

УДК 65.016

Логінова Катерина Сергіївна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Lohinova Kateryna

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer of the Department of Management and Business

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ORCID: 0009-0000-0513-0072

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ПРОЕКТІВ
В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ
SPECIFIC FEATURES OF THE DEVELOPMENT AND
IMPLEMENTATION OF START-UP PROJECTS IN THE MODERN
ECONOMY: THEORETICAL ASPECT**

Анотація. Дослідження особливостей розробки та реалізації стартап-проектів є дуже корисною частиною екосистеми і акселераторів стартап-проектів. Вони відповідають за підтримку молодих інноваційних підприємств з інноваційними ідеями на ранніх стадіях їх розвитку. Проблеми, пов'язані з побудовою бізнес-моделі, залученням коштів на розвиток бізнесу або визначенням напрямків розвитку пропонуваніх продуктів і послуг, часто є лише верхівкою айсберга, яка може стати серйозною перешкодою на шляху до виживання на ринку і досягнення комерційного успіху. Метою цієї дослідницької роботи є аналіз взаємозв'язку маркерів екосистеми стартапів, які ілюструють особливості реалізації стартапів та маркерів акселераторів стартапів,

які є базою для визначення особливостей розробки стартапів. Для цього було проведено огляд літератури, що описує питання, пов'язані зі стартап-акселераторами та екосистеми стартапів шляхом застосування аналізу причинно-наслідкових зв'язків між маркерами та кореляційно-регресійний аналізу.

В результаті дослідження було виявлено, що найбільший вплив мають маркери екосистеми, однак, цей вплив загалом має негативні наслідки. Оцінка ж маркерів акселераторів стартапів сприяють росту шансів їх успішної розробки. Автори сподіваються, що представлене дослідження стане цінним матеріалом для теоретиків та практиків, які проводять майбутні дослідження стартап-акселераторів і екосистем, а також буде корисною підтримкою для практиків з таких структур, як стартапи, акселератори, корпорації та державні установи. Особливо актуальним таке дослідження стане для формування економічної політики Китаю у сфері збільшення кількості венчурних інвестицій та загальної кількості нових підприємств. Важливо зазначити, що наукова спільнота ще не визначила повністю механізми, які використовуються акселераторами для впливу на своїх стейкхолдерів і які зміни можуть відбутися в цих механізмах, щоб вони відповідали потребам ширшої екосистеми програм.

Ключові слова: екосистема стартап-проектів, акселератор стартапів, венчурне інвестування, пандемія COVID-19, стартап-проекти.

Summary. Research into the specifics of developing and implementing start-up projects is a beneficial part of the start-up ecosystem and start-up accelerators. They are responsible for supporting young, innovative businesses with innovative ideas at the early stages of their development. Problems related to building a business model, raising funds for business development, or determining the direction of development of the products and services offered are often just the tip of the iceberg, which can become a severe obstacle to market

survival and commercial success. This research paper aims to analyse the relationship between the startup ecosystem markers that illustrate the specifics of startup implementation and the startup accelerator markers that serve as a basis for determining the specifics of startup development. For this purpose, a literature review was conducted that describes the issues related to startup accelerators and the startup ecosystem by applying the analysis of causal relationships between markers and correlation and regression analysis.

The study found that ecosystem markers have the most significant impact, but this impact is generally negative. Assessment of startup accelerator markers, on the other hand, increases the chances of their successful development. The authors hope that this study will be a valuable resource for theorists and practitioners conducting future research on startup accelerators and ecosystems and will also be helpful support for practitioners from such entities as startups, accelerators, corporations, and government agencies. This research will be especially relevant for shaping China's economic policy to increase the number of venture capital investments and the total number of new businesses. It is important to note that the academic community still needs to fully identify the mechanisms accelerators use to influence their stakeholders and what changes could be made to these mechanisms to meet the needs of the broader programme ecosystem.

Key words: *ecosystem of startup projects, startup accelerator, venture capital investment, COVID-19 pandemic, strataprojects.*

Постановка проблеми. Бачення єдиної глобальної стартап-сцени стає все більш віддаленим. Роз'єднання основних стартап-екосистем розпочалося кілька років тому, і стало одним із наслідків пандемії COVID-19, що і сприяло руйнуванню глобальних ланцюгів постачання, що призвело до розриву зв'язків між економіками та розуміння важливості опори на

власні сили. Ця тенденція лише прискорилося за 2022 рік через суміжні геополітичні процеси у світі.

