


<https://doi.org/10.15407/econlaw.2021.02.053>

УДК 346.2

О.В. РОЗГОН, канд. юрид. наук, доц., пров. наук. співроб.  
Науково-дослідний інститут правового забезпечення інноваційного розвитку  
НАПрН України, м. Харків, Україна

 [orcid.org/0000-0001-6739-3927](https://orcid.org/0000-0001-6739-3927)

М.Б. БАЙДЕЛЬДІНОВА, PhD, асистант-професор, LL.M  
Школа Права Університету КІМЕП, м. Алмати, Казахстан

 [orcid.org/0000-0002-3560-4811](https://orcid.org/0000-0002-3560-4811)

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРАМИ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ КАЗАХСТАНУ ТА УКРАЇНИ

**Ключові слова:** бізнес-інкубатор, бізнес-акселератор, стартап, підтримка підприємництва, договір.

*Проаналізовано казахстанське та національне законодавство щодо правового статусу бізнес-інкубатора у сфері підприємництва і стартапу. Проаналізовано механізми підтримки розвитку стартапів бізнес-інкубаторами, а також правову та договірну основу відносин між цими суб'єктами, що становить новизну цього дослідження. Визначено дефініції, характерні ознаки бізнес-інкубатора у сфері підприємництва і стартапу. На підставі проведеного дослідження робиться висновок, що, незважаючи на спорідненість причин появи та розвитку цих механізмів, їхнє практичне застосування в Україні та Казахстані децю відрізняється. Доведено можливість взаємодії бізнес-інкубатора і стартапу в аналізованих державах, проте обидва суб'єкти стикаються із проблемою того, що діяльність бізнес-інкубаторів є непривабливою для інвесторів, тому бізнес-інкубатори не можуть існувати без суттєвої підтримки держави.*

**Постановка проблеми.** Система освіти і науки в Казахстані та Україні, сформована десятиліття тому, мала практично повну державну підтримку та незалежність від приватного капіталу. Так з'явилася ідея стартапів — бізнес-починань, заснованих на свіжих наукових розробленнях та інноваціях, які повинні були стати відсутньою ланкою, що пов'язує вищі освітні заклади та науково-дослідні інститути з індустрією та інвестиціями. Бізнес-інкубатори за задумом — і з досвіду низки країн Європи та Америки — повинні були надати захищене сприятливе середовище для розвитку такого бізнесу. Крихкість і вразливість стартапу мали бути компенсовані як фінансово-матеріальною, так і консультаційною підтримкою бізнес-інкубатора. Такий механізм повинен був стимулювати розвиток бізнесу, а також — збільшити кількість інноваційних розроблень, які комерціа-

Цитування: Розгон О.В., Байдельдінова М.Б. Порівняльний аналіз механізму підтримки розвитку стартапів бізнес-інкубаторами за законодавством Казахстану та України. *Економіка та право*. 2021, № 2. С. 53–65. <https://doi.org/10.15407/econlaw.2021.02.053>

лізуються, підвищивши у такий спосіб рентабельність наукових досліджень.

Однак час виявив певні дефекти цього механізму в аналізованих країнах. Як у Казахстані, так і в Україні результати впровадження бізнес-інкубаторів виправдали очікування лише частково. З одного боку, в обох державах спостерігається динамічне зростання кількості стартапів, з іншого — через ризикованість і недостатню конкурентоспроможність цих стартапів порівняно із традиційними напрямками фінансування, інтерес інвесторів до нових бізнес-починань залишається помірним.

Протягом останніх років формування *інноваційної політики* в Україні та Казахстані супроводжується зростанням підприємницької активності. Питанням підтримки і розвитку стартапів надається велике значення в межах підтримки бізнес-інкубаторів. Механізми бізнес-інкубування відіграють особливу роль у реалізації інноваційної політики сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, оскільки саме завдяки їм надається безпосередня підтримка стартапам.

Видаються необхідними виявлення й аналіз причин, через які механізм підтримки стартапів бізнес-інкубаторами не виправдав покладених на нього сподівань, а також визначення законодавчих і договірних шляхів вирішення цих проблем, чому і присвячене дане дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема державно-приватного партнерства у сфері підтримки стартапів через свою новизну і недостатню дослідженість викликала великий інтерес у науковому середовищі. Проблеми діяльності стартапів і бізнес-інкубаторів досліджувалися в національній науковій літературі.

