання інвестицій, оскільки в період пандемії багато компаній знаходилися в кризовому стані і розпочали активний пошук інвестицій.

Між зменшенням інтересу до стартапів і збільшенням до інвестицій відбувається слабка кореляція. Ситуація щодо зменшення інтересу до

стартапів пов’язана, насамперед, з COVID-19, тому розширимо наш аналіз і розглянемо інтерес до стартапів розглянувши попередні періоди часу (рис. 5.4).

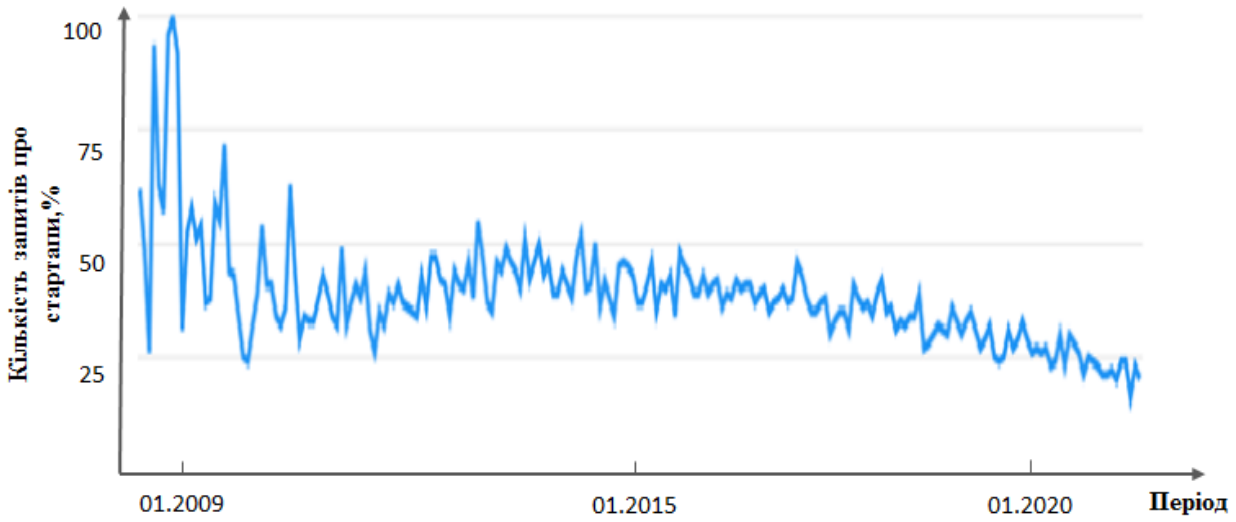


Рисунок 5.4 – Динаміка інтересу до стартапів за період 2009–2020 років

Джерело: сформовано авторами на основі [209]

Аналізуючи рис. 5.4 можна зробити висновок, що в 2009 році відбулося різке збільшення інтересу до стартапів і плавне зменшення інтересу з 2010 року, що пояснюється кризовими станами та періодом пандемії.

Порівняємо інтерес до стартапів та інвестицій з 2020 по 2022 рр. (табл. 5.6). Як видно з табл. 5.6 середні показники та інтерес до інвестування поступово зростає до березня 2022 року. З березня до вересня 2022 року поступово інвестори втрачають інтерес щодо інвестування стартапів, потім відбувається поступове зростання інтересу, однак до кінця 2022 року та перший квартал 2023 року він так і не досягнув рівня інвестування в березні 2022 року.

В 2020 році було проведено дослідження одним із найстаріших венчурних фондів України AVentures Capital, результати якого були опубліковані в DealBook of Ukraine в 2020 році і містили аналіз інноваційної індустрії відповідно кожного раунду та етапу фінансування. Згідно даного

звіту загалом в українські стартапи було вкладено більше 571 млн дол США, що на 4,7 % більше ніж в 2019 році. Крім того, в 2020 році найбільше стартапів було проінвестовано на посівній стадії та А-раунді фінансування, зокрема в розмірі 161 млн дол США, що втричі перевищує даний показник попереднього року. Фонди, які брали активну участь в інвестуванні вітчизняних стартап проєктів: Genesis Investment, Dragon Capital, AVentures Capital, Horizon Capital.

Таблиця 5.6 – Порівняльна характеристика тенденції стартапів та інвестиції за період 2020–2023 років

Період	Стартап (середні показники)	Інвестиції (середні показники)
1	**2**	**3**
Початок 2020 р.	13	55
Початок 2021 р.	15	60
Початок 2022 р.	10	64
27.02–5.03.2022 р.	16	79
27.03–02.04.2022 р.	14	81
01.05–07.05.2022 р.	13	75
29.04–04.06.2022 р.	16	74
26.06–02.07.2022 р.	17	66
24.07–30.07.2022 р.	16	66
28.08–03.09.2022 р.	15	66
25.09–01.10.2022 р.	13	69
30.10–05.11.2022 р.	13	68
27.11–03.12.2022 р.	14	65
01-07–01.2023 р.	15	70
29.01–04.02.2023 р.	17	70
26.02–04.03.2023 р.	14	67

Джерело: складено авторами на основі [209]

В 2020 році три українських стартапи стали єдинорогами: Grammarly, Gitlab, блокчейн-проєкт Bitfury [210].

Проєкт Міністерства цифрової трансформації передбачає розгляд технологічної української екосистеми, зокрема висвітлено тенденції раундів інвестування, інвестування стартапів на різних стадіях фондами та акселераторами (табл. 5.7).

Таблиця 5.7 – Тенденції інвестування стартапів на різних стадіях, 2020 рік

№ з/п	Стадія інвестування	Кількість
1	SeedStage	38
2	Pre-seed	10
3	Раунд А	15
4	Early stage	5
5	ExpansionStage	3

Джерело: складено авторами на основі [211]

Більше 50 інституціональних інвесторів та 3 бізнес-янголи в 2020 році брали участь в раундах інвестування стартапів, що відображено у табл. 5.8.

Таблиця 5.8 – Типи інвесторів, 2020 рік

№ з/п	Типи інвесторів	Кількість
1	Фонди венчурного капіталу	38
2	Бізнес-янголи	3
3	Корпоративні венчурні фонди	1
4	Інвестиційні компанії	10
5	Фонд прямих інвестицій	2

Джерело: складено авторами на основі [211]

Часто безпосередню участь у інвестуванні стартап проєктів беруть акселератори, які взаємодіють з зацікавленими сторонами в екосистемі стартапів для підвищення місцевої фінансової підтримки та розвитку інноваційного підприємнитва. В 2020 році акселератори в Україні здійснювали інвестування стартапів на різних стадіях: Pre-seed – 10, Seed – 4, Preidea – 1, Idea – 6 (табл. 5.9).

2021 рік був рекордним за темпами фінансування, зокрема в третьому кварталі у всьому світі інвестовано 160 млрд дол США, що відповідає величезному збільшенню фінансування у другому кварталі та свідчить про зростання на 78 % у порівнянні з 2020 роком. До 2021 року глобальне фінансування не перевищувало 100 млрд дол США за один квартал. На противагу цьому фінансування у 2021 році значно перевищило цю суму, зокрема перший квартал склав 135 млрд дол США, другий квартал досяг 159 млрд дол США, а останній квартал – 160 млрд дол США. В 2021 р. переважали великі обсяги фінансування: 103 млрд дол США (64 %), зокрема було

інвестовано в 400 компаній. Ще 57 млрд дол США було інвестовано в понад 4700 компаній на суму менше 100 млн дол.

Таблиця 5.9 – Інвестування стартапів акселераторами на різних етапах, 2020 рік

№ з/п	Акселератор	Місце розташування	Стадія на якій відбувається інвестування
1	1991 Open Data Incubator	Київ	Idea, Pre-seed
2	Blue Lake Accelerator	Київ, Лондон	Pre-seed, Seed
3	Center for Entrepreneurship	Львів	Idea, Pre-seed
4	Challenger Accelerator	Київ	Pre-seed
5	Demium CEE	Валенсія, Київ	Preidea, Idea, Pre-seed, Seed
6	EO Business Incubators	Київ, Харків	Pre-seed
7	iHUB powered by NUMA	Київ	Pre-seed, Seed
8	Innovation Startup Entrepreneurship	Київ	Idea, Pre-seed
9	IoT Hub	Київ	Idea, Pre-seed
10	Seed Forum Global	Київ, Лондон	Seed
11	Startup Wise Guys	Таллін, Київ	Idea, Pre-seed

Джерело: складено авторами на основі [211]

Суми фінансування в розмірі 100 млн дол США або більше зросли на 97 % за рік, разом з тим раунди, які менші ніж 100 млн дол США збільшилися на 51 %. Щодо раундів фінансування, то: на початковій стадії відбулося зростання на 47 %, а на ранній стадії в 2021 р. суми часто сягали 49 млрд дол США, що на 104 % було більшим ніж в аналогічний період 2020 р. Проінвестованими були 1 900 компаній у всьому світі. В другому півріччі 2021 р. на пізній стадії стартап проєктів фінансування могло перевищувати 100 млрд дол США і поквартально відбувалося зростання приблизно на 69 %.

В цілому в 2021 році більше 800 стартапів залучили інвестиції на свій розвиток. 26 венчурних компаній заробили понад 10 млрд дол США, що майже на 50 % більше, ніж у 2020 році. Найуспішнішою компанією в 2021 році була Robinhood, яка залучила 1,9 млрд дол США і оцінена в 32 млрд дол США на IPO. В кінці 2021 року деякі компанії не виходили на IPO, а використовували

прямі лістинги: Wise, Amplitude і Warby Parker або вийшли на біржу через SPAC (злиття): Lucid Motors, Ginkgo Bioworks і Cazoo. Основною тенденцією 2021 р. є залучення фінансування безпрецедентними темпами для багатьох компаній, що розвиваються, був здійснений прогноз, що ринок IPO залишатиметься сильним до кінця 2021 р. та до 2022 р. [212]. Згідно досліджень ділового видання Mind українські стартапи також були успішними, зокрема в 2021 р. зафіксовано 54 публічні угоди на загальну суму 2,347 млрд дол США. Mind здійснив ранжування 10 українських компаній, які отримали найбільші інвестиції в 2021 р. (табл. 5.10).

Таблиця 5.10 – Українські компанії, що отримали найбільший розмір інвестицій в 2021 році

Місце у рей-тингу	Назва компанії	Коротка інформація про компанію	Інституції, що інвестували в компанію	Обсяг залучених інвестицій, млн дол США
1	2	3	4	5
1	GitLab	Платформа, яка полегшує колаборацію розробників і дозволяє командам спільно планувати, створювати, захищати та розгортати ПЗ. Капіталізація компанії 16,5 млрд дол США.	Google Ventures, Khosla Ventures, Y Combinator, Iconiq Capital	801
2	Revolut	Необанк з операціями у смартфоні з використанням різних валют, криптовалют.	SoftBank Vision Fund 2 та Tiger Global Management	800
3	Grammarly	Платформа, яка перевіряє граматику та стилістику використовуючи штучний інтелект. Виручка компанії сягнула 105 млн дол США.	Baillie Gifford, General Catalyst	200
4	FireFly Aerospase	Приватна аерокосмічна компанія з R&D, яка знаходиться у Дніпрі та розробляє легкі ракети-носії Alpha та Beta.	DADA Holdings, Astera Institute, Canon Ball LLC, Reuben Brothers Limited, SMS Capital Investment LLC	200

Продовження таблиці 5.10

1	2	3	4	5
5	People.ai	Платформа підвищення ефективності підрозділів компаній за рахунок штучного інтелекту. В 2020 р. отримала дохід в розмірі 42 млн дол США.	Zoom, PandaDoc, Splunk, Data Robot, Dropbox, Lyft, Optimizely, PagerDuty та ін.	100
6	AirSlate	SaaS-компанія, що запустила різні послуги для розробки, інтеграції, автоматизації документообігу з хмари. Дана компанія допомагає людям самостійно оцифровувати бізнес-процеси. Загальний дохід становив 147 млн дол США.	Morgan Stanley Expansion Capital, General Catalyst та HighSage Ventures	90
7	Preply	Платформа для репетиторів, які допомагають вивчити іноземну мову. Налічує понад 140 000 репетиторів із 203 країн. Виручка компанії досягнула 63 млн дол США.	Owl Ventures, Full In Partners, Point Nine Capital, Hoxton Ventures, EduCapital, All Iron, Diligent Capital	35
8	Rallyware	Онлайн-платформа для підвищення ефективності віддаленої роботи, пропонує персоналізовані шляхи до поліпшення продуктивності шляхом своєчасного навчання і робочої активності. Загальний дохід становив 21 млн дол США	PeakSpan Capital	22
9	Revenue Grid	SaaS-платформа для автоматизації та управління продажами, переведення CRM із режиму перегляду в режим виконання. Виручка компанії збільшилася у 2,2 раза і перевищила 10 млн дол США та збільшення клієнтів на 35-40 %.	W3 Capital, ICU Ventures	20
10	SOC Prime	Платформа для захисту підприємств від кібербезпек, маркетплейс для виявлення загроз. Загальний виторг 16 млн дол США	Streamlined Ventures і Rembrandt Venture Partners	11

Джерело: складено авторами на основі [213]

Для залучення необхідних коштів щодо фінансування стартап проєктів власникам доцільно співпрацювати з акселераторами, які можуть допомогти у написанні бізнес-плану, наданні інформаційної та консультаційної підтримки,

залученні стартаперів до тренінгів, семінарів, майстер-класів, наданні менторської чи логістичної підтримки.

В 2022 році 2 акселератори надавали грантові кошти українським стартапам (табл. 5.11).

Таблиця 5.11 – Надання грантів українським стартапам акселераторами Startup Wise Guys і Poland Prize, 2022 рік

Акселератор	На кого розрахований грант	Умови надання грантової допомоги
Startup Wise Guys	- B2B продукти на ранніх стадіях, що вже мають робочий MVP і первинну валідацію; - Фокус на Industry 4.0	- Менторство провідних інвесторів та експертів; - Розроблення та удосконалення своєї стратегії виходу на ринок; - Створення продукту; - Розвитку бізнесу та продажів; - Переможець отримає 100 000 євро інвестицій і подальший раунд фінансування до 300 000 євро
Poland Prize	-На стартапи, що хочуть розвинути і масштабувати свою ідею шляхом співпраці з великими корпораціями в Польщі з можливістю виходу на європейські ринки; - Напрями стартапів: роботизація і кібербезпека, Інтернет речей, агробізнес та хімія, біотехнології, енергетика, електромобільність, космічні технології.	- Доступ до інфраструктури великих компаній; - до 12 000 євро вартість послуг експертів; - до 50 000 євро грантових коштів.

Джерело: складено авторами на основі [214]

Цікавим є дослідження кількості стартапів на 1 мільйон осіб, проведене в 2021 році (табл. 5.12).

Таблиця 5.12 – Кількість стартапів на 1 млн осіб у 2021 році

№ з/п	Країна	Кількість стартапів на 1 млн осіб
1	Естонія	1048
2	Ізраїль	904
3	США	724
4	Литва	706
5	Нідерланди	620
6	Фінляндія	601
7	Швейцарія	587
8	Швеція	568
9	Великобританія	553
10	Німеччина	553
11	Франція	310
12	Латвія	279
13	Словенія	238
14	Іспанія	229
15	Угорщина	130
16	Чеська Республіка	126
17	Хорватія	120
18	Болгарія	112
19	Словаччина	97
20	Румунія	85
21	Польща	80
22	Сербія	51
23	Україна	29

Джерело: складено авторами на основі [214]

Як видно з табл. 5.12, на першому місці знаходиться Естонія, яка реалізувала в 2021 році величезну кількість стартап проєктів. Фактори, що сприяли стрімкому росту стартап підприємництва у Естонії:

1) перехід держави від паперового на електронний документооборот, впровадження цифрових технологій на державні сфери;
2) курс на ІТ та побудова електронного суспільства. Підтримка інноваційних ініціатив з боку приватного бізнесу та створення різноманітних цифрових сервісів.
3) Одна з найбільш розвинених стартап-екосистем світу.
4) Держава безпосередньо бере участь у підтримці молодих стартаперів, зокрема фінансує багато програм, наприклад державна програма Startup

Estonia створила відкритий реєстр стартапів. В даний реєстр може потрапити стартап, якщо він є молодим, має перспективу глобалізації проєкту та є інноваційним продуктом. Дана програма сприяє ознайомленню ймовірних інвесторів із цікавими ідеями стартапів, а стартап-компаніям залучити інвестиції в короткостроковій перспективі.