Все більше інновацій зосереджується на регіональних ринках, а не на глобальному. Ментальність змінюється: учасники екосистеми набагато більше усвідомлюють геополітичні ризики, ніж раніше. Все це детермінує посилення деглобалізаційних процесів у функціонуванні екосистем стартап-проектів. В цьому розрізі надзвичайно важливими стають локальні і державні акселератори для стартап проектів. І, якщо до початку пандемії COVID-19 глобальні екосистеми продукували акселератори для запуску і розвитку стартапів, то наразі на перший план виходять локальні екосистеми, які трансформуються в локальні акселератори. Наслідки пандемії COVID-19 сприяли руйнуванню глобальних ланцюгів постачання, що призвело до розриву зв'язків між економіками та розуміння важливості опори на власні сили.

Однією з глобальних екосистем розвитку стартапів представлена Програмою Центральноазіатського регіонального економічного співробітництва (ЦАРЕС). Серед всіх країн-учасників домінує Китай, серед найпомітнішого зростання можна виділити китайські міста Наньчан, Цюаньчжоу, Шицзячжуан і Тайюань, які піднялися більш ніж на 200 позицій кожне за твердженням звіту Startup Ecosystem Report 2023 від міжнародної дослідницької організації StartupBlink.

Державна політика кожної країни формується на основі матриці стимулів та інтересів. Так, на основі даних звіту Startup Ecosystem Report 2023 від міжнародної дослідницької організації StartupBlink, міста Пекін (6-те місце) та Шанхай (7-ме) посідають 6 і 7 місце у рейтингу глобальних екосистем світу.

Ще одним важливим елементом, який надає перевагу стартап-екосистемам у рейтингу, є розмір внутрішнього ринку. Екосистеми з великою кількістю населення та ринком можуть масштабувати стартапи

набагато більше, не конкуруючи на міжнародному рівні. Прикладами є екосистеми в таких країнах, як Китай, Індія, Індонезія, Бразилія та Росія. Незважаючи на те, що ці країни займають високі позиції за загальним обсягом виробництва, вони в основному впроваджують інновації на місцевому рівні та обслуговують свої величезні внутрішні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах сучасної економіки за останні роки набув широкого розвитку розвиток стартап-проектів. Криза COVID-19 детермінувала значне зростання та розвиток саме стартап індустрії у всьому світі. Криза COVID-19 спричинила значний рівень невизначеності у функціонуванні всіх гравців світової економіки, і в цьому контексті саме гнучкість і швидкість реакції [1] дозволили стартапам посісти ключове місце. Розвиток стартапів дозволив диверсифікувати попит споживачів [2] та призвів до цифровізації бізнес-процесів і соціальної сфери. Підтвердженням цього твердження можуть слугувати статистичні дані, наприклад, по створенню робочих місць у США, де 70% новостворених робочих місць приходить на нові компанії [3]. Якщо розглядати ВВП Європейського союзу, то 9,5% ВВП ЄС загалом створюються саме стартап-проектами [4]. Загальна вартість створеної глобальної стартап економіки за останні роки зросла на 25,6%, тобто на чверть [5].

В той же час, стартапи є ключовою рушійною силою для розвитку інновацій, прискорюючи інституціональні зміни, прискорюючи створення на ринку нових продуктів, загалом, призводить до зростання продуктивності праці [6]. Згідно із Глобальним звітом, який пропонується дослідницькою організацією GEM (Global Entrepreneurship Monitor), найважчі наслідки кризи COVID-19 вже майже нівельовані. І головним чинником, що стримує розвиток стартап-проектів у світі знову стає страх невдачі. В Бразилії, Саудівській Аравії, Катарі, Нідерландах, Пуерто-Ріко та Польщі дослідження

вказує, що заснувати новий бізнес відносно легко, однак первинний досвід свідчить про складність зменшення ризиків та очікування значних витрат [7].

Компанія GEM NES, оцінюючи якість національної екосистеми створення стартапів, у 2022 році зробила висновок, що Китай є однією з тих країн, які мають достатньо сприятливі умови для започаткування стартап-проектів.

В науковому середовищі наразі існує величезна кількість досліджень щодо сучасних особливостей розробки та реалізації стартап-проектів. Загалом усю сукупність досліджень особливостей розробки та реалізації стартап-проектів в сучасній економіці можна розділи на дослідження у зв'язку із середовищем функціонування стартапів – екосистеми [2], основними рушійними силами створення стартапів – акселератори для стартапів [7].