В.В. Мачуській у своїй статті визначив правовий статус, надавши класифікацію бізнес-інкубатора в Україні як об'єкта інфраструктури підтримки малого та середнього підприємства [1].

Стартап як структурний елемент національної інноваційної екосистеми проаналізовано К.І. Оксенюк, яка розглянула стартап як форму розвитку інноваційної підприємницької діяльності [2]; О.Б. Мрихіна, А.Р. Стояновський та Т.І. Міркунова надали у своїй статті поняття стартапу як новоствореного підприємства [3]; Л.І. Гладка та Є.А. Колесник обґрунтували, що під стартапом варто розуміти нове підприємство, яке здійснює інноваційну діяльність [4].

Проблемні питання розвитку стартапів в Україні розкривалися у дослідженні А.В. Череп та А.П. Морозової [5]; суть механізму розвитку стартапів в Україні через фінансування навів М.В. Хацер [6].

Незважаючи на те, що тема підтримки стартапів через систему бізнес-інкубаторів і бізнес-акселераторів у Казахстані є надзвичайно актуальною, через її новизну кількість наукових досліджень у цій сфері поки що залишається незначною. Хотілося б виокремити та коротко проаналізувати думку декількох казахстанських авторів, які займалися вивченням цієї теми.

Д.С. Хусаїнов перераховує основні функції бізнес-інкубатора та послуги, які бізнес-інкубатор надає у Казахстані [7, с. 208—213]. А.А. Жаксикова розглядає бізнес-інкубатори в системі підтримки малого та середнього бізнесу та аналізує причини, що перешкоджають розвитку бізнесу [8]. У роботі С.С. Ібрагімової та М.Б. Ботабека «Інфраструктура підтримки підприємництва в Республіці Казахстан» автори детально аналізують складнощі, з якими стикається новостворюваний бізнес у Казахстані, а також державні та приватно-державні механізми, що дозволяють подолати ці складності. Як один із таких механізмів зазначено бізнес-інкубатори [9].

Е. Мандоннет та Ж.М. Жусупова виявляють основні характерні риси стартапів шляхом порівняння казахстанського та французького законодавства [10]. А.М. Калі розглядає стартапи, зокрема в м. Нур-Султан, і з практичної точки зору виявляє проблеми та оцінює ризики, пов'язані з венчурним фінансуванням стартапів [11].

Оскільки термін «стартап» тісно пов'язаний з інноваціями, а ті — із науковими розробками, Д.А. Ситенко й А.С. Есенгельдіно розглядають стартапи як частину інноваційної екосистеми [12].

Отже, українська та казахстанська наука мають деякі напрацювання стосовно підтримки бізнесу, проте здебільшого вчені ці питання розглядають з економічної точки зору.

Однак наявні публікації лише фрагментарно розкривають проблему й практично не розглядають юридичний бік питання. Ця стаття, аналізуючи правову складову проблеми, а також порівнюючи законодавство Казахстану та України, заповнює наявні прогалини. Отже,

метою нашого дослідження є аналіз механізму підтримки стартапів бізнес-інкубаторами, а також виявлення нормативних і практичних перешкод ефективності цих механізмів.

*Наукова новизна* цього дослідження полягає в порівняльному аналізі законодавства і практики України та Казахстану, що стосуються діяльності бізнес-інкубаторів, який раніше не здійснювався. Проаналізовано та систематизовано наявні в літературі розрізнені визначення понять «бізнес-інкубатор» і «стартап».

**Метою цієї статті є:** проведення порівняльного дослідження бізнес-інкубаторів, аналіз нормативної бази з питань підтримки інноваційного бізнесу в Україні та Казахстані, виявлення причин обмеженої ефективності механізмів підтримки стартапів і помірною інтересу інвесторів до цієї сфери, а також надання пропозицій щодо підвищення ефективності цих механізмів через певні договірні формули.

**Виклад основного матеріалу.** Є дискусійною й недостатньо розробленою проблема фінансового співробітництва бізнес-інкубаторів і стартапів. Окреслимо відмінності між механізмами підтримки розвитку стартапів через «бізнес-інкубатор» і «бізнес-акселератор».

*Бізнес-інкубатор* — організація, створена для підтримки підприємців на ранній стадії їхньої діяльності («передпосівна» стадія (*PreSeed*)). На відміну від бізнес-інкубатора, *бізнес-акселератор* — програма інтенсивного розвитку компаній через менторство, навчання, фінансову й експертну підтримку в обмін на частку капіталу компанії [13].