5) Перехід на «розумну економіку» та «цифрову націю», що в цілому формує цифрове суспільство, розширює інноваційні можливості, співпрацю, створює прозорі умови отримання необхідних інвестицій, об'єднує всіх заінтересованих осіб [215].

В 2021 році естонський акселератор Startup Wise Guys запустив в Україні пре-акселератор для B2B продуктів. Програма розрахована на стартапи, які знаходяться на ранніх стадіях розвитку, мають вже робочий MVP і первинну валідацію.

Startup Wise Guys є одним із провідних інвесторів в регіонах Центральної, Східної і Північної Європи та проводить акселерацію B2B-стартапів з 2012 року, зокрема проінвестовано більше 30 українських b2b-стартапів, які знаходяться на початковій стадії свого розвитку. В портфелі інвестицій даної компанії Україна займає після Естонії друге місце за кількістю проінвестованих компаній, а в цілому рівень виживання стартапів перевищує 77 % [216].

Таким чином, безпосередня залученість держави до реалізації інноваційних проєктів, тісна співпраця усіх зацікавлених сторін, перехід на цифрові технології в умовах неоіндустріального суспільства, закладення коштів у бюджет на розвиток інновацій, все це сприяло розвитку стартапів в Естонії.

Україна також рухається в напрямку розвитку екосистеми стартапів і в напрямку побудови е-держави, розвитку неоіндустріальної економіки, має для цього значний потенціал у вигляді нових технологій, розвинених IT-компаній, фахівців у цій сфері та підтримку з боку країн-партнерів, що в цілому сприятиме створенню цифрової країни в найближчі 10 років.

Але розвиток стартапів та інноваційного підприємництва неможливий без підтримки інституційних інвесторів, а саме: компаній з управління активами (КУА) та інститутів спільного інвестування (ІСІ).

Компанія з управління активами інституційних інвесторів (КУА) – це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інститутів спільного інвестування на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Інститут спільного інвестування (ІСІ) – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд. Розрізняють інвестиційні фонди відкритого та закритого типу. Залежно від способу ведення своєї діяльності ІСІ поділяються на: відкриті, інтервальні та закриті.

Інвестиційний фонд відкритого типу бере на себе зобов'язання здійснювати у будь-який час на вимогу інвесторів викуп цінних паперів, емітованих цим фондом (або компанією з управління активами) протягом обумовленого у проспекті емісії строку (терміну).

Інвестиційний фонд закритого типу не бере на себе зобов'язань щодо викупу цінних паперів, емітованих цим фондом (або КУА) до моменту його припинення.

Інтервальний ІСІ бере на себе зобов'язання викуповувати власні інвестиційні сертифікати раз у певний період (інтервал). Згідно вітчизняного законодавства цей викуп не може відбуватися частіше, ніж раз на квартал і рідше, ніж раз на рік.

Важливо розглянути динаміку кількості компаній з управління активами та активів в управлінні за тривалий період часу (табл. 5.13).

Таблиця 5.13 – Кількість КУА та активи в управлінні за період 2009–2021 років

Рік	Активи в управлінні, млн грн	Кількість КУА
1	**2**	**3**
2010	105 866,59	339
2011	126,789, 6	341
2012	157 201,12	353
2013	177 522,99	347

Продовження таблиці 5.13

2014	214 877,3	336
2015	238 624,25	313
2016	231 656,56	295
2017	263 822,4	296
2018	313 327,21	296
2019	352 337,37	293
2020	422 594,25	303
2021	536 734,57	312

Джерело: складено авторами на основі [217]

Кількість КУА з 2009 року по 2015 рік поступово зростала, а в 2016 році відбулося певне скорочення їх кількості та різке зменшення активів в управлінні КУА. З 2017 року до 2021 рік спостерігається поступове зростання не лише кількості компаній з управління активами але і активів в управлінні. Розглянемо дані про кількість Компаній з управління активами та активи в управлінні, поквартально за період 2019-2022 років (табл. 5.14).

Таблиця 5.14 – Квартальні дані кількості КУА та активів в управлінні за період 2019–2022 років

Період	Активи в управлінні, млн грн	КУА
1-й кв. 2019	334 882,38	298
2-й кв. 2019	337 274,14	295
3-й кв. 2019	348 304,58	294
4-й кв. 2019	353 337,37	293
1-й кв. 2020	364 994,54	297
2-й кв. 2020	374 777,84	297
3-й кв. 2020	398 115,76	300
4-й кв. 2020	422 594,25	303
1-й кв. 2021	447 262,28	306
2-й кв. 2021	475 121,72	307
3-й кв. 2021	505 498,5	313
4-й кв. 2021	536 734,57	312
3-й кв. 2022	541 196,48	308

Джерело: складено авторами на основі [217]

З табл. 5.14 стає зрозуміло, що з 2 кварталу 2020 року до 3 кварталу 2021 року кількість КУА та активів в у правлінні зростає. З третього кварталу 2021 року до третього кварталу 2022 року кількість КУА зменшилася на 5, а активи в управлінні навпаки зросли на 35 697,98 млн грн (на 1,07 %).

Розглянемо динаміку активів визнаних ІСІ в управлінні у розрізі кількості ІСІ та КУА (табл. 5.15).

Таблиця 5.15 – Активи визнаних ІСІ в управлінні за період 2009–2022 років

Рік	Кількість визнаних ІСІ	Активи визнаних ІСІ в управлінні, млн грн	Кількість КУА
2009	985	82 540,93	380
2010	1 095	105 866,59	339
2011	1 125	126 789,6	341
2012	1 222	157 201,12	353
2013	1 250	177 522,99	347
2014	1 188	206 358,01	336
2015	1 149	236 176,9	313
2016	1 134	230 304,22	295
2017	1 167	275 522,31	296
2018	1 228	296 765,38	296
2019	1 326	339 129,8	293
2020	1 478	414 192,85	303
2021	1 711	520 437,12	312
2022	1 757	545 163,27	308

Джерело: складено авторами на основі [217]

За 14 років поспіль найменшою кількість визнаних ІСІ була в 2009 році, а найбільшою в 2022 році. Кількість КУА коливалася, зокрема найбільшою була в 2009 році, а найменшою – у 2019 році.

Активи визнаних Інститутів спільного інвестування (ІСІ) стрімко зростають з 2016 року по 2022 рік на 314 859,05 млн грн.

Розглянемо динаміку вартості чистих активів (ВЧА) відкритих фондів (табл. 5.16).

Таблиця 5.16 – Динаміка ВЧА відкритих фондів за період 2019–2022 років

Період	Зміна ВЧА, млн грн	Зміна ВЧА, %	Чистий притік / відтік капіталу, млн грн
3-й кв. 2019	-0,18	-0,2	0,05
4-й кв. 2019	-3,07	-3,6	-2,22
1-й кв. 2020	3,96	4,8	3,4
2-й кв. 2020	3,73	4,3	1,78
3-й кв. 2020	10,96	12,2	8,85
4-й кв. 2020	9,95	9,8	3,93
1-й кв. 2021	64,57	57,8	60,53
2-й кв. 2021	-5,12	2,91	-9,56
3-й кв. 2021	8,41	4,9	5,76
4-й кв. 2021	1,69	0,945	0,18
3-й кв. 2022	-4,46	-2,47	2,239

Джерело: складено авторами на основі [217]

З третього до четвертого кварталу 2019 року від'ємними були показники зміни ВЧА, а з початку 2020 року спостерігається позитивна динаміка по показнику чистого притоку капіталу до другого кварталу 2020 року, коли відбулося різке падіння по усім трьом показникам.

Найбільший чистий притік капіталу відкритих фондів спостерігався в першому кварталі 2021 року. В 3 кварталі відбулася певна позитивна динаміка – зміна ВЧА на 8,41 млн грн і чистий притік капіталу на 5,76 млн грн. І далі з 4 кварталу 2021 р до 3 кварталу 2022 р починається падіння ВЧА і зменшення чистого притоку капіталу.

Розглянемо вартість чистих активів (крім венчурних) у табл. 5.17.

Кількість відкритих ІСІ не змінювалася протягом року (з третього кварталу 2019 року до третього кварталу 2020), а з четвертого кварталу 2020 року їх стало менше на 2. Кількість закритих ІСІ коливалася протягом трьох років, але найбільше їх було в другому кварталі 2021 року, а найменше в третьому кварталі 2019 року.

Таблиця 5.17 – ВЧА ICI (крім венчурних) за період 2019–2022 років

Період	ВЧА відкритих ICI, млн грн	ВЧА інтервальних ICI, млн грн	ВЧА закри-тих ICI, млн грн	Кількість відкритих ICI	Кількість інтерваль-них ICI	Кількість закритих ICI
3-й кв. 2019	85,77	77,14	13 150,92	19	20	82
4-й кв. 2019	82,62	75,73	13 505,26	19	20	80
1-й кв. 2020	86,57	84,56	14 724,08	19	20	81
2-й кв. 2020	90,3	87,85	14 857,93	19	20	81
3-й кв. 2020	101,28	96,75	15 045,4	19	20	79
4-й кв. 2020	110,79	107,66	14 449,89	17	20	79
1-й кв. 2021	175,51	106,5	16 519,11	17	19	84
2-й кв. 2021	170,4	104,35	22 848,78	17	18	89
3-й кв. 2021	178,81	102,02	23 441,16	17	18	83
4-й кв. 2021	180,50	85,01	24 085,13	17	18	81
3-й кв. 2022	176,04	63,19	17 697,27	17	19	82

Джерело: складено авторами на основі [217]

Таким чином, повномасштабне вторгнення росії в Україну відобразилося на скороченні кількості КУА, зменшенню ВЧА відкритих фондів, ВЧА відкритих, закритих та інтервальних фондів та в цілому на розвитку інноваційного підприємництва.

5.3 Венчурна діяльність як альтернативне джерело фінансування стартапів

В умовах неоіндустріальної економіки необхідним завданням є формування інноваційної моделі розвитку для активізації венчурної діяльності та інноваційного підприємництва. Зарубіжний досвід свідчить, що важливим завданням державної політики є підтримка та розвиток венчурної

діяльності як альтернативного джерела фінансування, що свідчить про актуальність проблематики.

Розкриємо понятійно-категоріальний апарат венчурної діяльності.

Венчурне фінансування пов'язане з довгостроковими високоризиковими фінансовими інвестиціями, в акції/статутний капітал новостворюваних малих інноваційно-технологічних фірм, які орієнтовані на розробку і виробництво наукомістких продуктів, з метою розвитку й розширення цих фірм, відтак отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів.

Характеристики венчурного фінансування [200]:

– акціонерний капітал;
– пайова участь інвестора;
– кошти на тривалий термін;
– високий ступінь ризику;
– упродовж тривалого часу немає ліквідності;
– повернення коштів інвестору через продаж акцій.

Венчурне інвестування – це один із найбільш ефективних способів фінансування венчурним капіталом приватних підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками.

Венчурний капітал – це інвестиційний капітал великих компаній, банків, приватних інвесторів, пенсійних, страхових, інвестиційних фондів, призначений для вкладення коштів у венчурні інноваційні проєкти.

Венчурне підприємство – суб'єкт господарювання, продуктом якого є пов'язані з ризиком інновації (нововведення) різного роду: в області наукових досліджень, технології, створення нових продуктів, організації виробництва, маркетингу [200].

Залежно від кількості етапів інноваційного венчурного процесу та раундів інвестування розрізняють різні етапи розвитку стартапу.

Життєвий цикл інноваційного підприємства, яке використовує венчурне інвестування, складається з таких етапів:

1) «Насінний» раунд (передстартове фінансування) і нульовий раунд фінансування – передбачає здійснення науково-дослідних робіт зі створення прототипу, подання заявки на патентування, розробки бізнес-плану, формування бізнес-пропозиції.

2) Початковий (Start-up) період і перший раунд фінансування. Це етап виходу венчурного підприємства на ринок. Як правило, на цій стадії кошти спрямовуються на маркетингові дослідження, розширення діяльності, виробництва і збут продукції. Інвестиції здійснюють інституціональні інвестори (венчурні, інвестиційні та державні фонди). Перший ранд фінансування коливається в межах від 100 тис до 2 млн дол США.

З точки зору залучення венчурного капіталу цей етап є найскладнішим для підприємства та реалізації стартап проєктів, оскільки складним є процес переконання інвесторів в доцільності вкладення коштів у високоризикову ідею. Виокремити з багатьох стартап проєктів один дійсно перспективний, із високим процентом майбутньої прибутковості, стає непростим завданням для інвесторів, адже за статистикою з 10 проінвестованих проєктів лише 1 має значний ринковий потенціал.

Однією з умов отримання венчурного фінансування є існування підприємства декілька років на ринку, доопрацювання ідеї, проведення додаткових досліджень, формування життєздатного бізнес-плану проєкту для прийняття інвестором рішення про інвестування стартапу.

Крім того, дане фінансування передбачає великий ступінь ризику, тому у майбутньому інвестор прагне отримати значні прибутки. Отже, цей раунд фінансування передбачає інвестування не продукту, а лише ідеї.

3) Період розвитку, або другий раунд фінансування (раунд А). Цей раунд передбачає вкладення коштів в активне зростання венчурного підприємства, оптимізацію та масштабування продукту на різних ринках (розширення виробництва, маркетингова кампанія, збутова політика і диверсифікація продукції). Інвестування проєктів здійснюють кредитні та банківські установи у обсязі від 2 млн до 15 млн дол США. Наприклад, відомі

у світі фірми венчурного капіталу, що беруть участь у другому раунді фінансування: Greylock, Sequoia, Accel, Benchmark та ін. [200].

Означений етап у разі переконання інвесторів в перспективності та прибутковості ідей передбачає більші шанси на отримання інвестування стартап підприємництва, оскільки вже здійснено детальний аналіз і прогноз ринку щодо обсягів виробництва та збуту продукції.

4) Період експансії (Expansion), або третій раунд фінансування (раунд B) передбачає закінчення стадії розробки, швидке розширення підприємства шляхом збільшення його активів, збільшення асортименту, формування якісної команди, розширення охоплення ринку та формування маркетингової стратегії. Фінансування цього етапу здійснюється шляхом випуску акцій публічного товариства, продажу ліцензій на виробництво продукції чи франшиз для виробництва продукції. Інвестування третього раунду коливається від 7 до 10 млн дол США.

Даний раунд фінансування передбачає пошук додаткових коштів для розширення діяльності. Венчурне підприємство перебуває близько до досягнення точки беззбитковості.

5) Період зростання, або четвертий раунд фінансування (раунд C). Цей період супроводжується стабільними позиціями підприємства на ринку, зростаючими обсягами продажу та водночас необхідністю додаткового фінансування. Додаткові ресурси необхідні для розширення виробництва, реалізації програми маркетингу, зростання оборотного капіталу, створення нової продукції. Підприємство на цій стадії є привабливим для інвесторів, оскільки досягнуло точки беззбитковості та має постійні прибутки.

На більш пізніх стадіях використовується перехідне фінансування венчурного підприємства, тобто інвестори ранніх стадій фінансування хочуть вийти з венчурного бізнесу шляхом продажу своїх часток власності інституціональним інвесторам або новим чи старим командам менеджерів, які в свою чергу прагнуть розширення чи розвитку діяльності венчурного підприємства. Даний раунд фінансування також може передбачати придбання

інших компаній, злиття, а його гравцями можуть бути: хедж фонди, інвестиційні банки, приватні інвестори. Інвестування може становити сотні млн дол США [200].

Перехідне фінансування використовується, як правило, для зрілих компаній, які шукають нові можливості інновацій, R&D (НДДКР), просування маркетингової політики. Інвестування здійснюється шляхом публічного випуску акцій або вторинного продажу акцій цього підприємства, через вихід акціонерів з венчурного підприємства.

На більш пізніх стадіях венчурного фінансування відбувається LBOs (придбання готового бізнесу за рахунок позикового капіталу), етапи реструктуризації та оздоровлення підприємства (turnarounds), приватне і публічне розміщення акцій (POs and IPO (Initial Private Offering).

б) Пізні етапи розвитку венчурних підприємств, які включають:

а) період розширення – це етап, який передбачає викуп часток власності, проданих на перших етапах венчурного інвестування. В деяких випадках викуп у венчурних капіталістів здійснює зовнішня команда менеджерів або менеджери великих транснаціональних компаній. Мета такого викупу може бути різною – або для інтеграції венчурного підприємства у структуру великої компанії, або для здійснення діяльності незалежно від крупної компанії [200].