Якщо глибше проаналізувати проблематику особливостей розробки стартапів, слід звернути увагу на економічну природу стартапів – інновації або відкриті інновації. З огляду на це [8], Bigliardi В. та Ferraro G. у своєму дослідженні зазначають, що відкриті інновації виступають типом бізнес-стратегією управління інноваціями. Така стратегія дає змогу різним економічним групам організувати співробітництво за межами корпорацій. Така стратегія використовується для розширення меж діяльності підприємства, співпрацюючи із зовнішніми фахівцями та фірмами [9]. У своїх різних формах культура завжди була важливим рушієм інновацій і відіграє вирішальну роль у динаміці відкритих інновацій. Культура для динаміки відкритих інновацій є результатом взаємодії між підприємництвом, інтрапренерством та організаційним підприємництвом [10]. Її просування базується на забезпеченні набору факторів, які роблять партнерство успішним [11].

Проблематика теми дослідження виявляється не тільки на етапі визначення економічної природи стартапів, а й на етапі визначення

дефініції. Отже, Бланк С. і Дорф Б. [14], визначають стартап як тимчасову структуру, яка використовує свої ресурси для пошуку моделі, що має здатність до масштабування, відновлення і високоприбутковості. За Грехемом П., стартап – це компанія, яка розрахована на швидке зростання; Адміністрація малого бізнесу США визначає стартапи як бізнес, який зазвичай орієнтований на технології та пов'язаний з високим потенціалом до розвитку [13]. Еркко Аутіо визначає стартап як нову незалежну фірму, віком до шести років, яка витрачає щонайменше 15% своїх операційних витрат на науково-дослідну діяльність та науково-дослідний розвиток [15].

На думку автора [16], життєвий цикл стартапів складається з декількох періодів, які дозволяють виділити щонайменше три категорії, а саме, піднесення («standup»), запуск («startup») та масштабування («scaleup»). Крім того, існує окрема категорія єдинорога («scaler»), дохід такого стартапу перевищує 1 мільярд доларів США.

Досягнення таких результатів забезпечується двома вагомими факторами зовнішнього та внутрішнього середовища – екосистемою стартап-проектів та акселераторами стартап-проектів. Екосистема стартап-проектів стартапів формується людьми, стартапами на різних етапах життєвого циклу та різними локальними організаціями, які взаємодіють між собою як система для створення і масштабування нових стартап-компаній. Ці організації можна класифікувати як університети, компанії-інвестори (бізнес-ангели, венчурні фонди, краудфандингові платформи тощо), організації підтримки (інкубатори, акселератори, платформи для співпраці тощо), дослідницькі організації, сервісні компанії (включаючи юридичні фірми) та великі корпорації. Компоненти екосистем пов'язані між собою через активну комунікацію, участь у спільних заходах та подіях, створюючи складну мережу взаємодій між стартапами, організаціями та навколишнім середовищем [17].

Реакція на умови навколишнього середовища, які можуть сприяти або перешкоджати їхньому успіху [9-11] – ось що виступає ключовим елементом дослідження екосистеми стартапів. Попередні дослідження підкреслюють важливість етики та мотивації у зв'язку з продуктивністю працівників [17]. У цьому розділі ми розглядаємо попередні роботи та дослідження: по-перше, щодо розвитку моделі потрійної спіралі як основи інноваційного підприємництва, по-друге, щодо визначення та дослідження контекстуальних факторів стартап-екосистеми, які мають значний вплив на розвиток та успіх стартапу. Нарешті, ми розробили та запропонували концептуальну основу для кращого розуміння структури стартап-екосистеми та впливу її рушійних сил на конкурентні переваги стартапів.

В той же час, акселератори ставлять за мету типу співпрацю певного типу, що дозволяє досягти взаємну вигоду, яка набуває різних форм залежно від залучених сторін. У цьому випадку дослідницька робота включала аналіз ресурсів, які вважаються необхідними з точки зору стартапів і де акселератор може бути корисним. З іншого боку, дослідження вивчало ефективність акселераторів у задоволенні потреб стартапів та способів, у який бажані ресурси надаються підтримуваній стороні. Також було досліджено динаміку зміни потреб підтриманого проекту в часі та зміни на стадіях його розвитку. Дослідження базувалося на аналізі двох відомих європейських стартап-акселераторів. Для цього було проведено 40 інтерв'ю з учасниками програм акселераторів [18].

Акселератори мають широкий спектр інструментів, завдяки яким вони можуть суттєво підтримати діяльність стартапів, що розвиваються, на різних етапах їх розвитку, починаючи від передачі знань, порад та пропозицій щодо різних рівнів функціонування підприємства, різних форм наставництва, проходячи через специфічну співпрацю під час розробки рамок функціонування проекту, і закінчуючи прямою фінансовою підтримкою [19; 20]. Важливо свідомо будувати відносини між

акселератором та стартапом, адже тільки так можна досягти спільного успіху [5; 6].