Найбільшими бізнес-інкубаторами в Україні можна вважати «Країна підприємців», «БІ-Запоріжжя», *iHub*, *GrowthUP*, *Polyteco* та інші. Найвідоміші в Україні бізнес-акселератори — це *GrowthUP*, *WannaBiz*, *HappyFarm*, *iHup*, «1991 *Open Data Incubator*» (некомерційний інкубатор ІТ-проектів на основі відкритих даних), *FinTech*-інкубатор, Бізнес-інкубатор КУБ.

Варто зазначити, що бізнес-акселератори надають підтримку стартапам переважно на подальших стадіях розвитку стартапу. Нагадаємо, що стартап проходить у своєму розвитку такі стадії: предпосівну (*pre-seed stage*), посівну стадію (*seed stage*), стадію запуску (*startup stage*), стадію зростання (*growth stage*), стадію розширення (*expansion stage*) та стадію «виходу» (*exit stage*).

Акцентуємо, що розвитку стартапів-початківців та їхньому перетворенню на бізнес ефективніше допомагає бізнес-інкубатор, оскільки є об'єктом інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва (далі МСП).

Так, наведемо успішний досвід найзадіяніших суб'єктів інноваційної системи, що функціонують як інфраструктура МСП у м. Лодзь (Польща).

Інкубатори *AIP*, (*Inkubatory AIP*), Лодзинський інкубатор підприємництва, Інкубатор підприємництва медичного університету в Лодзі становлять національну мережу інновацій. Однією з найбільших і тих, які швидко розвиваються, є мережа помаранчевих інкубаторів *AIP*, до якої в м. Лодзь належать три інкубатори. *AIP* має статус фонду, що сприяє розвитку підприємництва серед молоді та надає допомогу у розвитку власних підприємств. Лодзинський інкубатор підприємництва (*Łódzki Inkubator Przedsiębiorczości*) створений компанією *LARR SA* та є проектом, основним завданням якого є підтримка підприємництва, інновацій і конкурентоспроможності місцевих підприємств через пільгові умови оренди офісних приміщень у престижному бізнесі та місці логістики («Новий центр Лодзі»), надання різних послуг із підтримки бізнесу. Інкубатор підприємництва Медичного університету в м. Лодзь (*Inkubator Przedsiębiorczości Uniwersytetu Medycznego w Łodzi*) є підрозділом університету, що підтримує розвиток місцевих суб'єктів господарювання та інших суб'єктів економічного соціального середовища, зокрема й академічних. Наве інкубатор також є Національним контактним пунктом [14]. Наведений *іноземний приклад* демонструє, як успішно може функціонувати бізнес-інкубатор, сприяючи і надаючи послуги стартап-компаніям.

Досить фрагментарно висвітлювалося в Україні питання правового статусу та належного правового регулювання діяльності бізнес-інкубаторів.

Відповідно до ст. 8 Закону України від 05.02.1993 № 2998-ХІІ «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» держава мала сприяти створенню молодіжних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів для реалізації програми підготовки молоді до підприємницької діяльності, надання інформаційних і консультаційних послуг. Водночас у цьому Законі не визначено поняття цих суб'єк-

тів, зокрема бізнес-інкубаторів. Вказаний нормативно-правовий акт втратив чинність на підставі Закону України від 27.04.2021 № 1414-IX «Про основні засади молодіжної політики».

Важливим для сучасного періоду в Україні є визначення місця й ролі бізнес-інкубатора у сфері підприємництва.

У ст. 1 Закону України від 04.07.2002 № 40-IV «Про інноваційну діяльність» після терміна інноваційне підприємство зазначаються також інноваційний центр, технопарк, технополіс, інноваційний бізнес-інкубатор тощо. Отже, інноваційний бізнес-інкубатор може існувати як інноваційне підприємство. Відповідно, згідно із законодавчим підходом бізнес-інкубатори визнаються інноваційними підприємствами, а їхньою метою є розроблення, виготовлення та реалізація інноваційних продуктів, продукції або послуг.

На думку вченого В.В. Мачуського, бізнес-інкубатор у сфері підприємництва варто відносити до об'єктів інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва, діяльність яких спрямована насамперед на розвиток суб'єктів малого та середнього підприємництва, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг) на внутрішній і зовнішній ринки [1].