б) Етапи, що вимагають реструктуризації та оздоровлення підприємства (turnarounds). На цьому етапі здійснюють реструктуризацію підприємства у разі виникнення проблемних ситуацій чи кризових явищ. Однак, зважаючи на можливі перешкоди, що можуть виникати в процесі реструктуризації тільки невелика кількість венчурних інвесторів здійснюють даний етап інвестицій.

Для венчурних капіталістів дуже важливим є правильно сформована презентація для інвестора, де спрогнозовано швидке отримання прибутку внаслідок ефективних заходів щодо реструктуризації.

в) Приватне та публічне розміщення акцій (POs and IPO) або раунд фінансування N. Приватне та публічне розміщення акцій здійснюється для

бізнесу, що швидко зростає, причому, через гнучкість венчурного бізнесу може відбуватися і на інших раундах фінансування.

Приватне розміщення акцій (Private placement) – фінансування здійснюється через емісію нових акцій, які можуть придбати інвестиційні й венчурні банки, стратегічні інвестори та фонди прямих інвестицій.

Публічне розміщення акцій здійснюється внаслідок піку розвитку підприємства. Внаслідок IPO і акціонування венчурні підприємства стають публічними компаніями. Разом з тим, перед IPO може здійснюватися приватне розміщення акцій.

Пізні стадії венчурного інвестування виникають в особливих випадках, якщо інвестори, що здійснюють ранні раунди фінансування виходять з венчурного бізнесу (LBOs, ситуації що потребують реструктуризації (turnarounds), приватне та публічне розміщення акцій (POs and IPO).

Перехід від одного до іншого раунду фінансування супроводжується зростанням розміру інвестицій і зменшенням ступеня ризику. Це пов’язано з тим, що з розвитком компанії невизначеність майбутнього зменшується, зникають слабкі підприємства, а виживають і переходять на новий раунд фінансування лише конкурентоздатні та сильні компанії [200]. Найбільші обсяги венчурного фінансування здійснюються в США. Саме тому транснаціональні корпорації США займають перші місця серед найбагатших компаній світу, зокрема в сфері IT технологій, послуг, біотехнологій.

В цілому за досліджуваний період 2007-2020 рр. у США була позитивна динаміка обсягу венчурного інвестування (рис. 5.5). Середньорічний абсолютний приріст – 7,6 млрд дол США або 12 %. У 2020 році обсяг венчурних інвестицій у США досягнув свого максимуму за останні 14 років і становив 130 млрд дол США (або 0,62 % ВВП США), в той час як у 2007 році цей показник був у 4 рази меншим, а саме – 31,2 млрд дол США [200].

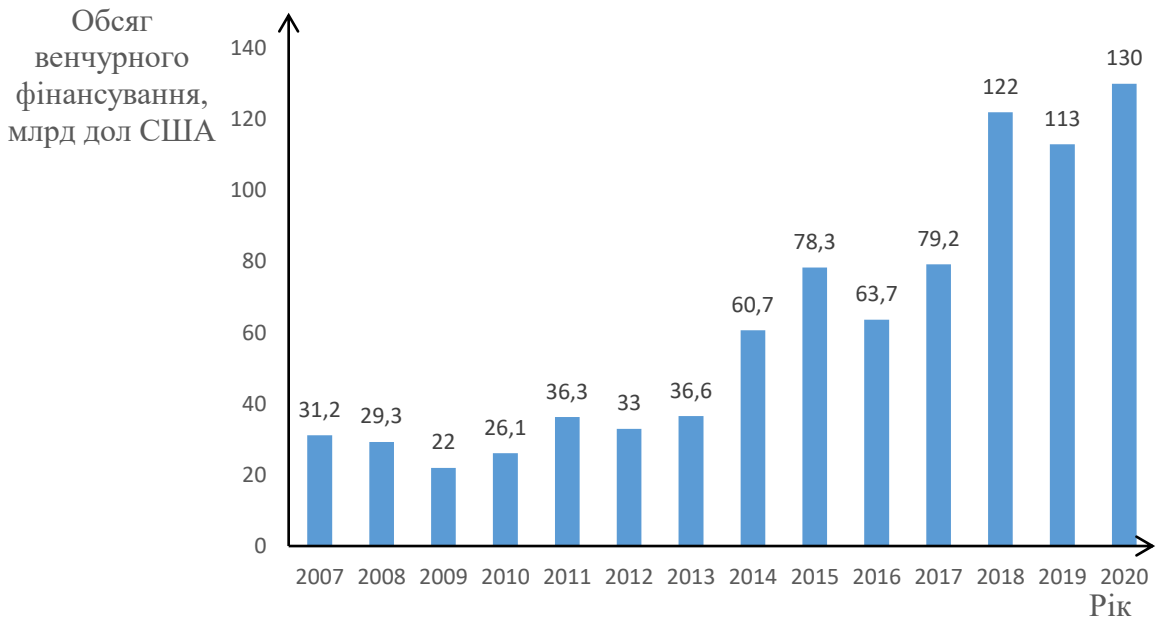


Рисунок 5.5 – Динаміка обсягів венчурного фінансування у США за період 2007–2020 років

Джерело: сформовано авторами за даними [200]

Структура венчурного фінансування у світі за етапами представлена на рис. 5.6.

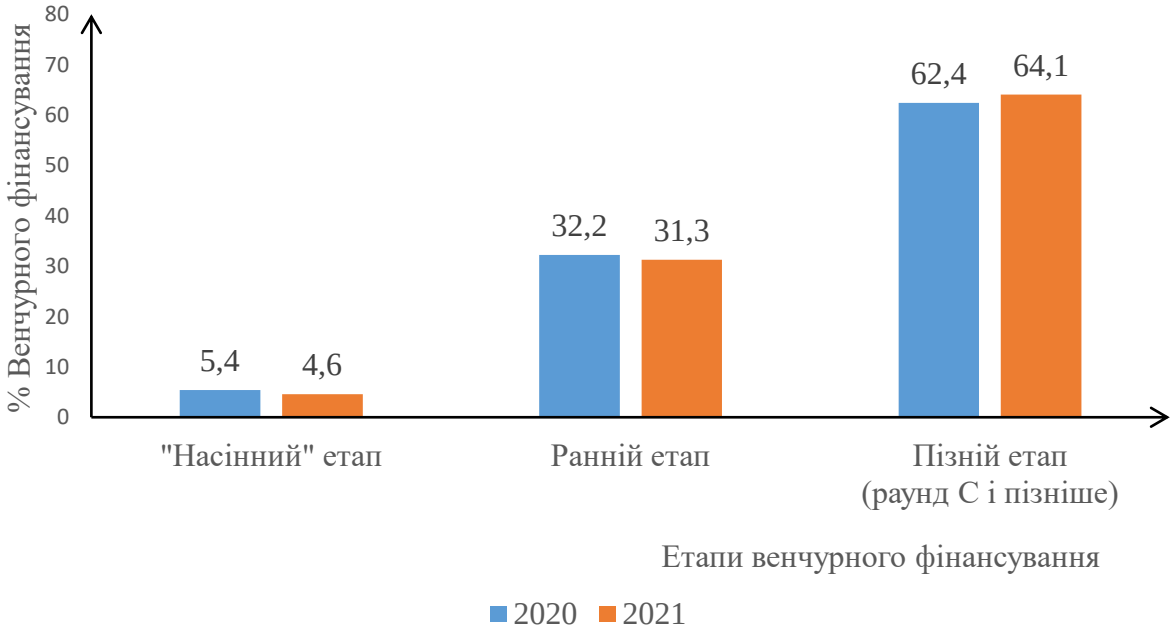


Рисунок 5.6 – Динаміка частки венчурного фінансування у світі за період 2020–2021 років

Джерело: побудовано авторами за даними [200]

Більша частка венчурного фінансування у світі в добу неоіндустріальної економіки у період з 2020 року по 2021 рік припадає на пізні раунди фінансування, що пов’язано з широкою пропозицією інноваційних ідей, прагненням мінімізувати інвестиційні ризики. Загалом, обсяг венчурного фінансування у світі в 2020 році становив 335 млрд дол США, у 2021 році майже подвоївся і сягнув 643 млрд дол США. Кількість компаній-єдинорогів в середньому за тиждень у 2021 році зростала на 10 одиниць.

Венчурні інвестиції були потужними в Європі в 2021 році, зокрема, досягли 10,1 млрд дол США за 1 062 угоди. Глобальна пандемія різко змінила поведінку споживачів у Європі, прискоривши низку цифрових перетворень, включаючи використання інтернет-доставки продуктів харчування, інтернет-торгівлю, безконтактні та цифрові платежі. Всі ці зміни вплинули і на венчурний капітал. Обсяги залучення венчурного капіталу в Європі також збільшилися у першій половині 2021 року, 80 фондів накопичили зобов'язання на суму 8,9 млрд дол США до 1 липня 2021 року, набагато випередивши темпи минулого року. Якщо розглядати окремі країни, то Великобританія в 2021 році була лідером за загальним обсягом венчурних інвестицій, який сягнув понад 3 млрд дол США.

Варто зазначити, що спостерігається збільшення кількості інститутів спільного інвестування з 2016 року (1134) по 2021 рік (1624). Кількість компаній з управління активами за цей же період зменшилась з 347 (2016 рік) до 313 (2021 рік). Закономірно, що збільшення кількості компаній спричинило зростання в останні роки суми активів визнаних інститутів спільного інвестування. За період 2018-2022 років (перше півріччя) спостерігається тенденція до зменшення кількості укладених угод у технологічній сфері на тлі пандемії та повномасштабної війни в Україні. В 2021 році порівняно з 2019 роком кількість та вартість угод зросла майже в 4 рази. В І кварталі 2022 року через вторгнення росії в Україну нові угоди практично не укладалися, тому і вартість угод була незначною. Вітчизняна технологічна галузь зіштовхнулася із безліччю проблем, починаючи з короткострокових факторів впливу на

бізнес, таких як забезпечення безперервності бізнес-операцій, безпеки співробітників та переміщення серверів, так і чинників довгострокової невизначеності майбутнього існування та функціонування.

В Європі обсяг венчурного інвестування у стартапи у 2021 році зріс, порівнюючи з попереднім періодом (табл. 5.18).

Таблиця 5.18 – Динаміка обсягу венчурного фінансування стратапів у Європі за період 2020–2021 років

Раунд фінансування	2020 р., млрд дол США	2021 р., млрд дол США	2020 р., %	2021 р., %
«Насінний» раунд	3,8	8,9	9,5	7,4
Ранній етап	14,9	32,3	37,1	26,9
Пізній етап	21,5	79	53,5	65,7
Загалом	**40,2**	**120,2**	**100,0**	**100,0**

Джерело: складено авторами на основі [200]

Якщо порівнювати два роки, то стає зрозумілим, що найменші обсяги венчурного фінансування припадають на «насінний» раунд, зокрема у 2021 році на 5,1 млрд дол США більше, ніж у 2020, а найбільші – на пізній раунд фінансування, причому в 2021 році обсяг венчурного фінансування зріс на 57,5 млрд дол США.

Трійку лідерів за обсягами венчурного фінансування у Європі складають Великобританія, Франція, Німеччина. Наступні позиції у рейтингу у різні періоди займали Швеція, Нідерланди, Швейцарія, Іспанія.

Венчурні фонди зазвичай здійснюють міжнародну діяльність. З-поміж венчурних фондів, заснованих українськими інвесторами, які нині функціонують на глобальному рівні, можна виокремити: Genesis Investments (https://inventure.com.ua/tools/investors/genesis-investments), hi5 Ventures (https://www.hi5.ventures/), SMRK (https://smrk.vc/ua/), Cascade Ventures (https://www.cascadeventures.com/), GR Capital (https://gr.capital/), QPDigital (https://qp.digital/) та інші [200].

Розглянемо вартість чистих активів венчурних ICI в табл. 5.19.

Таблиця 5.19 – ВЧА венчурних ІСІ, поквартально за період 2019–2022 років

Період	ВЧА венчурних ІСІ, млн грн	Кількість венчурних ІСІ
3-й кв. 2019	250 988,28	1 163
4-й кв. 2019	247 542,17	1 207
1-й кв. 2020	259 426,96	1 237
2-й кв. 2020	174649,11	1 277
3-й кв. 2020	294 390,05	1 325
4-й кв. 2020	307 360,37	1 362
1-й кв. 2021	323 145,17	1 403
2-й кв. 2021	332 049,7	1 436
3-й кв. 2021	349 344,19	1 506
4-й кв. 2021	366 669,72	1 595
3-й кв. 2022	400 375,19	1 639

Джерело: складено авторами на основі [217]

Кількість венчурних ІСІ та ВЧА венчурних ІСІ зростає з 4-го кварталу 2019 року до 3-го кварталу 2022 року. Найбільш стрімке зростання кількості венчурних ІСІ відбулося в 4-му кварталі 2021 року, а найменше – в 1-му кварталі 2020 року.

В умовах підвищення впливу воєнних ризиків, багато успішних стартапів на пізніх стадіях існування переїжджають в США або в Західну Європу з метою залучення міжнародних інвесторів до наступних раундів фінансування. Вітчизняні інвестори поки не готові приймати на себе високі ризики і надзвичайно мала кількість інвесторів на українському ринку вкладають у стартап проєкти більше 100 млн дол США.

Тенденції останніх років – фонди та приватні інвестори, як правило фінансують компанії на ранніх стадіях (seed) і А-раундах залучення коштів. При цьому максимальна сума вкладень інвесторів складає 20 млн дол США.

У 2018–2019 рр. в Україні зберігалася позитивна тенденція на ринку венчурного капіталу, зокрема у 2019 році він складав 1,5 млрд дол США, що в 1,5 рази перевищило результат вкладень у 2018 році.

Протягом 2019–2021 років українські стартапи стають єдинорогами. Зокрема, Gitlab у 2019 році отримав капіталізацію 2 млрд дол США, а в жовтні 2021 році його капіталізація зросла до 18,4 млрд дол США. Компанія

Grammarly вартістю понад 1 млрд дол США в 2019 р і 13 млрд дол США у 2021 році і стає декакорном. Крім того, ці 2 компанії у 2021 році потрапили до списку найкращих працедавців США за версією американського журналу Inc., який розрахований на власників стартапів та малого й середнього бізнесу. А в 2020 році компанія Gitlab потрапила у список кращих працедавців за версією американського журналу Forbes [218].

В 2021 році відбулося опитування Українського фонду стартапів, згідно якого 9 % із них потребують фінансової підтримки. Разом з тим, в 2021 році було залучено рекордну суму венчурного фінансування у розмірі 1,68 млрд дол США, що значно перевищувало інвестування минулих років. Однак війна в Україні призупинила процеси збільшення венчурного фінансування, хоча глобальний ринок не зупинився, адже в лютому 2022 року у світі було проінвестовано стартапів на суму 52 млрд дол США.

Західні інвестори зацікавлені в переміщенні засновників та топ менеджерів за межі України або релокації співробітників у безпечні українські міста, щоб стартап міг працювати.

Венчурні фонди під час війни продовжують підтримувати українські стартап проєкти, зокрема Venture Partners Fund і TA Ventures вкладають кошти в вітчизняні компанії, але основною умовою є «інвестування у засновників» які знаходяться в безпечних містах.

Венчурні фонди не працюють із компаніями, які підтримують економіку росії чи Білорусі, а українські стартапи, які спрямовані на глобальний ризик мають значну підтримку з боку фондів.

Крім того, вітчизняні стартапи, які мають велику частку продажів у США, Європі чи Азії викликають інтерес у інвесторів, оскільки є більш ліквідними.

В березні 2022 року багато венчурних фондів адаптувалися до нових реалій воєнного часу і продовжили інвестування у інноваційне підприємництво. Зокрема, TA Venture фінансує українські стартапи у розмірі

15 % власного інвестиційного портфелю. Частково змінилися і напрями фінансування – каски, армія та дрони.

Деякі венчурні компанії, зважаючи на військові ризики інвестують менше угод, ніж у 2021 році (приблизно 2-3 угоди в місяць) і мають частину закритих угод. Інші венчурні компанії починають фінансувати в криптовалюту та децентралізовані технології. Крім того, українські стартапи можуть розраховувати на грантові кошти акселераторів [219].