Засновники стартап-проекту повинні розуміти очікування організації-акселератора та реально оцінювати свої шанси на успішну співпрацю. У період 2011-2021 років наукові праці, присвячені стартап-акселераторам, прояснили багато питань, пов'язаних з досліджуваною нами темою. Було широко представлено сутність функціонування різних типів акселераторів та стартапів, представлено сферу проектування та функціонування акселераційних програм та мотиви налагодження співпраці такого типу, запропоновано методи відбору стартапів та подальшої оцінки акселераційних програм. Були розглянуті концепції, зокрема, корпоративного, академічного та посівного акселератора [7].

Формулювання цілей статті. Стартап-екосистеми часто формуються на обмеженій території з центром ваги, таким як університет або концентрація технологічних компаній. Ця екосистема об'єднує ключових учасників та зацікавлені сторони, які сприяють розвитку підприємств, включаючи нових підприємців, наставників, бізнес-інкубатори, джерела талантів, такі як університети та корпорації, інвесторів та допоміжні послуги, такі як юридичні та бухгалтерські агенції.

В той же час, молоді інноваційні компанії мають велике значення для будь-якої економіки, оскільки вони є ключовими факторами економічного розвитку, створення робочих місць, інновацій та підвищення продуктивності. Вони створюють конкуренцію для вже існуючих підприємств, оновлюють ринки та покращують їх продуктивність та процвітання. Стартапи є важливим інструментом для втілення нових ідей, особливо тих, які викликають традиційні галузі або не знаходять підтримки в існуючих компаніях. Таким чином, створення та розширення нових підприємств є життєво важливими для інновацій та економічного зростання.

Як правило, найуспішніші міжнародні стартапи народжуються в сприятливій стартап-екосистемі. Екосистема стартапів складається з групи людей, стартапів та суміжних організацій, які працюють як система для створення та масштабування нових стартапів. Однак, при розгляді екосистем не береться до уваги вплив акселератора стартап-проектів, що значно ускладнює визначення особливостей розробки та реалізації стартап проектів. Саме такий розподіл – вплив екосистеми стартапів на реалізацію безпосередньо стартап-проектів і вплив акселераторів на розробку стартап-проектів і є найбільш цікавий і невизначений в науковій літературі.

Отже, метою цієї дослідницької роботи є аналіз взаємозв'язку маркерів екосистеми стартапів, які ілюструють особливості реалізації стартапів та маркерів акселераторів стартапів, які є базою для визначення особливостей розробки стартапів. Для реалізації цієї мети поставлено дві задачі: Оцінити вплив екосистем та акселераторів стартап-проектів на розробку стартапів.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи статистичні дані щодо розробки та реалізації стартапу у світі, можна побачити, що з великим відривом лідируючі позиції займають США (рис. 1).

Метою дослідження зазначено необхідність визначити основні чинники, які впливають на особливості розробки та реалізації стартап-проектів в сучасній економіці.

Важливою складовою успішної екосистеми є наявність інвестиційного капіталу та менторської підтримки. Інвестори можуть надати стартапам необхідні фінансові ресурси для розвитку, а також допомогти знаходити правильний шлях для розвитку бізнесу. Ментори, у свою чергу, можуть допомогти стартапам уникнути помилок, які вони можуть зробити на початкових етапах розвитку. Успішна екосистема також повинна сприяти створенню сприятливих умов для розвитку стартапів, зокрема, швидкого та простого процесу реєстрації бізнесу, доступу до

технологій та інфраструктури, а також наявності ринку праці з висококваліфікованими спеціалістами [3].