Відповідно до Цивільного кодексу України від 16.01.2003 (далі ЦК України) бізнес-інкубатор можна розглядати як юридичну особу (ст. 80), а відповідно до Господарського кодексу України від 16.01.2003 (далі ГК України) — як підприємство (ст. 62). Як юридична особа бізнес-інкубатор може бути створений у вигляді підприємницького або непідприємницького товариства.

Зауважимо, що бізнес-інкубатори можуть функціонувати в таких організаційно-правових формах: товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), громадська організація. Наприклад, ТОВ «Інвест бізнес-інкубатор», Громадська організація «Східно-український бізнес-інкубатор» тощо.

Відповідно до ст. 14 Закону України від 22.03.2012 № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» до об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва також належать бізнес-інкубатори та інноваційні бізнес-інкубатори. Як бачимо, у цьому Законі зазначено два види бізнес-інкубаторів, але значення термінів не розкрито.

Вважаємо, що варто зробити попередній висновок, зазначивши, що, оскільки невизначеним залишається поняття суб'єктів інноваційної діяльності для підтримки формування та розвитку інноваційної інфраструктури, потрібно внести необхідні законодавчі пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази підтримки та розвитку підприємств і організацій інноваційної інфраструктури.

У Казахстані термін «бізнес-інкубатор» з'являється вперше у Законі Республіки Казахстан від 31.01.2006 № 124-III «Про приватне підприємництво». Цим Законом бізнес-інкубатор визначався як «юридична особа, яка створюється для підтримки суб'єктів малого підприємництва на етапі їхнього становлення шляхом надання виробничих приміщень, обладнання, організаційних, правових, фінансових, консалтингових та інформаційних послуг» (п. 1-1 ст. 1). На сьогодні цей Закон втратив чинність, а чимало норм, які містилися у ньому, потрапили до нового документа — Підприємницького Кодексу, ухваленого 29.10.2015 № 375-V. Не стало винятком і визначення бізнес-інкубатора, яке без змін потрапило з колишнього Закону до Підприємницького Кодексу.

Казахстанська доктрина також надає визначення бізнес-інкубатора, виходячи з його ролі для підтримки підприємництва. Так, наприклад, Д.С. Хусаїнов визначає бізнес-інкубатор як «елемент інноваційного кластера АВС, призначений для підтримки проєктів молодих підприємців на всіх етапах розвитку: від розробки ідеї до її комерціалізації» [7]. А.А. Жаксілікова розглядає бізнес-інкубатор як «об'єкт інфраструктури підтримки суб'єктів малого підприємництва, інноваційних фірм, який здійснює підтримку підприємців на ранній стадії їхньої діяльності шляхом надання консультаційних, бухгалтерських, юридичних, маркетингових та інших послуг» [8, с. 31]. М.Б. Ботабек та С.С. Ібрагімова визначають бізнес-інкубатор як один із механізмів підтримки підприємництва, заснований на державно-приватному партнерстві [9, с. 99].

З аналізу наведених визначень випливає, що бізнес-інкубатори — це компонент механізму підтримки бізнесу, як правило малого, на початковому етапі. Діяльність бізнес-інкубатора з підтримки стартапу зводиться до надання консалтингових послуг у сфері бізнес-планування, юридичних питань, організації бухгал-

терії тощо. Крім того, від бізнес-інкубатора вимагається можливість надати на пільгових умовах стартапам в оренду площу для роботи або офіс та офісне обладнання.

Водночас встановлені законодавством умови мають малопривабливий для інвесторів вигляд: за законом послуги бізнес-інкубатора повинні надаватися безкоштовно або за невелику плату; не передбачений не тільки перехід до інвестора будь-яких прав на новостворену інтелектуальну власність або частку в компанії, а й механізм винагороди для інвестора. Це означає, що такі правовідносини законодавець залишив на розсуд сторін, а їхні умови мають бути врегульовано договором між бізнес-інкубатором та учасниками стартапу.

У Казахстані діють кілька десятків бізнес-інкубаторів. Прикладами можуть бути інкубатор *MOST, BI Innovations, Almaty Tech Garden, Nazarbayev University Research and Innovation System*, «Інноваційний центр КІНЕУ (Костанайський інженерно-економічний університет)», «НТЦ (Науково-технічний центр) «Парасат», *BIZ.KZ* та інші. Чимало інкубаторів разом із класичною для їхньої діяльності нефінансовою підтримкою мають структуру, яка характеризується ризиками, властивими бізнес-акселераторам, що підтримують нові бізнес-проекти, зокрема фінансово [15].