Таким чином, в України на шляху до неоіндустріального майбутнього є перспективи інноваційного розвитку, зокрема в сфері екосистеми стартапів, однак через повномасштабне вторгнення росії Україна переживає важкий час і потребує нових підходів у цифровій трансформації економіки, та підтримки з боку держави та держав-партнерів.

5.4 Краудфандингове інвестування стартап підприємництва

Протягом останніх років все більш вагомим джерелом інвестування бізнесу і, зокрема стартапів, стає краудфандинг. У 2009 –2015 рр. ринок краудфандингу демонстрував стійку тенденцію до зростання за обсягами залучених коштів, кількістю профінансованих компаній і краудфандингових платформ.

Краудфандингове інвестування підвищує шанси на виживання перспективних стартап проєктів і сприяє розвитку екосистеми стартап підприємництва. Невипадково лідерство за обсягами краудфандингового інвестування впевнено тримають США та Великобританія, які найбільше просунулися на шляху впровадження неонідустріальних перетворень.

Поступово формування культури краудфандингу відбувається і в Україні. Набуває обертів діяльність вітчизняних краудфандингових платформ (Українська біржа благодійності, Спільнокошт, Na Starte, GQ Star, FISION),

хоча за обсягами залучених коштів українські платформи значно поступаються світовим лідерам.

Краудфандинг порівняно недавно заявив про себе як нова технологія залучення коштів від невеликих інвесторів через спеціалізовані інтернет сайти (краудфандингові платформи). Краудфандинг швидко розвивається, впевнено наздоганяючи традиційні джерела фінансування – венчурні фонди та бізнес-янголів. Стрімко зростає кількість профінансованих проєктів, аудиторія спонсорів і суми залучених через краудфандинг коштів для інвестування стартап підприємництва. Разом з тим, сучасний краудфандинг набуває нових рис, все більше відхиляючись від первинної моделі. Вочевидь, краудфандинг знаходиться на порозі значних трансформацій і аналіз нових рис краудфандингу важливий для визначення напрямів його подальшої еволюції. Виникнення краудфандингу у сучасному розумінні пов'язане з економічною кризою 2008 р., яка призвела до зміни політики кредитування у банківському секторі і запровадженню більш жорстких регулятивних норм щодо видачі кредитів малому і середньому бізнесу. Краудфандинг став відповіддю ринку на обмеження можливостей традиційного кредитування, зробивши фінансові ресурси більш доступними для невеликих компаній в умовах неоіндустріалізації.

Краудфандинг – це модель найбільш демократичного інвестування нових чи вже існуючих проєктів за рахунок добровільних внесків численних інвесторів (спонсорів чи бекерів), які отримують за це матеріальну чи нематеріальну винагороду. Комунікації між засновниками проєкту та інвесторами відбуваються через спеціалізовані інтернет майданчики або краудфандингові платформи, сама поява яких уможливила бурхливий розвиток краудфандингу у світовому масштабі.

Зазвичай, звернувшись до краудфандингу, компанія встановлює цільову суму, яку потрібно зібрати протягом певного терміну для виконання інноваційного проєкту і якщо визначені умови виконуються, вона отримує фінансування. Краудфандинг також використовується для збору коштів

окремими особами і підтримує некомерційні персональні проєкти. За статисткою дві третини краудфандингових проєктів належать до комерційних, і одна третина – креативні, соціально-культурні, розважальні, політичні та ін. [220].

Від початку виникнення у 2008 році ринок світового краудфандингу інтенсивно зростав. У 2013 р. було зібрано 5,1 млрд дол США, що в 2 рази перевищило показники 2012 року. 2014 рік приніс індустрії 10 млрд дол США, у 2015 році ринок краудфандингу зріс до 34 млрд дол США [221].

За обсягами фінансування малого і середнього бізнесу краудфандинг «потіснив» традиційні джерела – венчурні фонди та бізнес-янголів. Якщо у 2009 р., у період становлення краудфандингу, венчурні фонди та бізнес-янголи були основними джерелами фінансування інноваційних проєктів, забезпечивши відповідно 20 млрд дол США і 18 млрд дол США інвестицій, то у 2015 р. венчурне інвестування зросло у 3 рази і сягнуло майже 60 млрд дол США, інвестиції бізнес-янголів зросли лише на 38 %, (до 25 млрд дол США), тоді як краудфандинг приніс 34 млрд дол США інвестицій і вийшов на друге місце [222]. За оцінками Світового банку до 2025 року акумульований обсяг краудфандингового фінансування може сягнути 95 млрд дол, що виведе його на перше місце серед цих джерел. Разом з тим, аналітики фінансового ринку менш оптимістичні у своїх прогнозах. У звіті про розвиток глобального ринку краудфандингу протягом 2017–2021 рр. прогнозується зменшення показника загального річного росту краудфандингових інвестицій (Compound Annual Growth Rate) за цей період на 16,96 % [223].

Краудфандинг класифікують 1) в залежності від мети залучення фінансування розробниками проєктів: політичний, соціальний, бізнес-краудфандинг, креативно-інноваційний, розважальний тощо; 2) в залежності від виду винагороди інвесторів: без винагороди, з нефінансовою винагородою (продукт, сувенір, приз тощо), з фінансовою винагородою (модель роялти, краудлендинг або народне фінансування та акціонерний краудфандинг) [224].

Краудлендинг, при якому інвестори надають кредити бізнесу чи приватним особами під відсотки, займає левову частку у структурі фінансування країн з великими обсягами краудфандингу. Так, у 2015 р. частка краудлендингу становила 96,6 % у Китаї, 87,8 % у США, 75,2 % у Великій Британії. Водночас, у країнах із невеликими обсягами краудфандингового фінансування значною є частка краудфандингу з нефінансовою винагородою (Норвегія – 84,6 %, Ісландія – 80,0 % Швеція – 34,6 %, Польща – 30,0 %, Італія – 27,8 %). Найбільшими краудлендинговими платформами США є Lending Club та Prosper, які у 2015 році зібрали відповідно 8,6 та 2,2 млрд дол США [225].

Вже у 2012 році у світі налічувалося більш ніж 500 платформ краудфандингу. Більшість з них розташовані на серверах таких країн: США – 191, Великобританія – 44, Нідерланди – 29, Франція – 28 і Бразилія – 21. У Східній Європі було розміщено 12 краудфандингових платформ, серед них у Польщі (34 %), Росії та Чехії – по 17 % [226].

Краудфандингові платформи можна класифікувати за такими параметрами як рівень діяльності платформи, доступність для інвесторів, рівень спеціалізації та модель фінансування проєктів (табл. 5.20).

Найважливішими показниками діяльності, що дозволяють проводити бенчмаркинг краудфандингових платформ, є такі:

- обсяг залучених інвестицій,
- кількість профінансованих проєктів,
- відсоток проєктів, що досягли/ не досягли фінансових цілей,
- відсоток успішних/не успішних проєктів, профінансованих за допомогою платформи,
- найбільша сума, залучена одним проєктом,
- кількість відвідувань платформи потенційними інвесторами,
- відсоток відвідувачів, що зробили фінансовий внесок,
- кількість інвесторів, які профінансували більш ніж один проєкт та ін.

Таблиця 5.20 – Класифікація краудфандингових платформ

Параметр	Вид платформи	Опис	Приклади
Рівень діяльності платформи	Світова	Для проходження авторизації на сайті платформи не існує обмежень щодо країни реєстрації проєкту	IndieGoGo, PeerBackers
	Міжнародна	Для проходження авторизації на сайті платформи і участі у кампанії зі збору коштів допускаються проєкти з юрисдикцією певних країн	На Kickstarter можуть брати участь лише проєкти зі США, Великої Британії та Канади
	Національна	Для проходження авторизації на сайті платформи і участі у кампанії зі збору коштів допускаються лише національні проєкти	Спільнокошт, NaStarte підтримують українські проєкти
Рівень доступності для інвесторів	Доступна для користувачів інтернету з усього світу	Долучатися до збору коштів можуть інвестори з усього світу	IndieGoGo
	Обмежено доступна	Долучатися до збору коштів можуть інвестори з певних країн	Kickstarter доступний лише для інвесторів з 18 країн (США, Великої Британії, Канади, Австралії, Нідерландів, Данії, Норвегії, Німеччини та ін)
Рівень спеціалізації	Відкрита	Універсальні платформи, не мають обмежень щодо продуктової, територіальної, суб'єктної та ін. спеціалізації, орієнтовані на широку інтернет аудиторію	IndieGoGo, PeerBackers
Модель фінансування проєктів	За принципом «все або нічого»	Гроші повертаються інвесторам, якшо фінансова мета проєкту не була досягнута у визначений термін	Kickstarter
	Гнучка	Проєкт отримує все зібрані через платформу гроші, незалежно від зібраної суми	Платформи Rockerhub та IndieGoGo передають засновникам проєкту усі зібрані кошти, однак беруть більші комісійні, якщо проєкт не досяг поставленої фінансової мети

Джерело: розроблено авторами [227]

Серед існуючих краудфандингових платформ з фінансування стартапів визнаними світовими лідерами є Kickstarter та IndieGoGo. Статистичні дані

цих платформ дозволяють відстежити основні тенденції у розвитку ринку краудфандингу в цілому в неоіндустріальному суспільстві.

Починаючи з 2010 р. Kickstarter швидко розвивався і щорічно зростав майже у два рази. Загалом на червень 2018 р. через Kickstarter проінвестовано майже 146 тис проєктів на загальну суму, що перевищує 3,7 млрд дол США. До участі у фінансуванні долучилися близько 14,8 млн інвесторів, з них 4,8 млн профінансували більш ніж один проєкт [228].

Найближчий конкурент Kickstarter платформа IndieGoGo значно відстає за всіма показниками активності. Наприкінці 2015 р. акумульована сума інвестицій, зібрана на IndieGoGo, досягла близько 800 млн дол США, при цьому отримують фінансування менш ніж 10 % представлених проєктів. Як і у випадку Kickstarter, після інтенсивного зростання протягом 2009–2014 рр. річні суми інвестицій, кількість успішних проєктів та інші показники активності IndieGoGo стабілізувалися [229].

Серед причин, що обумовлюють уповільнення темпів зростання інвестицій на лідируючих краудфандингових платформах світу, можна назвати щонайменше такі.

По-перше, спостерігається зміна цільової спрямованості краудфандингу. Основною метою засновників краудфандингових проєктів на початкових етапах краудфандингу була фінансова допомога окремим особам чи новоствореним компаніям для втілення у життя проєктів, на які було важко отримати інвестиції від інших фінансових інституцій. Однак, починаючи з 2014 р., на краудфандингові платформи почали виходити вже успішно працюючі компанії, які переслідували інші цілі. Їх цікавив не стільки збір грошей для фінансування інноваційних проєктів, скільки продаж вже існуючих продуктів, тестування реакції споживачів на нові продуктові пропозиції, широкий PR, реклама і формування передзамовлення. По суті, краудфандингові платформи почали використовуватися як інструмент хайпу – агресивної і нав’язливої реклами для формування вподобань потенційних споживачів.

Невеликі компанії, зокрема стартапи, теж швидко зрозуміли, що краудфандинг, окрім залучення фінансів, дозволяє недорого і з мінімальними ризиками дослідити ринок, створити лояльних споживачів і, врешті решт, зробити більш обгрунтовані прогнози продажів. Звичним майданчиком для проведення краудфандингових кампаній виступають соціальні медіа, які прискорюють комунікації між суб'єктами краудфандингу, дозволяють розробникам проєктів отримати зворотний зв'язок і нові ідеї від потенційнпх споживачів, а також спрямувати реферальні потоки на потрібний вебсайт. За допомогою краудфандингової платформи засновники стартапів можуть провести ефективну PR компанію та «розкрутити» свою ідею, забезпечивши можливості подальшого зростання (наприклад, підвищити шанси потрапити на акселераційні програми бізнес-інкубатору, встановити контакти з венчурними інвесторами і т.п).

Інформація щодо зміни учасників краудфандингу та їхніх цілей представлена у табл. 5.21.

Слід відзначити декілька особливостей сучасного краудфандингу.

По-перше, проведення успішної краудфандингової кампанії вимагає попередньої реклами і PR, що великим компаніям зробити набагато легше, ніж «новачкам» бізнесу. Це означає, що шанси на успіх у великих компаній зростають, тоді як представники стартапів, малого і середнього бізнесу ризикують залишитися непоміченими. Виключення становлять проєкти з надзвичайно яскравими ідеями.

Тенденція до переформатування краудфандингу наочно проявляється на прикладі нішевої платформи Crowdemand. За допомогою цієї платформи дизайнери одягу можуть перевірити популярність своїх моделей і сформувати передзамовлення, що зменшує комерційні ризики й дозволяє економити кошти на завершенні виробництва, рекламі і просуванні.

Таблиця 5.21 – Трансформація сучасного краудфандингу

На початку становлення краудфандингу		**На сучасному етапі розвитку краудфандингу**	
Отримувачі фінансування	Ціль	Отримувачі фінансування	Цілі
Невеликі компанії або окремі особи, які потребують фінансів для реалізації власних проєктів	Збір коштів на реалізацію проєктів	Невеликі компанії або окремі особи, які потребують фінансів для реалізації власних проєктів; Вже працюючі компанії, які використовують краудфандинг для просування продукту	Збір коштів на реалізацію проєктів; Дослідження потреб ринку; Тестування реакції споживачів на нові продукти; Глибше розуміння ціннісної пропозиції; Нові ідеї щодо удосконалення продукту; Реклама, PR і хайп- маркетинг; Створення лояльних споживачів; Безкоштовне просування продукту; Ознайомлення венчурних інвесторів з продуктом компанії; Інтернет передпродажі

Джерело: розроблено авторами [227]

По-друге, інвестори отримали негативний досвід інвестування, стикнувшись з комерційно невдалими чи шахрайськими проєктами. Негативний вплив на ринок краудфандингу мали проєкти, які, зібравши на Kickstarter великі суми, стали комерційно невдалими, не виправдали сподівань інвесторів, закрилися, або взагалі виявилися шахрайськими. Зокрема, не виконали своїх обіцянок перед інвесторами засновники стартапу Ouya (зібрали на розробку мікроконсолі 9 млн дол США), розробники холодильника Coolest Cooler (отримали від інвесторів 13 млн дол США), розробники бритви Skarp Laser Razor (зібрали 4 млн дол) засновники проєкту Zano (зібрали на розробку нанодрону 3,5 млн дол). Багато проєктів з розробки ігор на суми у десятки і сотні тисяч доларів теж з різних причин залишилися нереалізованими. Такі випадки підривають довіру інвесторів до краудфандингу і змушують їх бути більш обачними при виборі проєктів.

По-третє, можна припустити, що певну частину інвесторів «відтягують» на себе новостворені краудфандингові платформи. На користь цього припущення свідчить зростання кількості спеціалізованих (нішевих)

платформ, розрахованих на нішевих інвесторів, які фокусуються на інвестиціях у певних ринкових сегментах.

Аналіз сучасного стану глобального ринку краудфандингу свідчить про необхідність впровадження певних заходів, які убезпечать краудфандинг від втрати популярності особливо в умовах неоіндустріальної економіки. Регулятивна політика тих країн світу, де краудфандинг став вагомим джерелом інвестицій, спрямована як на захист інтересів інвесторів, так і створення сприятливих умов для залучення інвестицій розробниками проєктів. Для захисту інвесторів в Китаї, США, Великій Британії, країнах Азії запроваджуються певні правила щодо процедур збору коштів на краудфандингових платформах. Пропозиції Європейської Комісії 2018 року щодо регулювання діяльності краудфандингових платформ спрямовані на створення уніфікованих норм з надання краудфандингових послуг на рівні Європейського Союзу. Їх впровадження дозволить зменшити операційні витрати платформ і полегшить доступ до них розробникам проєктів з ЄС. Водночас пропонується більше захисту й гарантій для інвесторів завдяки чітким і зрозумілим правилам з надання інформації засновниками проєктів та платформами, а також заходам з контролю, моніторингу й ризик менеджменту [230].

Щоб зменшити ризики невдалих інвестувань, запроваджуються навчальні програми для інвесторів (наприклад, на сайті Shareholders Academy) та пропонуються послуги агенцій-посередників. Враховуючи обсяг краудфандингу (зокрема краудлендингу), ринок послуг з навчання інвесторів має всі шанси для зростання.