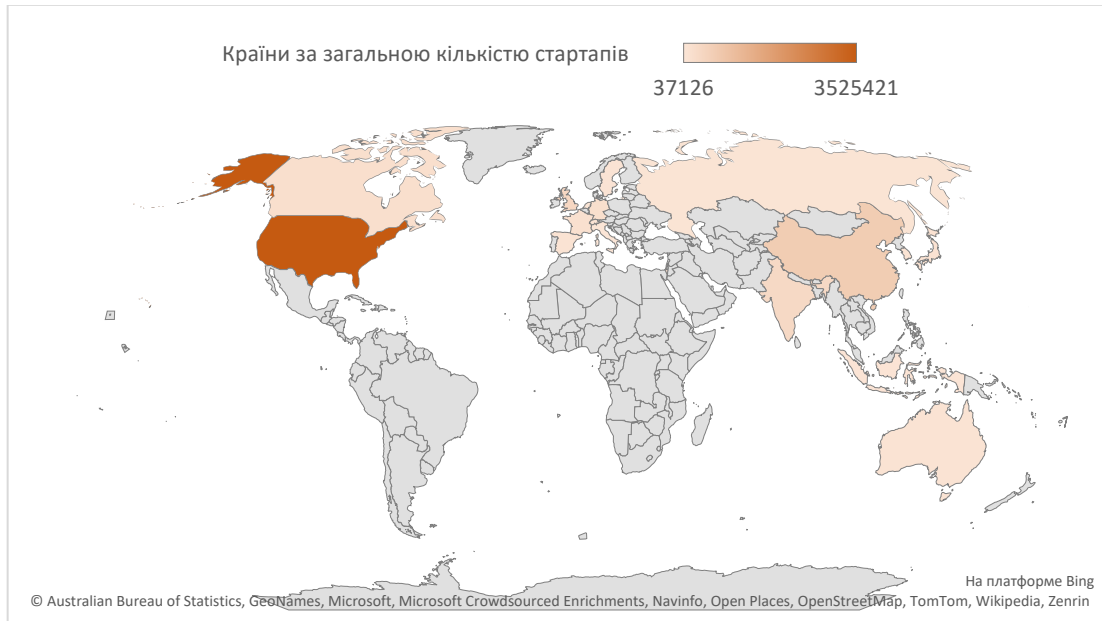


Рис. 1. Загальна кількість стартапів по країнам у 2023 році

Джерело: розроблено автором на основі джерел [7]

Другим номером йде позиція Китаю, що в два рази більше, ніж третя позиція – Велика Британія. З огляду на основні тенденції та лідируючі позиції Китаю, якщо розглянути загальну кількість нових венчурних інвестицій в країні (рис. 2), можна зробити висновок щодо падіння кількості нових венчурних інвестицій (тобто інвестицій в нові стартапи) в 2022 році.

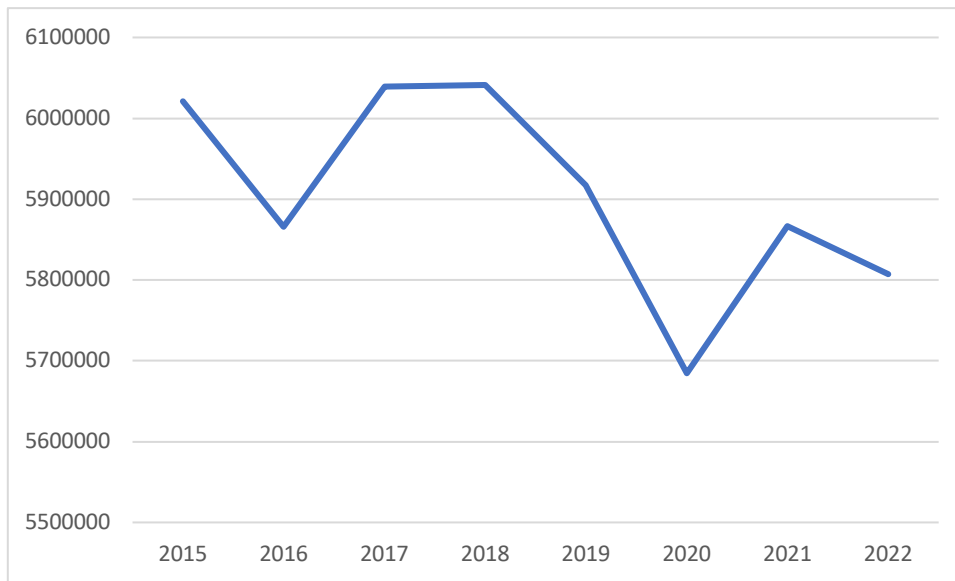


Рис. 2. Динаміка кількості нових венчурних інвестицій у 2015-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8]

Отже, сталість стартапів залежить від багатьох факторів, пов'язаних з екосистемою, в якій вони функціонують [8]. Співпраця з іншими суб'єктами екосистеми, наявність інвестиційного капіталу та менторської підтримки, а також створення сприятливих умов для розвитку бізнесу є ключовими факторами успіху стартапів [12]. Однак, з огляду на наші дослідження у попередніх розділах, слід зазначити, що на поточному стані розвитку світової економіки, екосистеми втрачають своє первинне значення – глобальних центрів розробки та реалізації стартапів. В цьому ключі на передній план виходять внутрішні споживачі та внутрішній ринок. Особливо ефективними внутрішні екосистеми будуть функціонувати в країнах з великою кількістю населення, наприклад Індія, Китай, Індонезія, Бразилія тощо, що дозволить розробляти і реалізувати стартапи для внутрішніх споживачів.