Тоді як визначення бізнес-інкубатора надано у казахстанському законодавстві, нормативного визначення бізнес-акселератора у Казахстані бракує. Відсутність нормативного визначення бізнес-акселерації не стало перешкодою для застосування її елементів на практиці казахстанськими бізнесменами. Наприклад, компанія *QUICK START* — це класичний бізнес-акселератор, що працює при Назарбаєв Університеті (НУ). Очевидно, що за браком законодавчого регулювання такі програми та механізми підтримки ними бізнес-проектів ґрунтуються не на нормах закону, а на договорі між бізнес-акселератором і новим бізнесом — юридичною особою або приватним підприємцем.

Є дискусійним питання про сутність і правовий статус стартапу. Так, термін *start-up* у перекладі з англійської дослівно означає «запустити» щойно створену або ту, яка перебуває у процесі створення, компанію; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку [2]. Отже, стартап можна розглядати і як юридичну особу, і як бізнес-проект.

Варто зазначити, що у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року (затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України) стартапи відносять до юридичних осіб, які здійснюють впровадження новацій.

У науковій літературі стартап розглядають по-різному. Наявні точки зору щодо цього питання можна класифікувати так:

1) нова компанія в початковий період свого розвитку, яка створюється для реалізації перспективної ідеї з метою отримання високого прибутку [16, с. 3];

2) процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, як правило, в короткий термін і з мінімальними капіталовкладеннями [3, с. 215—225];

3) новостворені компанії, які перебувають на стадії розвитку, будують свій бізнес на основі нових інноваційних ідей або на основі технологій, які нещодавно з'явилися [17];

4) компанія з короткою історією операційної діяльності [18];

5) сучасна структура, яка здійснює пошуки масштабної, відтвореної та рентабельною бізнес-моделі [19];

6) новостворена організація, яка розробляє нові товари або послуги в умовах надзвичайної невизначеності [20];

7) новостворена компанія, що володіє дослідженими зразками, намагається організувати виробництво і вихід продукції на ринок [21];

8) нова компанія (проект), що має обмежений набір матеріальних, але значний потенціал інтелектуальних ресурсів, яка буде бізнес на основі інноваційної ідеї або інноваційних технологій і перебуває на стадії виходу на ринок [22];

9) нове підприємство, яке здійснює інноваційну діяльність [4, с. 647].

Отже, варто зазначити, що *стартап* є «об'єктом», а не «процесом» [3, с. 218], а перелік випадків визнання стартапів під час групування можна поділити на юридичні особи та структури, які не є юридичними особами, але мають інноваційний проект. Спираючись на наведене, Д.С. Коритін стартапи класифікує за ознаками, до яких віднесено критерії, що відповідають певним умовам їхнього функціонування, оскільки важливою є наявність у них проекту, інновацій, інноваційного процесу, ризикованості тощо. Вчений виокремлює такі

ознаки стартапу [23, с. 183]: 1) інноваційність; 2) обмеженість початкових інвестицій; 3) швидкий розвиток; 4) низькі шанси на успіх [18]; 5) курс на новий продукт; 6) основою стартапу є цікава бізнес-ідея; 7) засновники стартапу — молоді люди; 8) стартапери ставлять на карту все; 9) ініціативна група працює за ідею, а не заради прибутку; 10) проблеми з фінансуванням [24]; 11) висока швидкість розвитку проекту, максимально ефективно просування компанії на ринку; 12) мінімальні витрати ресурсів із боку авторів стартапу; 13) коротка історія операційної діяльності; 14) здатність до адаптації; впевненість у проекті, його гнучкість з урахуванням потреб ринку; 15) наявність здатності бізнес-моделі стати масштабованою, бути повтореною та розширеною; унікальність ідеї; 16) нове підприємство (проект) може бути зареєстроване у відповідних органах влади [25, с. 27]; 17) наявність новаторської ідеї в основі стартапу; 18) обмеженість матеріальних ресурсів для розвитку, потреба у сторонніх інвестиціях; 19) короткостроковий період запуску проекту; 20) успішність компанії (проекту) значною мірою залежить від зусиль засновників та їхнього інтелекту [26, с. 437].

Отже, робимо висновок про відсутність єдиного підходу у визначенні основних характеристик стартапів. У господарській практиці різних держав стартапами є компанії, що мають різний вік, чисельність співробітників, обсяг власних і залучених коштів, розмір доходу. Водночас розглянуті підходи об'єднують спільна ідея — наявність у стартап-компанії інноваційного характеру діяльності, кратне збільшення обсягів продажів і прибутків протягом досить короткого періоду з моменту запуску проекту [27].