ВИСНОВКИ

Дослідження передумов інноваційного розвитку промислових підприємств у контексті неоіндустріальних трансформацій надали можливість розробити комплексну і систематизовану методологію формування та імплементації інноваційного механізму розвитку підприємства, спрямованого на забезпечення ефективного управління інноваціями шляхом пошуку оптимального варіанту розвитку підприємства, ґрунтуючись на визначенні взаємозв'язків та взаємному впливі параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Встановлено імперативи формування інноваційного механізму розвитку підприємства за умов неоіндустріальної економіки, які охоплюють галузеву специфіку інноваційного розвитку; масштаби інноваційної діяльності підприємства; інноваційний потенціал підприємства; інноваційну поведінку та інноваційний клімат підприємства; актуалізацію зміни формату організаційних структур промислових підприємств у напряму створення структур, що само розвиваються визначили науково-теоретичні засади концептуального підходу до формування та функціонування інноваційного механізму розвитку підприємства.

Інноваційна спрямованість економічних процесів, властивих сучасній економіці, довела неефективність організаційних структур і методів традиційного менеджменту, що не враховують зростаючих неуречевлених форм і нетрадиційних якісних факторів економічного зростання. Для вирішення цих проблем запропоновано концептуальний підхід до формування інноваційного механізму розвитку підприємств. При цьому слід відзначити, що він, як система, буде ефективно функціонувати лише у тому випадку, коли всі його підсистеми будуть спрямовані не тільки для досягнення поточних

цілей, але й на здійснення стратегічного завдання, що передбачає розвиток підприємства у майбутньому, враховуючи при цьому його сучасний стан. Об'єкти інноваційного механізму розвитку підприємства, ефективність функціонування та використання яких перебуває під впливом важелів і методів цього механізму, включають в себе такі функціональні системи як виробництво, маркетинг, логістику, менеджмент і ресурси, що пов'язані з організаційно-економічним механізмом функціонування підприємства, а саме: матеріальні, нематеріальні, трудові, інформаційні, інноваційні, інвестиційні.

До ключових постулатів запропонованої концепції інноваційного механізму розвитку промислового підприємства в умовах неоіндустріалізації варто віднести такі:

– інноваційний механізм розвитку промислових підприємств як система інноваційних елементів, важелів, процесів та методів, забезпечує ефективний та цілеспрямований розвиток промислового підприємства;
– формування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств ґрунтується на положеннях системної парадигми, на основі системно-концептуальної інтеграції теоретико-методологічних засад теорій інноваційного та сталого розвитку;
– методологічні засади формування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств окреслюють системний вплив зовнішніх трансформаційних імпульсів світового, національного та галузевого рівня на внутрішні бізнес-процеси підприємств, зміна яких забезпечує його розвиток;
– ефективне функціонування інноваційного механізму залежить від рівня взаємозв'язку елементів діагностики, впливу, трансформації, взаємодії та забезпечення, що формується на основі стратегічно орієнтованих інструментів інноваційного розвитку підприємства;
– рівень ефективності функціонування інноваційного механізму визначається на основі зміни індикаторів у системі структурних складових інноваційного потенціалу підприємства;

– імплементація інноваційного механізму розвитку промислового підприємства з урахуванням трансформацій у зовнішньому середовищі потребує формування комплексу таких функціональних детермінант, як система організаційних, економічних та соціальних методів, процедур впровадження та оцінки ефективності, організаційних форм стратегічного інноваційного розвитку.

На основі досліджень наукових праць визначено ієрархію основних типів інструментів, які забезпечують розвиток підприємства, а саме: стратегії, програми, проєкти. Доведено, що стратегічне управління розвитком підприємства на інноваційній основі включає концептуальну та організаційно-процедурну складові. Враховуючи це, обґрунтовано, що інноваційна стратегія не може розглядатися лище як функціональна стратегія, оскільки вона не існує поряд з усіма іншими функціональними напрямами діяльності підприємства, а пронизує їх, тим самим піднімаючись за своєю значимістю на рівень генеральної стратегії підприємства. Досліджено сутність та різноаспектність визначення інноваційних стратегій, розроблена класифікація інноваційних стратегій розвитку підприємства.

Здійснене наукове дослідження надало можливість систематизувати процес формування інноваційної програми з виділенням двох основних етапів: підготовчі заходи та розробка програми. Окрему увагу слід зосередити на створенні системи менеджменту інноваційної програми, процедурах вибору інноваційної програми, у випадку коли на підприємстві існує декілька альтернатив для вирішення певної проблеми, визначенні економічного ефекту від реалізації інноваційної програми. Запропонований підхід до структурування економічної ефективності інноваційної програми враховує ефективність міжфункціональних зв’язків у процесі виконання програми інноваційного розвитку підприємства. Це надає можливість дослідити та врахувати потенційний синергетичний ефект, який сприятиме більш ефективному досягненню цільових орієнтирів інноваційного розвитку підприємства в контексті неоіндустріальних трансформацій.

У представленому дослідженні, на основі аналізу особливостей функціонування під впливом неоіндустріальних перетворень, уточнено сутність інноваційно орієнтованого підприємства, під яким запропоновано розуміти динамічну економічну систему з високим рівнем інноватівності, яка саморозвивається на основі використання чи створення різних типів інновацій, застосовуючи постіндустріальні фактори виробництва та оперуючи розвитком у процесі функціонування через інноваційні провадження в економічній діяльності та колаборативні відносини зі стейкхолдерами.

На відміну від класичної класифікації, інноваційно орієнтовані підприємства запропоновано поділяти за специфікою функціонування відповідно до інноваційної моделі функціонування, орієнтації у провадженні інноваційної діяльності, специфіки інноваційно орієнтованого виробництва, активності у використанні типу інновацій, сфери використання інтелектуальних ресурсів, участі у створенні інновацій.

Організаційно-економічний базис функціонування інноваційно орієнтованих підприємств як оперативно-тактичний процес розвитку формується на поєднанні особливостей функціонування та ключових умов забезпечення інноваційно орієнтованого розвитку в умовах неоіндустріалізації. Їх функціонування запропоновано здійснювати шляхом реалізації економічних функцій, які спрямовані на зміну економічного стану для досягнення цільових орієнтирів. Під час функціонування інноваційно орієнтованих підприємств на кожній стадії розвитку слід реалізовувати функції, притаманні процесу функціонування – забезпечення та відтворення, та призначені для розвитку – розширеного й інноваційного відтворення. Їх виконання має здійснюватись у поєднанні з задоволенням економічних інтересів суб’єктів економічних відносин, при цьому отримуватись економічна віддача – сукупність економічних результатів, отриманих через задоволення економічних інтересів та потреб суб’єктів взаємовідносин.

Забезпечення реалізації функціонування інноваційно орієнтованих підприємств як оперативно-тактичного процесу розвитку потребує реалізації

оперування розвитком. При цьому функціонування має відбуватись в особливому режимі, визначеному як режим розвитку. У разі його дотримання з виконанням функцій забезпечення, відтворення, розширеного та інноваційного відтворення, реалізації заходів із задоволення економічних інтересів інноваційно орієнтоване підприємство стає економічно функціональним як для саморозвитку, так і спроможним впливати на інноваційно орієнтований розвиток суб'єктів економічних відносин в умовах неоіндустріальної економіки.

З метою покращення виконання економічних функцій в системі взаємовідносин запропоновано механізм функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування в умовах неоіндустріальної економіки. Механізм передбачає перетворення предмета економічної взаємодії в економічні ресурси та здатності розвитку інноваційно орієнтованого підприємства на основі відповідної бізнес-моделі функціонування. Його реалізація дозволить не тільки формувати цінність підприємства у призначенні задоволення економічних інтересів суб'єктів взаємовідносин, але й сформує здатність оперувати їх інтересами та відповідним процесам неоіндустріалізації інноваційно орієнтованим розвитком.

Для забезпечення процесів функціонування за реалізації оперування розвитком інноваційно орієнтованих підприємств як організаційні регулятори запропоновано використовувати: а) за центром забезпечення: державно-приватне партнерство за програмою індустріальних парків, технології ощадливого виробництва, технічне регламентування продукції, автоматизоване управління виробництвом; б) за центром відтворення: урахування трансакційних витрат на інноваційні провадження, управління безперервністю бізнесу, залучення клієнтів у процеси виробництва, технологічна реструктуризація; в) за центром розширеного відтворення: продуктивну акумуляцію та інноваційно орієнтовану експлуатацію економічних ресурсів, запровадження паралельності процесів розроблення продукції;

технологічний бенчмаркінг з бенчлерінгом, брендінг; г) за центром інноваційного відтворення: превентивне управління комерціалізацією, обмежений краудсорсінг, використання власних та залучених раціоналізаторських пропозицій, аутстафінг розробників, застосування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Інноватизацію та інтелектуалізацію підприємства машинобудування в умовах неоіндустріалізації економіки слід реалізовувати у комплексному провадженні колаборативних економічних відносин через забезпечення додаткової спроможності отримання доходу. Напрями таких процесів мають здійснюватись за факторами виробництва: технології, персонал, машини та обладнання, ресурси та комплектуючі, а також продукцією. Як її інструменти запропоновано використовувати: надання інженерно-консалтингових послуг, техніко-технологічний та постгарантійний супровід, трансфер інженерних знань, професійно-функціональна кооперація праці, взаємний краудсорсинг. Їх використання потребує запропонованих доданих функцій структурним підрозділам підприємств для забезпечення інтегрованих економічних процесів. Інноватизація та інтелектуалізація підприємства має здійснюватись на основі інструментів обміну інженерними знаннями з виявленням потреб розвитку суб'єктів взаємодії.

Міжнародне техніко-технологічне партнерство інноваційно орієнтованих підприємств має бути спрямоване на взаємовигідне використання ресурсів, наявних у обох партнерів для досягнення паритетного результату економічних відносин. Механізм управління таким партнерством – об'єднувати комплекс організаційних заходів та економічних важелів, які б забезпечували як налагодження взаємозв'язків, так і співпрацю в інноваційній сфері. Особливістю його реалізації є інтегрування зарубіжного партнера у функціонування підприємства на основі колаборативної співпраці за спільними інноваційними проєктами, що підвищить ефективність їх виконання в умовах викликів неоіндустріальної економіки.

В сучасних умовах формування неоіндустріальної моделі розвитку все більш важливим фактором створення економічної вартості підприємств стає інтелектуальна власність у зв'язку із переходом на наукомістке, передове виробництво та фокусуванням інвестицій у високотехнологічні сектори економіки. Для того, щоб позитивно вплинути на майбутні успіхи інноваційно-орієнтованої організації, необхідно ефективно керувати інтелектуальними ресурсами, які лежать в основі створення цінності компанії. Грамотно вибудувана система управління знаннями та формування інтелектуального капіталу в компанії є запорукою успіху прийняття ефективних рішень, націлених на максимізацію вартості бізнесу та отримання конкурентних ринкових переваг.

Здатність провідних компаній ефективно використовувати наявні нематеріальні активи, видобуваючи з них максимальні економічні вигоди та примножувати свій інтелектуальний капітал дозволяють їм в повній мірі реалізувати стратегію підвищення вартості організації, шляхом створення значних фінансових показників. У зв'язку із цим результати інтелектуальної діяльності особливо цінні для організації як об'єкт залучення інвестицій, оскільки інвесторів, в першу чергу, цікавлять компанії з високими фінансовими результатами, які збільшуються за допомогою інтелектуальних ресурсів.

В умовах неоіндустріальних трансформацій виграють ті підприємства, які розробляють вдалі стратегії на основі створення, накопичення, використання знань, примноження інтелектуального капіталу та успішної їх реалізації, що призводить до підвищення ефективності бізнесу, сталого розвитку та зростання конкурентоспроможності підприємства.

Оскільки визначальним фактором конкурентоспроможності сучасних організацій та важливим інструментом залучення інвестицій у розробку інноваційної продукції є інтелектуальна складова, пріоритетним завданням для підприємців являється правова охорона результатів інтелектуальної діяльності, забезпечуючи високий рівень ділової репутації, імідж та

подовжуючи термін інноваційної монополії на ринку. Політика інноваційного розвитку й організації виробництва на високому технологічному рівні вимагає від сучасних компаній розробки відповідної патентної стратегії, яка б визначала механізми використання результатів наукових досліджень, цілі і пріоритети щодо їх створення, захисту та ефективного розпорядження виключними правами. Тобто, окреслювала основні стратегічні напрями відносно економічних інтересів та економічної безпеки підприємств, забезпечуючи лідируючі позиції на внутрішньому та міжнародному ринках за рахунок якісної і конкурентоспроможної продукції чи послуг.

У межах реалізації патентної стратегії, яка спрямована на подовження ринкової монополії увага керівництва підприємств потребує концентрації на проведенні корпоративної політики в сфері управління та захисту обєктів інтелектуальної власності та на удосконаленні системи організаційних, управлінських і правових заходів щодо використання в господарській діяльності результатів науково-дослідних розробок.

Економічно розвинені країни в процесі проведення неоіндустріальних змін реформують сферу оподаткування об’єктів інтелектуальної власності, демонстручи тенденції полегшення та спрощення процедури сплати податків, оскільки складність цієї системи перешкоджає здійснювати виконання фіскальних функцій контролюючими органами та не стимулює до активного використання майнових прав в якості статутного капіталу підприємства.

Нажаль, вітчизнане податкове навантаження лягає на плечі платників непосильним тягарем, що значно перешкоджає розвитку інноваційної діяльності підприємств та впровадженню інвестиційних програм. Тому нагальним є питання щодо спрощення ведення податкового обліку та зниження розмірів оподаткування на об’єкти інтелектуальної власності, що матиме позитивний вплив на фінансове становище підприємств за рахунок звільнення фінансових ресурсів і спрямування їх на науково-дослідну роботу й інвестування в людський ресурс. Зменшення податкового навантаження також є привабливим для іноземного та вітчизняного інвестування

інноваційних проєтів і програм, що конче необхідно країні для економічного відродження та адаптації підприємств до сучасних умов.

Одним із ефективних шляхів неоіндустріальних перетворень і своєрідним економічним локомотивом є комерціалізація інновацій, що дає змогу підприємствам вийти на принципово новий рівень розвитку, забезпечуючи отримання конкурентних переваг. Цей процес потребує комплексу заходів, який передбачає державну адресну підтримку пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; створення сприятливого економічного клімату, що стимулює зацікавленість у впровадженні науково-технічних досягнень і приплив інвестицій в основний капітал, а також законодавчу охорону прав інтелектуальної власності.

Для функціонування всіх ланок інноваційного процесу і, відповідно, процесу комерціалізації наукових розробок, необхідне створення адекватної інноваційної інфраструктури, яка ефективно функціонує за злагодженої роботи її елементів і дає змогу, за відповідної організації, прискорити виведення на ринок наукомісткої продукції. У світовій практиці розвитку неоіндустріальної економіки вже відпрацьовано технологію просування і комерціалізації обєктів інтелектуальної власності, коли наукові дослідження передаються в спеціалізовані малі підприємства, які формують інноваційний проєкт, залучають необхідних інвесторів, виробників, тобто, займаються трансфером технології, оскільки інноваційне підприємництво достатньо динамічне, швидко і тонко реагує на кон'юнктуру ринку, водночас малий бізнес достатньо мотивований та націлений на комерційну вигоду. Крім того, малі інноваційні фірми займаються просуванням наукової розробки з меншими витратами (за експертними оцінками, приблизно вдвічі дешевше) і швидше реалізують нововведення, порівняно з науково-дослідним інститутом. Тому в умовах залученості вітчизняних розробників до світового ринку інтелектуальної власності має відбуватися двосторонній потік технологій за посередництва ефективно працюючих структур із трансферу, оскільки в сучасних умовах неоіндустріальних трансформацій трансфер технологій і

організація міжнародного співробітництва є основою підйому і швидкого економічного розвитку країн.

Малі інноваційні підприємницькі структури, зокрема технологічні та інформаційно технологічні стартапи, відіграють суттєву роль у процесах становлення неоіндустріальної економіки. Стрімке зростання сектору стартап підприємництва стало знаковим трендом неоіндустріальної економіки, оскільки стартап проєкти:

1) здатні з більшою ефективністю, ніж традиційні промислові підприємства, розробляти і впроваджувати високотехнологічні інноваційні продукти і технології, а також залучати кошти міжнародних інвесторів;
2) дозволяють подолати інституційні перешкоди на шляху інновацій, взявши на себе функцію посередництва між науково-технічною і виробничою сферами і зменшення розриву між ними.