Згідно з дослідженням [2], більшість саме грецьких стартапів працюють у сферах інформаційних технологій, електроніки та телекомунікацій, а також у сферах здоров'я та біотехнологій. Узагальнюючи, дослідження показує, що концептуальна схема StUpEco

може бути корисною для аналізу екосистем стартап-підприємництва та виявлення їх конкурентних переваг. Важливою складовою успішної екосистеми є наявність зовнішніх та внутрішніх джерел знань, сприятливих умов для розвитку бізнесу, наявність інвестиційного капіталу та менторської підтримки.

Розуміння контекстуальних аспектів екосистеми стартап-підприємництва допоможе підприємцям та інвесторам зрозуміти, які фактори можуть вплинути на успіх їх бізнесу та як їх можна оптимізувати для досягнення максимальних результатів. Такий підхід не може стати ефективним саме для реалій китайської економіки, що підтверджують розрахунки тесту Гренджера щодо взаємозв'язків між інвестиційним капіталом і кількістю нових венчурних вкладень.

Дослідники, такі як Шейн М. та Аллен Р., наголошують на важливості розробки ефективних програм державної підтримки стартапів, які включають фінансові стимули, податкові пільги, спрощення адміністративних процедур та надання доступу до інфраструктури та ресурсів [13]. Державна підтримка стартапів має бути комплексною та спрямованою на всі етапи життєвого циклу підприємства - від створення до розвитку та масштабування. Крім того, важливо забезпечити прозорість та прогнозованість умов підтримки, щоб залучити інвесторів та забезпечити стабільність для стартапів. Вчені також вказують на важливість партнерства між державою, бізнесом та академічним сектором для створення сприятливих умов для розвитку стартап-екосистеми. Це може включати спільні дослідження та розробки, обмін знаннями та технологіями, а також сприяння взаємодії між стартапами та іншими гравцями екосистеми [20].

В нашому дослідженні не приймався до уваги чинник державного регулювання та державного впливу на функціонування акселератора та екосистеми стартапів, і це є значним упущенням, оскільки за базу

дослідження приймається Китай. А саме в Китаї існують державні програми-акселератори [3].

Стартапи, які пройшли акселерацію, знаходяться на ранній стадії розвитку і, отже, є більш ризиковими. Часто для досягнення успіху після акселерації потрібно кілька років. Успішні виходи з акселератора, які приносять необхідний капітал, зазвичай відбуваються через 7-9 років. Тому багато програм акселерації використовують інші підходи для забезпечення стабільності.

Один з таких підходів - залучення венчурних спонсорів для фінансування акселератора протягом декількох років. Замість очікування високого повернення вкладу, венчурні фонди компенсують ці інвестиції шляхом більш прямих інвестицій у випускників акселератора, яких вони супроводжують як ментори [12]. Саме це і доводять наші дослідження, тому що саме маркети акселератора дозволяють значно збільшити кількість нових підприємств.

Другий підхід - диверсифікація діяльності акселератора. Це може включати створення супровідного венчурного фонду, який здійснює додаткові інвестиції у випускників акселератора або інші перспективні стартапи. Також можливе проведення акселераційних програм для корпорацій або органів місцевого самоврядування в обмін на багаторічну плату, яка підтримує акселератор у вигляді більшої організації. Однак, отримання даних про бізнес-моделі акселераційних програм залишається складним завданням. Більшість програм не бажають ділитися конкретними даними про свої моделі, а класифікація бізнес-моделей є складною та неоднозначною [13].

Отже, ця тема залишається відкритою для подальших досліджень. Майбутні дослідження дозволять нам отримати більш повну картину того, як акселератори впливають на своїх зацікавлених сторін. Важливо зазначити, що наукова спільнота ще не визначила повністю механізми, які

використовуються акселераторами для впливу на своїх стейкхолдерів і які зміни можуть відбутися в цих механізмах, щоб вони відповідали потребам ширшої екосистеми програм.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Акселератори функціонують на ранніх етапах розвитку стартапів та вказують на особливості їх розробки. Такі акселератори можуть зосереджуватися на економічному та регіональному розвитку. Наслідки для стартапів, що входять до акселераторів, не завжди очевидні, оскільки підвищення ефективності портфельних компаній в акселераторах під керівництвом інвесторів відбувається за певну ціну у вигляді власного капіталу. Засновники повинні усвідомлювати ці компроміси та узгоджувати.