Як свідчить світовий досвід, стартап підприємництво в найбільшій мірі розкриває свій креативно-іноваційний потенціал в процесах становлення неоіндустріальної економіки лише тоді, коли в країні формується потужна екосистема стартапів.

Екосистема стартапів є важливим чинником підвищення життєздатності стартап проєктів на всіх етапах їх життєвого циклу. Взаємодія суб'єктів екосистеми, об'єднаних розгалуженою мережею динамічних зв'язків, завдяки кооперації зусиль учасників інноваційного процесу та виникненню синергетичних ефектів сприяє підвищенню економічної ефективності усієї екосистеми, прискорюючи процеси неоіндустріалізації.

Екосистема стартапів України почала формуватися після 2010 р., пізніше ніж в інших країнах Центрального та Східного регіону. Протягом останніх передвоєнних років український ринок стартапів демонстрував позитивну динаміку за кількістю працюючих стартапів, обсягами залучених венчурних інвестицій та екзитів і, врешті решт, зростанням загальної економічної цінності самих стартапів.

Авторами був проаналізований глобальний рейтинг вітчизняного стартап підприємництва та розглянуто сучасні тенденції розвитку стартапів. За класифікацією Startup Genome вітчизняна екосистема знаходиться на етапі активації. Такі екосистеми об'єднують відносно невелику кількість стартапів, мають незначний власний досвід стартап підприємництва і потерпають від браку фінансових та матеріально-технічних ресурсів, що загрожує відтоку перспективних стартапів до більш зрілих екосистем світу.

Воєнна агресія РФ стала шоком для більшості галузей вітчизняної економіки і внесла корективи у пріоритетні напрямки розробок стартап проєктів. Враховуючи нагальні потреби підвищення обороноздатності і подальшого відновлення країни, пріоритетного значення для стартап підприємництва набувають військові технології, будівництво, енергетика, логістична інфраструктура, кібербезпека, медицина. Саме в цих сферах варто очікувати прискорення процесів неоіндустріалізації з використанням потенціалу стартап підприємництва у найближчі роки.

У країнах-лідерах за розвитком неоіндустріальної економіки держава виступає провідним суб'єктом екосистеми стартапів. Сприятлива державна політика призводить до зростання загальної чисельності стартапів та підвищення їх продуктивності, допомагає якісним трансформаціям стартапів, що збільшує їх економічну цінність, глобальну конкурентоспроможність, рівень технологічного оснащення, структуру зайнятості і добробут суспільства.

У більшості країн східноєропейського регіону держава активно долучається до розвитку екосистем стартапів. Приклад Естонії, Польщі та Угорщини доводить, що зміцнення стартап екосистем має підтримуватися системними і послідовними зусиллями держави на законодавчому та виконавчому рівнях. Широкий арсенал інструментів державного стимулювання стартапів розробляється, як правило, в рамках стратегічних програм діджиталізації країни, розвитку інноваційного підприємництва та високотехнологічних галузей і підкріплюється комплексними заходами з

розбудови національних економік, впровадження інновацій, створення сприятливих умов ведення бізнесу, розвитку людського капіталу і т.п.

Як свідчить досвід країн Центрального та Східноєвропейського регіону, пріоритетними напрямками державної підтримки стартап екосистем виступають:

– законодавчі ініціативи, спрямовані на лібералізацію умов діяльності новостворених підприємницьких структур в IT та високотехнологічних секторах економіки;
– державні інвестиції у найбільш перспективні стартапи, в тому числі і спільне інвестування з приватними венчурними фондами;
– розвиток людських ресурсів, спрямований на формування IT та бізнес-компетенцій в середній школі, коледжах, університетах тощо;
– створення центрів компетенцій (інноваційних хабів, інформаційно-технологічних кластерів з залученням великого бізнесу, в тому числі міжнародного);
– медіа та івент менеджмент, що сприяють формуванню мережевих зв’язків у стартап екосистемі, створенню позитивного іміджу та популяризації стартапів.

У довоєнний період вплив держави на розвиток вітчизняної екосистеми стартапів був незначним, обмежуючись окремими законодавчими ініціативами. Позитивні зміни були започатковані лише у 2019 р., коли до екосистеми долучилися такі новостворені структури як Міністерство цифрової трансформації, що сформувало і послідовно впроваджує державну політику у сфері діджиталізації, цифрової економіки, інновацій та розвитку інформаційного суспільства та Український фонд стартапів, що інвестує у перспективні українські стартапи. Не зважаючи на складну політичну та соціально-економічну ситуацію у країні, породжену війною, держава перетворюється на все більш активного суб’єкта у розбудові технологічного сектору і зокрема стартапів.

Як свідчить світовий досвід, інвестування інноваційного підприємництва, розширення джерел венчурного фінансування, краудфандингу та покращення інвестиційного клімату сприяють розвитку екосистем стартапів, прискорюючи неоіндустріальні трансформації.

Показано, що для фінансування стартап проєктів в умовах неоіндустріальних змін доцільно залучати бізнес акселератори. Для розвитку екосистеми стартапів необхідною є участь інституційних інвесторів, а саме Компаній з управління активами та Інститутів спільного інвестування. Авторами досліджено динаміку кількості компаній з управління активами протягом 2019–2021 років та відзначено не лише поступове зростання кількості Компаній з управління активами, але й збільшення активів в їх управлінні в останні роки. Протягом останнії років відбувалося стрімке зростання визнаних Інститутів спільного інвестування. При цьому, вартість чистих активів і кількість відкритих, закритих та інтервальних Інститутів спільного інвестування суттєво скоротилися в другому півріччі 2022 року.

Венчурне інвестування є надзвичайно важливим для розвитку неоіндустріальної економіки країни та науково-технічного прогресу. Проте, сфера венчурного фінансування потребує більшої підтримки з боку держави, розробленння політики стимулювання венчурного фінансування, яка заохочуватиме інвесторів активніше вкладати у вітчизняні інноваційні проєкти.

Інфраструктурне забезпечення є важливим компонентом екосистеми стартап підпрємництва. Хоча в Україні для забезпечення розвитку інноваційного підприємництва була створена розгалужена мережа суб'єктів інфраструктури, однак їх економічна ефективність залишалася вкрай низькою через юридичну неврегульованість, брак фінансових ресурсів та відсутність економічних стимулів для розвитку.

В Україні формування інфраструктурного забезпечення «нової хвилі» відбувалося за європейською моделлю і теж характеризувалося досить суперечливими трендами. Тривалість життя таких інфраструктурних компаній

як інкубатори та акселератори рідко перевищувала 5 років, після чого вони або закривалися, або змінювали бізнес-модель.

Новою формою взаємовигідного співробітництва великого бізнесу зі стартапами обіцяє стати запуск акселераційних програм великими корпораціями. Саме корпоративні акселератори, які працюють за симбіотичною моделлю, видаються найбільш перспективними в контексті неоіндустріальних процесів в Україні.

Отже, попри складнощі воєнного часу, національна стартап-екосистема України продовжує розвиватися, залишаючись джерелом технологічних та інформаційно-технологічних інновацій і водночас адаптуючись до нових реалій ведення бізнесу і нових потреб економіки України. Підтримка розвитку IT сектору та стартапів з боку держави, залучення альтернативних джерел інвестування, посилення взаємодії з потенційними інвесторами та великими корпораціями, допомога міжнародної спільноти є запорукою того, що роль стартап підприємництва у процесах неоіндустріалізації буде динамічно зростати, сприяючи відновленню економіки України у післявоєнний час.

ЛІТЕРАТУРА

1. Дунська А.Р. Інноваційний механізм розвитку промислових підприємств в умовах світового ринку: монографія. Київ: ВД Кондор, 2014. 486 с.
2. Дунська А. Р, Жалдак Г. П. Соціально-економічний механізм забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: монографія. Київ: ВД Кондор, 2017. 232 с.
3. Гавриш О. А., Дунська А. Р., Жигалкевич Ж. М., Кравченко М. О. Інноваційні засади розвитку промислових підприємств в умовах інтеграції в світовий економічний простір. Київ: Політехніка, 2019. 249 с.
4. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. К.: ВД Києво-Могилянська академія, 2011. 242 с.
5. Freeman C., Clark J., Soete L. Unemployment and Technical Innovation: a Study of Long Waves and Economic Development. London: Frances Printer, 1982. 214 p.
6. Mansfield E. et al. Managerial Economics Theory, Applications, and Cases. 7th Edition. NY: Norton, 2009. 704 p.
7. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. Санкт Петербург: Издательство Питер, 1999. 560 с.
8. Інноваційні технології управління: в 2 книгах. Кн. 1. Одеса: Купрієнко С.В., 2013. 128 с.
9. Михайлова Л.І., Гуторов О.І., Турчіна С.Г., Шарко І.О. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 234 с.
10. Rothwell R. The Changing Nature of the Innovation Process. *Technovation*. 1993. №1. P. 23–30.

11. Пампура О. И. Управление инновационным процессом в промышленности. Донецк: ИЭП НАН Украины, 1997. 364 с.
12. Кеневич Е. Современные особенности развития инновационных процессов. *Правила игры*. 2004. №2. С. 14–24.
13. Дунська А.Р. Визначення категорії «інноваційний механізм розвитку промислових підприємств». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. №2. С. 169–179.
14. Дунська А.Р Системно-структурні засади формування інноваційного механізму розвитку промислового підприємства в умовах світового ринку. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 3. С. 97–104.
15. Дунська А. Р. Передумови формування інноваційного механізму розвитку промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2012. №11. С. 63–67.
16. Волощук К. Б. Механізми інноваційно-інвестиційного розвитку агропромислових підприємств: монографія. Кам'янець-Подільський: Сисин О. В., 2011. 319 с.
17. Макаренко И.П. Проблемы формирования системного инновационного процесса. URL: https://iee.org.ua/files/conf/conf_article7.pdf
18. Habermas J. The Structural Transformation of the Public Sphere. Cambridge: Cambridge University Press, 1991. P. 11.
19. Hannan M.T., Freeman J., Structural Inertia and Organizational Change. *American Sociological Review*. 1984. 49 (2). P. 149–164.
20. Inglehart R., Welzel C. Modernization, Cultural Change, and Democracy: The Human Development Sequence. Cambridge: Cambridge University Press, 2005. URL: https://doi.org/10.1017/CBO9780511790881 (accessed: 24.04.2023)
21. Gavrish O., Dunska A. Classification of Innovative Mechanism`s Types of Industrial Enterprises. *Journal "L`Association 1901 "SEPIKE"*. Ausgabe 7. 2014. L`Association 1901 "SEPIKE", Poitiers, France. P. 63–65.
22. Яненкова І. Г. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика. Миколаїв: Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. 177 с.

23. Демиденко Л. Фіскальні стимули сприяння інноваціям в умовах європейської інтеграції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. № 132. С. 36–38.

24. Гречко А..В. Світовий досвід фіскального стимулювання інноваційної діяльності для забезпечення сталого розвитку регіонів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2019. Вип. 24, част.1. С. 116–119.

25. Кушал І.М., Харьковська Ю.О. Практичні аспекти податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств розвиненими країнами світу. *Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.* 2021. № 6 (270). С. 22–27.

26. Пшик Б. І. Теоретичні засади фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2016. Вип. 26 (6). С. 61–68.

27. Марченко Т.В. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності в європейських країнах. *Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка.* 2021. Вип. 830. С. 29–36.

28. Желюк Т. Л. Аналіз використання фіскального інструментарію в становленні інноваційної економіки. *Економічний аналіз*. 2015. Том 22. № 1. С. 117–124.

29. Гавриленко Н. В., Грищенко О. В. Система податкового стимулювання інноваційної діяльності: стан і перспективи. *Економічний простір*. 2021. №171. С.73-79.

30. Карпунь І. Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства. *Проблеми економіки та управління*. 2008. № 628. С. 529–533.

31. Лук’янченкова В. Є. Форми та методи стимулювання інноваційної діяльності будівельних підприємств Харківського регіону. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 5(29). С. 127–135.

32. Mintzberg H, Ghoshal S, Quinn J.B. The Strategy Process: Concepts, Context, Cases. NY: Pearson Education, 2003. 489 p.

33. Калитич Г. І., Кожавін К. М. Науково-технологічний та інноваційний розвиток: концепції, моделі, рішення. Київ: УкрІНТЕІ, 2008. 268 с.

34. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 р. / Верховна Рада України. Комітет з питань науки і освіти; під заг. ред. В. І. Полохало. Київ: Парламентське видавництво, 2009. 629 с.

35. Льюис К. Д. Методы прогнозирования экономических показателей. М: Финансы и статистика, 1986. 133 с.

36. Малюта Л.Я. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства : навчальний посібник. Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. 232 с.

37. Twiss B. Managing Technological Innovation. 4th edition. NY: Trans-Atlantic Pubns, 1992. 338 p.

38. Дунська А.Р. Концептуальна схема формування інноваційної стратегії промислового підприємства. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. № 2. URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/zmist.htm (дата звернення: 16.03.2023).

39. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989. 176 с.

40. Санто Б. Инновации как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1991. 255 с.

41. Дунська А. Р. Інноваційна стратегія як інструмент розвитку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2012. Том 1. № 4. С. 114–118.

42. Сыч В. Формирование инновационной стратегии предприятия. *Бизнес Информ*. 1997. № 22. С. 42–44.

43. Василенко В. О., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : ЦУЛ, 2003. 439 с.

44. Бондаренко А. Ф. Маркетинг и менеджмент инноваций. Сумы: Инициатива, 1997. 78 с.

45. Вергал К. Ю. Теоретичні підходи до класифікації інноваційних стратегій. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2011. Вип. 2. С. 214–219.

46. Інвестиційна підтримка інноваційної стратегії у великих виробничих системах / Г. В. Козаченко та ін. Київ: Техніка, 1998. 127 с.

47. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. Київ: Наукова думка, 1997. 66 с.

48. Добров Г. М., Молдованов А. И. Повышение эффективности внедрения научно-технических программ. Київ: Техніка, 1987. 200 с.

49. Чорна М. В., Глухова С. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств: монографія. Харків: ХДУХТ, 2012. 210 с.

50. Левченко Н.М., Носенко Д.К. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки.* 2009. Том 1. № 2. С. 138–142.

51. Дудар В.Т., Шумський А.В., Язлюк Б.О. Ефективність інноваційного розвитку агропромислового виробництва: монографія. Тернопіль: Астон, 2013. 260 с.

52. Бояринова К. О. Методологія функціонування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування на засадах розвитку : дис. … д-ра екон. наук. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами. Київ, 2018. 668 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/27451.

53. Бояринова К. О. Функціонування інноваційно орієнтованих підприємств: методологія забезпечення розвитку: Монографія. Київ, Херсон: вид-во ПП Вишемирський В. С., 2017. 436 с.

54. Innovation for Growth. Innovation 2.0 – The Concept of a Spiral in the Innovative Development of Business Models. *Ernst & Young*: веб-сайт. URL: ww.ey.com/growingbeyond

55. Бояринова К. О. Інноваційно орієнтоване підприємство: сутність, класифікація та особливості функціонування. *Управління розвитком: збірник наукових праць.* 2017. № 1–2 (187–188). С. 52–57.

56. Галюк І. Б. Теоретичні аспекти інноватизації як об'єктивного процесу розвитку економічних систем. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2012. № 3. С. 12–17.

57. Новицький В. Є. Проблеми інституційно-інноваційного регулювання в контексті завдань національного розвитку на сучасному етапі глобалізації. *Наукові вісті НТУУ «КПІ».* 2009. № 5. С. 5–10.

58. Дерій В. А. Облік і аналіз витрат підприємства на інтелектуалізацію, інформатизацію та інформацію. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*. 2014. № 3 (69). С. 50–56.

59. Бутнік-Сіверський О. Б. Трансформація інтелектуальної власності в інноваційний продукт. *Інтелектуальний капітал*. 2003. № 5. С. 3–12.

60. Бояринова К. О. Управлінські інновації функціональних підсистем промислового підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. № 4 (78). С. 70-76. URL: http://psae-jrnl.nau.in.ua/78-2020.

61. Boiarynova K. Formation of a Scientific Approach to Functioning ts t Process of Development of Innovation-Oriented Enterprises. *Технологический аудит и резервы производства.* 2018. № 1/4 (39). С. 26–33.

62. Бояринова К. О. Діагностика в оперуванні розвитком інноваційно орієнтованого підприємства в процесі функціонування: функціонально-параметричний підхід. *European Journal of Management Issues*. 2017. 25 (2). С. 55–63.