Насамкінець, проведене дослідження наочно демонструє необхідність взаємодії та кращої комунікації між частинами підприємницької екосистеми. Розвиток посередників вважається критично важливим для успіху стартапів, оскільки вони об'єднують суб'єктів стартап-екосистеми. Хоча відкриті інновації створюють можливості для виживання бізнесу, лише підприємницька обізнаність та візуалізація можуть трансформувати ці можливості. Це вимагає нових управлінських підходів та широких можливостей у впровадженні технологій, і стартапи повинні бути готовими до цього. У цьому світлі стає зрозуміло, що інституційне зміцнення екосистеми стартапів є життєво важливою змінною для розвитку і просування стартапів у Китаї, покращуючи рамки співпраці між окремими зацікавленими сторонами, включаючи університети, компанії державного сектору, науково-дослідні інститути та наукові організації.

Підсумовуючи, ця публікація відображає сучасний стан знань про стартап-акселератори та екосистеми, а також показує зростаючий інтерес до цієї галузі науки в останні роки. Дослідження стартап-акселераторів та екосистем мають велике значення, оскільки вони суттєво впливають на сучасне підприємництво та сприяють пошуку нових рішень для підвищення

якості життя. Це видання є цінним матеріалом як для теоретиків, так і для практиків, які бажають розширити свої знання з цієї теми.

Література

1. Teece D., Peteraf M., Leih S. Dynamic Capabilities and Organizational Agility: Risk, Uncertainty, and Strategy in the Innovation Economy. *Calif. Manag. Rev.* 2016. 58. P. 13–35. URL: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1525/cmr.2016.58.4.13> (дата звернення: 10.11.2023).
2. Haltiwanger J., Jarmin R., Miranda J. Where Have All the Young Firms Gone? 2012. URL: https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/bds_2012.pdf (дата звернення: 10.11.2023).
3. Shvets G. Startup as a new of business line. *Reporter of the Priazovskyi State Technical University.* 2018. 35. P. 26–32.
4. Errko A. Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU Policy. *Report Prepared for EU DG Growth.* 2016. URL: https://www.researchgate.net/publication/304659214_Entrepreneurship_Support_in_Europe_Trends_and_Challenges_for_EU_Policy (дата звернення: 10.11.2023).
5. Skawińska E., Zalewski R.I. Success Factors of Startups in the EU – A Comparative Study. *Sustainability.* 2020. 12(19). doi: <https://doi.org/10.3390/su12198200>.
6. Caleb H. Savannah's startup ecosystem. 2014. URL: <http://www.hiimcaleb.me/savannahs-startup-ecosystem/> (дата звернення: 10.11.2023)
7. Startup accelerators: Entrepreneurial match makers. In *Ideas in Marketing: Finding the New and Polishing the Old*; Springer: Berlin/Heidelberger, Germany. 2015. 259 p.

8. Salimath M.S., Cullen J.B. Formal and Informal Institutional Effects on Entrepreneurship: A Synthesis of Nation-Level Research. *Int. J. Organ. Anal.* 2010. 18. P. 358–385.
9. Carlsson B., Braunerhjelm P., McKelvey M., Olofsson C., Persson L., Ylinenpää H. The Evolving Domain of Entrepreneurship Research. *Small Bus. Econ.* 2013. 41. P. 913–930.
10. Lee S.M., Peterson S.J. Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness. *J. World Bus.* 2000. 35. P. 401–416.
11. Koronios K., Kriemadis A., Dimitropoulos P., Papadopoulos A. A Values Framework for Measuring the Influence of Ethics and Motivation Regarding the Performance of Employees. *Bus. Entrep. J.* 2019. 8. P. 1–19.
12. Banka M., Salwin M., Masłowski D., Rychlik S., Kukurba M. Start-up Accelerator: State of the Art and Future Directions. *Eur. Res. Stud. J.* 2022. 25. P. 477–510.
13. Startupranking: Countries. URL: <https://www.startupranking.com/countries> (дата звернення: 10.11.2023).
14. Huld A. China's Startup Landscape – Industries. *Investment, and Incentive Policies. China Briefing.* 2023. 5. URL: <https://www.china-briefing.com/news/china-startup-landscape-industries-investment-and-incentive-policies/> (дата звернення: 10.11.2023).
15. Textor C. China – Statistics & Facts. 2023. 08 (31). URL: <https://www.statista.com/topics/753/china/#topicOverview> (дата звернення: 10.11.2023).
16. Lee K., Yoo J. How Does Open Innovation Lead Competitive Advantage? A Dynamic Capability View Perspective. *PLoS ONE.* 2019. 14. e0223405.
17. Usman M., Vanhaverbeke W. How Start-Ups Successfully Organize and Manage Open Innovation with Large Companies. *Eur. J. Innov. Manag.* 2017. 20. P. 171–186.