63. Boiarynova K. Conception of providing the operational development in the functioning process of innovatively oriented enterprises. *EUREKA: Social and Humanities.* (Estonia) 2018. No 4 (16). P. 3–9.

64. Посохов І. М., Кабиш Г. Ю., Ходирєва О. О. Проблеми розвитку інноваційного середовища. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки*: матеріали 4-ї Міжнародної науково-практичної конференції до 200-ліття Національного університету «Львівська політехніка», 18-19 травня 2017 р. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2017. С. 818–819.

65. Новак Н. Г., Гаценко С. В. Організаційно-економічний механізм розвитку виробничого підприємства у змінному середовищі. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2014. № 3. С.117–123.

66. Мороз О. С. Розробка механізму управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств. *Технологічний аудит і резерви виробництва.* 2016. № 1/3 (27). С. 57–62.

67. Кухній Л.С. Формування синергетичного механізму функціонування підприємства як складової частини соціально-економічної системи : дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Тернопіль: ТНТУ, 2017. 246 с. *Інституційний репозитарій ТНТУ імені Івана Пулюя*: веб-сайт. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/handle/123456789/18605 (дата звернення: 07.06.2023).

68. Босак І. П. Теоретичні аспекти внутрішнього економічного механізму підприємства. *Наукові записки*. 2016. № 1(52). С. 129–134.

69. Бояринова К. О. Побудова механізму функціонування інноваційно орієнтованого підприємства машинобудування за оперування розвитком. *Бізнес Інформ.* 2017. № 7. С. 178–185.

70. Бухгалтерський управлінський облік / Бутинець Ф. Ф. та ін. Житомир : ЖІТІ, 2000. 448 с.

71. Філиппова С. В., Малін О. Л. Державно-приватне партнерство: проблемні питання та стратегічні завдання в умовах смартизації інноваційного розвитку. *Економіка: реалії часу.* 2017. № 5 (33). С. 5–15. URL: https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No5/5.pdf (дата звернення: 11.06.2022).

72. ERP-система IT-Enterprise. *Корпорація «Інформаційні технології»*: веб-сайт. URL: http://www.it.ua/products.php?cat=61

73. Бояринова К. О. Трансакційні витрати комерціалізації продукції інноваційно орієнтованих підприємств. *«STABICONsystems – 2017»*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 27–29 квітня 2017 р. Суми, 2017. С. 24–26.

74. ISO 22301. Societal security – Business Continuity Management Systems – Requirements. *International Organization for Standardization*: Website. URL: https://www.iso.org/standard/50038.html (дата звернення: 07.06.2023).

75. Чимшит С. І., Чалапко Л. Д., Окуневич І. Л. Методологічні основи аналізу потенціалу підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. №1. С. 169–175.

76. Бояринова К. О. Акумуляційна експлуатація ресурсів у забезпеченні функціональності промислового підприємства. *Бізнес Інформ.* 2015. № 6. С. 132–137.

77. Бояринова К. О. Управління якістю інновацій на промислових підприємствах: нагальність ініціації та науково-методичні підходи. *Сучасні технології управління на підприємстві*: колективна монографія / під заг. ред. К.Ф. Ковальчука. Донецьк: Ландон-ХХІ, 2013. С. 79–85.

78. Жеков Ж., Омельяненко В. Аналіз особливостей розвитку мереж підтримки високих технологій в космічній галузі. *Інформаційні процеси, технології та системи на транспорті.* 2014. Вип. 2. С. 89–97.

79. Бояринова К. О. Застосування управлінських технологій розвитку інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в середовищі функціонування. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки* : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 18–19 травня 2017 р. Львів, 2017. С. 596. URL: http://www.lp.edu.ua/sites/ default/ files/attach/ 2017/5615/tezy_dopovidey_iv_mnpk.pdf (дата звернення: 11.06.2022).

80. Гудзь О. Є., Байрамов С. Побудова мультиканального фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства. *Облік і фінанси*. 2016. № 3. С. 57–62.

81. Бояринова К. О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах нооуправління. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 230–235.

82. Radjou. N., Prabhu J., Ahuja S. Use jugaad to innovate faster, cheaper, better. *Harvard Business Publishing*. 2011. December 8. URL: http:// blogs.hbr.org/2011/12/think-like-an-indian-entrepren (дата звернення: 11.06.2020).

83. Бояринова К. О. Економіко-організаційні аспекти забезпечення розвитку в процесі функціонування інноваційно орієнтованих підприємств. *Підприємництво та інновації*. 2018. Вип. 5. С. 47–53.

84. Бояринова К. О. Інноватизація та інтелектуалізація виробничого середовища машинобудівного підприємства. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2016. № 1/3 (27). С. 76–80.

85. Солнцев С., Гнітецький Є. Світовий досвід функціонування технопарків та особливості їх розвитку в Україні. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 1. С. 279–283.

86. Solntsev S. O., Gnitetskyi Ie. V. Features of functioning of innovative development of enterprises within the frame of technology park. *Науковий журнал «Бізнес Інформ».* 2014. № 11. С. 69–71.

87. Бояринова К. О. Функціональна роль індустріальних парків в розвитку високотехнологічних підприємств машинобудування. *Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки* : матеріали XV Міжнародної науково-практичної конференції., м. Київ, 16 листопада 2016 р. Київ, 2016. С. 150.

88. Про індустріальні парки: Закон України № 5018-17 від 20.12.2015. *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: zakon.rada.gov.ua/ laws/show/5018-17 (дата звернення: 10.05.2022).

89. Малюта Л. Індустріальні парки – інноваційний вектор розвитку промислового виробництва. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2014. Вип. 1 (10). С. 264–276. URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14mlyrpv.pdf (дата звернення: 10.05.2020).

90. Молдован О. О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні. *Економіка промисловості*. 2011. № 2–3. С. 3–9.

91. Бояринова К. О. Інструментарій інтегрування інноваційно орієнтованих підприємств машинобудування в середовище індустріального парку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. № 3 (81). С. 61–67.

92. Бояринова К. О., Каніфольська К. А. Організація та механізм управління міжнародним техніко-технологічним партнерством підприємств. *Економічний вісник НТУУ «КПІ».* 2021. № 18. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/13283 (дата звернення: 10.05.2022).

93. Bhatti W., Zaheer W. The Role of Intellectual Capital in Creating and Adding Value to Organizational Performance: A Conceptual Analysis. *Electronic Journal of Knowledge.* 2014. No 3. P. 187–194.

94. Пермінова С.О., Башкіна А.С. Управління інтелектуальним капіталом в контексті загальної стратегії збільшення вартості компанії. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. Вип. 6(06). С.123–127.

95. Marr B. Impacting Future Value: How to Manage your Intellectual Capital. The Society of Management Accountants of Canada, the American Institute of Certified Public Accountants and the Chartered Institute of Management Accountants. URL: http://www.journalofaccountancy. com/content/dam/jofa/archive/issues/2008/09/mag-intcapital-eng.pdf (accessed: 12.04.2023).

96. Rzempała J., Rzempała A. Kapitał Intelektualny Jako Element Wartości Przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*. 2014. Vol. 66. P. 687–694.

97. Барашкина В. В. Интеллектуальный капитал как фактор стоимости компании. *Экономика. Менеджмент. Инновации*. 2013. № 6. С. 25–31.

98. Ястремська О. М., Воліков В.В., Ріпка Д.О. Інтелектуальний капітал підприємства: проблеми визначення та оцінки. URL: http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/723/9.pdf?sequence=1 (дата звернення: 11.04.2023).

99. Князева И. В., Войцехович А. А. Инновационные рынки: особенности функционирования, конкуренция и регулирование. URL: https:// cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-rynki-osobennosti-funktsionirovaniya-konkurentsiya-i-regulirovanie (дата звернення: 12.04.2023).

100. Porter M. On Competition. Boston: MA Harvard Business School, 1998. 432 p. URL: http://ressources.aunege.fr/nuxeo/site/esupversions/ba0a40a7-4350-475d-a503-2475adcb9925/res/porter.pdf (дата звернення: 12.04.2023).

101. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. Вінниця: Універсум, 397 с. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6856/mon_08.pdf?sequence=1&isAllowed=y (дата звернення: 12.03.2023).

102. Патентные стратегии. URL: http://www.borovic.ru/index_p_5_p_1.html (дата звернення: 12.03.2023).

103. Schumpeter J. Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analyses of Capitalist Process. 1987. 47 p. URL: https:// discoversocialsciences.com/wpcontent/uploads/2018/03/schumpeter_ business cycles_fels.pdf (дата звернення: 12.03.2023).

104. Токарев Р.Б. Подходы к разработке маркетинговых стратегий управления патентным портфолио. *Вестник университета*. 2017. №7–8. С. 28–33.

105. Носова И. Патентная стратегия предприятия. URL: https://www.itweek.ru/themes/detail.php?ID=42294 (дата звернення: 12.03.2023).

106. Этапы реализации патентной стратегии на предприятии. URL: https://artpatent.ru/blog/izobreteniya-promyshlennye-obraztsy-poleznye-modeli/etapy-realizatsii-patentnoy-strategii-na-predpriyatii/ (дата звернення: 10.03.2023).

107. Пермінова С.О. Патентна стратегія компанії-новатора в контексті подовження інноваційної монополії на ринку. *Електронний фаховий науково-практичний журнал Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій «Інфраструктура ринку».* 2020. №40. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/ 2020/40_2020_ ukr/51.pdf (дата звернення: 12.03.2023).

108. Дергачова В.В., Пермінова С.О. Інтелектуальна власність: навч. пос. / за ред. О.А. Гавриша. К.: НТУУ «КПІ». 2015. 415 с.

109. Інноваційне підприємництво: креативність, комерціалізація, екосистема: навчальний посібник / Ю. М. Бажал [та ін.]; ред. Ю. М. Бажал. К.: Пульсари, 2015. 278 с. URL: https://pidruchniki.com/ 84896/ekonomika/ formuvannya_pidpriyemstvi_portfelya_obyektiv_prava_intelektualnoyi_vlasnosti_innovatsiyu (дата звернення: 12.03.2023).

110. Про господарські товариства: Закон України від 31.03.2023 № 2849-IX/ *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/ 1576-12 (дата звернення: 05.04.2023).

111. Про акціонерні товариства: Закон України від 01.12.2022. №2792-IX/ *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: https:// zakononline.com.ua/ documents/show/508094_736304 (дата звернення: 12.05.2023).

112. Мінімальні розміри статутних капіталів господарських товариств у 2023 році. URL: https://services.uteka.ua/ua/publication/data-16-dannie-dlya-raschetov-58-minimalnye-razmery-ustavnyx-kapitalov-xozyajstvennyx-obshhestv (дата звернення: 12.05.2023).

113. Цивільний кодекс України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44. ст.356. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 14.06.2023).

114. Пермінова С.О., Глушко Ю.С. Особливості внесення майнових прав інтелектуальної власності до статутного капіталу акціонерного товариства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2016. Вип. 21(2). С. 89–92.

115. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі: Закон України від 15.12.1993 № 3687-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. ст. 32. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3687-12#Text (дата звернення: 21.05.2023).

116. Про охорону прав на промислові зразки: Закон України від 15.12.1993 № 3688-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. ст. 34. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3688-12#Text (дата звернення: 25.04.03.2023).

117. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 15.12.1993 № 3689-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. № 7. ст. 36. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3689-12#Text (дата звернення: 25.04.2023).

118. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 20.03.2023р. №2974-IX. *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-20#Text (дата звернення: 29.04.2023).

119. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України від 18.06.1991 № 1201-XII. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 31. ст. 268. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text (дата звернення: 12.07.2023).

120. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Затв. Мін-вом фінансів України 12.10.2010. №1202. *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text (дата звернення: 10.03.2023).

121. Оподаткування об’єктів ІВ: Затв. Мін-вом доходів і зборів України 18.05.2013 № 2853/6/99-99-19-04-02-15. *Верховна Рада України:* вебсайт

URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2853810-13#Text (дата звернення: 15.03.2023).

122. Податок на прибуток підприємств: Закон України від 30.11.2021. №1914. URL: https://poltava.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/574354.html (дата звернення: 23.03.2023).

123. Особливості сплати податків в інших країнах світу. URL: http://studentbooks.com.ua/content/view/1210/41/1/2/ (дата звернення: 10.05.2023).

124. Офіційний сайт ОЕСР: вебсайт. URL: http://www.oecd.org/ (дата звернення: 10.03.2023).

125. Пермінова С.О., Книш А.Ю. Проблемні аспекти в оподаткуванні інтелектуальної власності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2016. Вип.10. С. 59–62.

126. Податки: світовий досвід та вітчизняна практика. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/110.htm (дата звернення: 10.05.2023).

127. Внутрішня політика президента США Рональда Рейгана. URL: http://historical-club.org.ua/vsesvitnya-istoriya/istoriya-ssha/592-vnutrishnya-politika-prezidenta-ssha-ronalda-rejgana-1981-1989-rr-yiyi-zmist-ta-znachennya.html (дата звернення: 10.05.2023).

128. Податковий кодекс. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. №13-14, №15-16, №17, ст.112. URL: https://tax.gov.ua/nk/

129. Вплив актуальних змін податкового законодавства на майбутнє IT-галузі. URL: http://plp.kiev.ua/ua/publications/201-vpliv-aktualnikh-zmin-podatkovogo-zakonodavstva-na-majbutne-it-galuzi (дата звернення: 10.05.2023).

130. Інституціональна модель інноваційної економіки: колективна монографія / за ред. В. І. Ляшенка, О. В. Прокопенка, В. А. Омельяненка. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2019. 327 с.

131. Рудьман Я. В. Эффективность управления предприятием. URL: http://conference.be5.biz/r2013/4466.htm (дата звернення: 10.05.2023).

132. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text (дата звернення: 16.05.2023).

133. The Council for Scientific and Industrial Research: вебсайт. URL: http://www.csir.co.za/index.html.

134. Пермінова С.О., Мусіна К.В. Трансфер технологій як механізм сприяння інноваційному розвитку підприємства в умовах глобалізації. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2015. Вип.14. С. 18–20.

135. Європейська мережа підприємств (EEN): вебсайт. URL: https://ucci.org.ua/international-projects/ievropieis-ka-mieriezha-pidpriiemstv-european-enterprise-network-een (дата звернення: 10.05.2023).

136. Конституція України. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. ст. 141. URL: https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0% B2% D1%80#text (дата звернення: 12.04.2023).

137. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій: Закон України від 14.09.2006 р. No 143-V, поточна редакція від 16.10.2020, підстава - 124-IX: офіц. текст: станом на 16 жовтня 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16#Text

138. Особливості законодавства про трансфер технологій в окремих країнах світу. URL: http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=538 (дата звернення: 12.04.2023).

139. Менеджмент стартап проєктів: підручник / О.А. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко та ін. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». 2019. 344 с.

140. Кравченко М.О. Системно-структурна концепція економічної стійкості підприємств: монографія. Київ: В. С. Вишемірський, 2017. 460 с.

141. Blank S., Dorf B. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. NY: K & S Ranch. 2012. 608 p.

142. Reis E. The Lean Startup. NY: Crown Publishing Group. 2011. 254 p.

143. Rainer L., Malinauskaite L., Marinova I. The Vital Role of Business Processes for a Business Model: The Case of a Startup Company. *Problems and Perspectives in Management*. 2014. 12 (4). P. 213–220.

144. Graham P. Startup Equals Growth: Want to Start a Startup? URL: http://www.paulgraham.com/growth.html (accessed: 17.05.2023).

145. Ситник Н.І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. *Бізнес-Інформ.* 2016. №8. С. 64–68.

146. Ковальова А. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід. *Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації.* Матеріали V Міжнародної науково-економічної конференції молодих вчених та студентів. м. Дніпро. 14 лютого 2014 р. URL: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm/ (дата звернення: 17.05.2020).

147. Top 29 Reasons why High Tech Startups Fail. Online Media, Marketing Business and Technology Discussions. 2014. October 3. URL: http://joopcrijk/ com/startup-business-failure· (accessed: 17.04.2023).

148. Ситник Н.І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми. *Бізнес Інформ*. 2017. № 8. С. 89–94.

149. Peltoniemi M., Cluster M., Value Network and Business Ecosystem: Knowledge and Innovation Approach. *Organisations, Innovation and Complexity: New Perspectives on the Knowledge Economy*: Papers of the Conference. Manchester. September 9-10. Manchester: Nexsus, 2004. 199 p.

150. Jackson D. J. What is an Innovation Ecosystem? URL: http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/ policy_studies/ DJackson_Innovation%20 Ecosystem_03-15-11.pdf (accessed: 17.03.2023).

151. Федулова Л.І., Марченко О.С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право*. 2015. № 2 (21). С. 21–33.

152. Bramwell A. Hepburn N., Wolfe D. A. Growing Innovation Ecosystems. *University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in*

Canada. University of Toronto: Final report. 2012. May. P. 62. URL: http://sites.utoronto.ca/progris/presentations/ pdfdoc/2012/ Growing%20 Innovation% 20Ecosystems15MY12.pdf (accessed: 17.03.2023).

153. Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process. *Managing Innovation and Change* / J. Henry and D. Mayle (eds.), London: Sage, 2002. P.115–135.
154. Munro T. Triple Helix Newsletter. *Triple Helix Association*: 2012. № 1.
155. What is Startup Ecosystem? URL: http://www.startupcommons.org/what-is-startup-ecosystem.html (accessed: 17.03.2023).
156. Caleb H. Savannah's Startup Ecosystem. January 27, 2014. URL: http://www.hiimcaleb.me/savannahs-startup-ecosystem/ (accessed: 17.03.2023).
157. Spigel B. The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2015. vol. 41(1). P. 49–72.
158. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України: вебсайт. URL: https://thedigital.gov.ua/ (дата звернення: 17.05.2023).
159. Топ українські єдинороги. URL: https://ucluster.org/shkola-startapiv/top-ukrainski-edynorogy (дата звернення: 17.05.2023).
160. Unit City: Tech Ecosystem Guide to Ukraine. URL: https://tech-ukraine.com (дата звернення: 17.05.2023).
161. Кравченко М., Газарян Є. Особливості формування екосистеми стартапів в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 5(22). С. 90–97.
162. UVCA Investors Book 2017: Who is Who on The Ukrainian Investment Market. *UVCA*: Website. URL: https://www.slideshare.net/UVCA/uvca-investors-book-2017-who-is-who-on-ukrainian-investment-market (accessed: 17.05.2023).
163. UVCA News (21 червня 2017 р.). *UVCA*: Website. URL: http://uvca.eu/ua/news/the-number-of-deals-with-ukrainian-companies-has-risen (дата звернення: 17.05.2023).

164. Українські стартапи у 2021 році залучили рекордні $832 млн інвестицій. *Форбс Україна:* вебсайт. URL: https://forbes.ua/news/ukrainski-startapi-u-2021-rotsi-zaluchili-rekordni-832-mln-investitsiy-25042022-5633]/ (дата звернення: 15.05.2023).

165. Вижити попри війну: як екосистема стартапів нарощує результативність. URL: https://mind.ua/openmind/20245943-vizhiti-popri-vijnu-yak-ekosistema-startapiv-naroshchue-rezilentnist#: (дата звернення: 17.05.2023).

166. Мінекономіки: ВВП за підсумком 2022 року впав на 29,2 %. *Міністерство Економіки України:* вебсайт. https://www.me.gov.ua/News/ Detail?lang=uk-UA&id=b30e854d-b47d-4806-82ac-bb6daa87fa51&title= Minekonomiki (дата звернення: 17.05.2023).

167. IT індустрія принесла економіці 7,34 млрд з експорту. *Ain*: вебсайт. URL: https://ain.ua/2023/01/31/u-2022-it-industriya-prynesla-ekonomiczi-734-mlrd-z-eksportu/ (дата звернення: 17.05.2023).

168. Ukrainian Startup Ecosystem: Russian Aggression in Ukraine: How Do Ukrainian Startups Survive. Report. URL: pbridge.eu/wp-content/uploads/2022/12/PUSB-REPORT_Russian-aggression-in-Ukraine_ How-do-Ukrainian-startups-survive.pdf (accessed: 17.05.2023).

169. Сорока О. США, Польща чи ОАЄ: де підняти гроші українському стартапу. *Форбс Україна:* вебсайт.URL: https://forbes.ua/innovations/ssha-polshcha-chi-oae-de-pidnyati-groshi-ukrainskomu-startapu-u-2022-rotsi-oglyad-naykrashchikh-umov-02122022- (дата звернення: 17.05.2023).

170. Топ-8 українських стартапів 2022-го: кому вдалося залучити найбільший обсяг інвестицій. *Mind:* вебсайт. *URL:* https://mind.ua/ publications/20251229-top-8-ukrayinskih-startapiv-2022-go-komu-vdalosya-zaluchiti-najbilshij-obsyag-investicij (дата звернення: 17.05.2023).

171. У які стартапи інвестуватимуть найбільше – Мінцифри. URL: https://armyinform.com.ua/2022/11/29/u-yaki-ukrayinski-startapy-investuvatymut-najbilshe-minczyfry/ (дата звернення: 17.05.2023).

172. Фінансування українських стартапів під час війни. *Ain*: вебсайт. URL: https://ain.ua/2022/11/16/finansuvannya-ukrayinskyh-startapiv-pid-chas-vijny/ (дата звернення: 17.05.2023).

173. Kane T. The Importance of Startups in Job Creation and Job Destruction. Kauffman Report (July 2010). URL: http://www. kauffman.org/media/ kauffman_org/research (accessed: 17.05.2023).

174. Global Startup Ecosystem Report 2017. *Startup Genome*: Website. URL: https://online.flowpaper.com/7c3c077c/StartupEcosystem Report2017Freev161/ (accessed: 17.05.2023).

175. Field B. Startup Communities: Building an Enterprenerial Ecosystem in Your City. NY: Willey, 2012.

176. Startup Investment and Innovation in Emerging Europe. *East-West Digital News Investigation:* Website. URL: http://www.ewdn.com/files/cee_report.pdf (accessed: 17.04.2023).

177. StartupBlink. The Global Startup Ecosystem Report 2022. *StartupBlink:* Website. URL: https://www.insme.org/the-global-startup-ecosystem-report-2022/ (accessed: 17.05.2023).

178. Васюков Г. Что нужно для формирования стартап-экосистемы в Украине? URL: https://investgazeta.ua/blogs/chto-nuzhno-dlya-formirovaniya-startap-ekosistemy-ukraine (дата звернення: 17.05.2023).

179. Ситник Н.І. Інструменти державної підтримки екосистеми стартапів: досвід країн Центральної та Східної Європи. *Проблеми економіки*. 2020. №2. С. 55–62.

180. Ситник Н. І. Держава як суб’єкт формування екосистеми стартапів України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2020. № 40. С. 30–36.

181. Startup Ecosystem Rankings Report 2019. *StartupBlink*: Website. URL: https://report.startupblink.com/13

182. Шаповал Е. Прибалтийский стартап. Эстония превратилась в европейский аналог американской Кремниевой долины. URL:

https://nv.ua/biz/publications/pribaltiyskiy-startap-estoniya-prevratilas-v-evropeyskiy-analog-amerikanskoy-kremnievoy-doliny-143323.html (дата звернення: 17.05.2023).

183. 8 преимуществ Эстонии для стартапа. URL: https://www.start-business-in-estonia.com/estoniya/startup-v-estonii.html_(дата звернення: 17.05.2023).

184. Власенко В. Переманить или поддержать? Польские венчурные фонды ищут перспективные стартапы в Украине. URL: https://mind.ua/ru/publications/20195712-peremanit-ili-podderzhat-polskie-venchurnye-fondy-ishchut-perspektivnye-startapy-v-ukraine (дата звернення: 17.05.2023).

185. Polish Development Fund. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/ Polish_Development_Fund (дата звернення: 17.05.2023).

186. Как в Польше поддерживают инноваторов и предпринимателей, чтобы они не уезжали из страны. URL: https://www.sb.by/articles/kak-vyrastit-startapy-na-svoey-zemle.html_(дата звернення: 17.05.2023).

187. Jáki E., Molnár E., Kádár B. Characteristics and Challenges of the Hungarian Startup Ecosystem. *Budapest Management Review*. 2019. vol. 5. P.2-12. URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/CharacteristicsandChallengesoftheHungarian StartupEcosystem%20(2).pdf (accessed: 17.05.2023).

188. Cabinet Office of the Prime Minister: Digital Startup Strategy of Hungary. 2016. URL: http:// www.kormany.hu/download/2/4b/21000/The%20Digital%20Startup%20Strategy%20of%20Hungary.pdf (accessed: 17.05.2023).

189. Закон України від 31.05.2016 року №1390-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скасування обов'язковості державної реєстрації іноземних інвестицій. *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-19 (дата звернення: 17.05.2023).

190. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування підприємницької діяльності електронних резидентів: Закон України

від 06.10.2022 р. № 2654-IX. *Верховна Рада України:* вебсайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text (дата звернення: 17.02.2023).

191. Стартап індустрія України потерпає від російської агресії. URL: https://saveuastartups.com (дата звернення: 17.05.2023).
192. Український фонд стартапів: вебсайт. URL: https://usf.com.ua/ (дата звернення: 17.02.2023).
193. Рік роботи уряду: які цифрові проекти реалізувала Мінцифра. *Міністерство цифрової трансформації України:* вебсайт. URL: https:// thedigital.gov.ua/news/rik-roboti-uryadu-yaki-tsifrovi-proekti-realizuvala-mintsifra?fbclid=IwAR1j4-TWmiELlSUft9GHUtpkMwAXR2rs GWczuZOI760kwaejK9A5ixOFVGc (дата звернення: 10.04.2023).
194. Павлиш О. Мінцифра запускає освітній проєкт для навчання IT-спеціальностей. *Економічна правда*: вебсайт. URL: https:// www.epravda. com.ua/news/2022/06/28/688639/ (дата звернення: 10.02.2023).
195. Федоров М. Від ідеї до перших 370 резидентів: як змінився простір Дія.City. *Економічна правда*: вебсайт. URL: https://www.epravda.com.ua/ columns/2022/10/19/692442 (дата звернення: 10.02.2023).
196. Ситник Н.І. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап проєктів в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 36. С. 59–63.
197. Шовкалюк В.С. Наукові парки в Україні: стан, проблеми, рішення // Матеріали науково-практичного круглого столу «Проблеми та перспективи розвитку наукових парків України». К.: 17 травня 2017 р. URL: https://scp.knu.ua/ua/holovni-novyny/392-problemy-ta-perspektyvy-rozvytku-naukovykh-parkiv-ukrainy (дата звернення: 10.04.2023).
198. Бояринова К. О., Копішинська К. О. Півот як інструмент забезпечення успішності реалізації стартапу. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6958 (дата звернення: 05.12.2022).

199. Wijngaarde Y. Annual European Venture Capital Report – 2017. Dealroom.co.: Website. February 18: Website. URL: https:// blog.dealroom.co/ annual-european-venture-capital-report-full-37-page-pdf-report (accessed: 02.02.2023).

200. Інвестування інноваційної діяльності. Конспект лекцій: навч. посіб. / уклад. О. В. Гук. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 85 с. URL: https://ela.kpi.ua/handle/123456789/39750 (дата звернення: 03.03.2023).

201. Україна втратила п’ять позицій у рейтингу країн для відкриття стартапу: веб-сайт. URL: https://thepage.ua/ua/news/ukrayina-zajnyala-34-misce-v-svitovomu-rejtingu-startapiv (дата звернення: 03.03.2023).

202. About Dealroom: Website. URL: https://dealroom.co/about (accessed: 03.03.2023).

203. Гук О.В., Мохонько Г.А., Шендерівська Л.П. Тенденції інвестування в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 29. URL: https:// economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/577 (дата звернення: 25.02.2023).

204. Countries. Startup Ranking: Website. URL: https:// www. startupranking. com/countries (accessed: 20.08.2022).

205. Історія Ajax Systems. *Ajax Systems:* веб-сайт. URL: https:// newsroom.ajax.systems /ua/history/ (дата звернення: 25.02.2023).

206. New Startups. *Startup Ranking:* Website. URL: https://www.startupranking.com/startup/new (accessed: 14.11.2020).

207. Trustburn. *Startup Ranking:* Website. URL: https:// www.startupranking.com/trustburn (accessed: 25.02.2023).

208. Гук О.В., Мохонько Г.А. Інвестування стартап проектів в Україні та закордоном. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2020. № 17. URL: http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/216385 (дата звернення: 25.02.2023).

209. Google Trends: Website. URL: https://trends.google.com/trends/ explore?cat=13&date=today%205-y&q=%2Fm%2F0h01f,%2Fm%2F0vh9p (accessed: 25.02.2023).

210. Рекордні інвестиції, нові фонди та перші IT-мільярдери. Яким був 2021 рік для української стартап-індустрії. URL: https://thepage.ua/ua/business/startapi-v-ukrayini-yaki-uspihi-pokazala-industriya-v-2021-roci (дата звернення: 25.02.2023).

211. Dashboard of Tech Ecosystem of Ukraine. URL: https://uatechecosystem.com/dashboard (accessed: 25.02.2023).

212. The Q3 2021 Global Venture Capital Report: Record Funding Trend Held Strong: URL: https://news.crunchbase.com/business/q3-2021-global-venture-capital-report-record-funding-monthly-recap/ (accessed: 25.02.2023).

213. Понад $2,3 млрд. у 2021-му: топ-10 українських стартапів за вкладеними інвестиціями. *Mind:* вебсайт. URL: https://mind.ua/publications/20234509-ponad-s23-mlrd-u-2021-mu-top-10-ukrayinskih-startapiv-za-vkladenimi-investiciyami (дата звернення: 22.02.2023).

214. Європейський акселератор Startup Wise Guys надасть можливість українським стартапам Industry 4.0 отримати €100 000. URL: https://dev.ua/news/startup-wise-guys (дата звернення: 25.02.2023).

215. Як технології впливають на держбюджет. Естонський кейс. *Економічна правда:* вебсайт. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2020/02/26/657412/ (дата звернення: 20.02.2023).

216. Эстонский акселератор Startup Wise Guys запустил в Украине пре-акселератор для B2B-продуктов. Inventure: вебсайт. URL: https:// inventure.com.ua/news/ukraine/estonskij-akselerator-startup-wise-guys-zapustit-v-ukraine-pre-akselerator-dlya-b2b-produktov (дата звернення: 20.02.2023).

217. Українська Асоціація інвестиційного бізнесу: вебсайт. URL: https://www.uaib.com.ua/analituaib (дата звернення: 20.05.2023).

218. Україна дала світові кілька стартапів вартістю понад $1 млрд, але це тільки початок. URL: https://thepage.ua/ua/news/ukrayina-dala-svitovi-kilka-startapiv-vartistyu-ponad-dollar1-mlrd-ale-ce-tilki-pochatok-sergij-tokarev (дата звернення: 10.01.2023).

219. Венчур воєнного часу. Як українським стартапам знайти інвестиції та хто дає гроші. *Форбс Україна:* вебсайт. URL: https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196 (дата звернення: 10.01.2023).

220. Краудфандинг в Украине: с миру по доллару. URL: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru (дата звернення: 10.01.2023).

221. Что такое краудфандинг. *Краудсорсинг:* вебсайт. URL: http://crowdsourcing.ru/ article/what_is_the_crowdfunding (дата звернення: 10.01.2023).

222. Crowdfunder Blog. Trends Show Crowdfunding to Surpass VC in 2016. URL: https://blog.crowdfunder.com/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/ (accessed: 10.04.2023).

223. Global Crowdfunding Market 2017-2021. Press Release PR Newswire, Aug. 17, 2017. URL: http://markets.businessinsider.com/news/stocks/global-crowdfunding-market-2017-2021-1002264765 (accessed: 10.04.2023).

224. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2014. № 1. С. 172–182.

225. Dietrich A. Amrein S. Crowdfunding Monitoring Switzerland 2017. URL: www.hslu.ch/crowdfunding (accessed: 10.04.2023).

226. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? *«Народный Депутат».* 2013 № 95. URL: http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudinvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini (дата звернення: 10.02.2023).

227. Ситник Н.І. Краудфандинг: нові можливості та тренди. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 31. С. 187–192.

228. Kickstarter: Website. URL:https://www.kickstarter.com/ (accessed: 10.04.2023).
229. Indiegogo vs Kickstarter. URL: https://www.diffen.com/difference/Indiegogo_vs_Kickstarter (accessed: 10.02.2023).
230. European Commission Crowdfunding. *European Commission:* Website. URL: https://www.ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/financing-investment/crowdfunding_en (accessed: 10.02.2023).