18. Rahman M., Rahman U.H.F.B. How Do Norwegian Technology Start-Ups Use Open Innovation Strategies to Gain Access to New Business Ideas? *Open Econ.* 2021. 4. P. 98–105.
19. Zott Ch., Amit R., Massa L. The business model: recent developments and future research. *Open Econ.* 2011. 37 (4). P. 1019–1042.
20. Cohena S., Fehderb D., C., Hochbergc Y., V., Murrayd F. The design of startup accelerators. *Research Policy.* 2019. 48. P. 1781–1797.

References

1. Teece, D., Peteraf, M., & Leih, S. (2016). Dynamic Capabilities and Organizational Agility: Risk, Uncertainty, and Strategy in the Innovation Economy. *Calif. Manag. Rev.*, 58, 13–35. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1525/cmr.2016.58.4.13>.
2. Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2012). Where Have All the Young Firms Gone? Retrieved from https://www.kauffman.org/wp-content/uploads/2019/12/bds_2012.pdf.
3. Shvets, G. (2018). Startup as a new of business line. *Reporter of the Priazovskyi State Technical University*, 35, 26–32.
4. Errko, A. (2016). Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU Policy. *Report Prepared for EU DG Growth*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/304659214_Entrepreneurship_Support_in_Europe_Trends_and_Challenges_for_EU_Policy.
5. Skawińska, E, & Zalewski, R.I. (2020). Success Factors of Startups in the EU – A Comparative Study. *Sustainability*, 12 (19). doi: <https://doi.org/10.3390/su12198200>.
6. Caleb H. (2014). Savannah's startup ecosystem. Retrieved from <http://www.hiimcaleb.me/savannahs-startup-ecosystem/>.

7. Startup accelerators: Entrepreneurial match makers. (2015). In *Ideas in Marketing: Finding the New and Polishing the Old*; Springer: Berlin/Heidelberger, Germany.
8. Salimath, M.S., & Cullen, J.B. (2010). Formal and Informal Institutional Effects on Entrepreneurship: A Synthesis of Nation-Level Research. *Int. J. Organ. Anal.*, 18, 358–385.
9. Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, C., Persson, L., & Ylinenpää, H. (2013). The Evolving Domain of Entrepreneurship Research. *Small Bus. Econ.*, 41, 913–930.
10. Lee, S.M., & Peterson, S.J. (2000). Culture, Entrepreneurial Orientation, and Global Competitiveness. *J. World Bus.*, 35, 401–416.
11. Koronios, K., Kriemadis, A., Dimitropoulos, P., & Papadopoulos, A. A (2019). Values Framework for Measuring the Influence of Ethics and Motivation Regarding the Performance of Employees. *Bus. Entrep. J.*, 8, 1–19.
12. Banka, M., Salwin, M., Masłowski, D., Rychlik, S., & Kukurba, M. (2022). Start-up Accelerator: State of the Art and Future Directions. *Eur. Res. Stud. J.*, 25, 477–510.
13. Startupranking: Countries. Retrieved from <https://www.startupranking.com/countries>.
14. Huld, A. (2023). China's Startup Landscape – Industries. *Investment, and Incentive Policies. China Briefing*, 5. Retrieved from <https://www.china-briefing.com/news/china-startup-landscape-industries-investment-and-incentive-policies/>.
15. Textor, C. (2023). China – Statistics & Facts. 08 (31). Retrieved from <https://www.statista.com/topics/753/china/#topicOverview>.
16. Lee, K., & Yoo, J. (2019). How Does Open Innovation Lead Competitive Advantage? A Dynamic Capability View Perspective. *PLoS ONE*, 14, 16–28.

17. Usman, M., & Vanhaverbeke, W. (2017). How Start-Ups Successfully Organize and Manage Open Innovation with Large Companies. *Eur. J. Innov. Manag.*, 20, 171–186.
18. Rahman, M., Rahman, U.H.F.B. (2021). How Do Norwegian Technology Start-Ups Use Open Innovation Strategies to Gain Access to New Business Ideas? *Open Econ.*, 4, 98–105.
19. Zott, Ch., Amit, R., & Massa, L. (2011). The business model: recent developments and future research. *Open Econ.*, 37 (4), 1019–1042.
20. Cohena, S., Fehderb, D.C., Hochbergc, Y.V., & Murrayd, F. (2019). The design of startup accelerators. *Research Policy*, 48, 1781–1797.