Варто зазначити, що в п. 3 ст. 2 Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 24.01.2020 № 28, надане поняття «*новостворений бізнес* (стартап)» як господарська діяльність суб'єкта підприємництва. На нашу думку, новостворений бізнес (стартап) (господарська діяльність) можна розглядати як форму розвитку інноваційного мікропідприємництва й інноваційного малого підприємництва.

Разом зі зростанням загальної кількості стартапів у світовому масштабі набирає обертів

процес розвитку глобальної екосистеми стартапів.

*Екосистема стартапів* є підсистемою інноваційної екосистеми, спрямована на створення інноваційних продуктів і послуг стартап-компаніями. Суб'єктами екосистеми є різноманітні організації, об'єднання та окремі особи, які тою чи іншою мірою впливають на становлення та розвиток стартапів [28]. Варто охарактеризувати екосистему України як держави, де, незважаючи на численні проблеми в економіці, сфера інноваційного підприємництва динамічно розвивається, хоча вона є державою зі стартап-екосистемою, яка тільки зароджується [29]. Також проаналізуємо Казахстан як державу з консервативним підходом до питань економіки, внутрішньої та зовнішньої політики, де уряд активно бере участь у створенні інноваційного середовища [30].

Важливе місце посідають фактори впливу як складова фінансово-економічного механізму розвитку стартапів в Україні. Водночас до головних зовнішніх чинників відносимо: законодавче забезпечення діяльності стартапів; оподаткування; доступ до інвестиційних ресурсів; підготовку кадрів; кон'юнктуру національних і міжнародних ринків продукції. Основними внутрішніми факторами є: підготовка та досвід засновників, власників, керівників і персоналу; рівень адаптивності та гнучкості; диверсифікація продукції (робіт, послуг); ефективність виробничої, управлінської, маркетингової, збутової діяльності; рівень інноваційності підприємства. Ключовим елементом цього механізму є фінансування стартапів [6, с. 29] і належне інвестування. Для цього стартапи можуть обрати співпрацю з бізнес-інкубаторами, бізнес-акселераторами, венчурними фондами, бізнес-ангелами.

Казахстанський Закон від 31.10.2015 № 381-V «Про комерціалізацію результатів наукової та (або) науково-технічної діяльності» не визначає термін «стартап», але має визначення терміна «стартап-компанія». У пп. 8 ст. 1 цього Закону *стартап-компанія* визначається як «індивідуальний підприємець або юридична особа, зареєстровані на території Республіки Казахстан, які належать до суб'єктів малого або середнього підприємництва і відповідають одній із наведених вимог: створені за участю організацій вищої та (або) післявузівської освіти, наукових організацій, діяльність яких

спрямована на комерціалізацію результатів наукової та (або) науково-технічної діяльності; [або] розробляють інновації».

Отже, стартап може бути організований у формі юридичної особи, насамперед комерційної, або фізичною особою — індивідуальним підприємцем [15]. Аналіз наявних стартапів, зокрема підтримуваних бізнес-інкубаторами через інтернет-майданчик *KASE*, свідчить, що «нетехнологічних інновацій у Казахстані немає або принаймні вони не отримують відповідної підтримки» [15]. Серед цих стартапів немає жодного зі згаданих у законодавчому визначенні значного поліпшення будь-якої технології виробництва, тим більше (або тим менше) нових організаційних методів. Казахстанський ринок стартапів досить однобокий і складається із проєктів, що стосуються надання онлайн-послуг (наприклад, юридичних або пошуку медичної допомоги) та інших видів електронної комерції.

Казахстанська наука також містить спроби визначити основні характеристики стартапів. Наприклад, Е. Мандоннет і Ж.М. Жусупова вважають, що будь-якому стартапу притаманні дві риси — інноваційність і невизначеність [10]. Під першою розуміється використання нових технологій, а під другою — практично повна непередбачуваність ризиків. А.М. Калі також вказує на те, що венчурне інвестування у Казахстані не розвинене, а точніше, «венчурного ринку у нас поки що немає» [11, с. 68]. Це пов'язано, на думку автора, саме з високими ризиками для інвестора, які він намагається компенсувати, пропонуючи засновнику стартапу невідповідні умови фінансування бізнесу.

Дане законодавче визначення дозволяє ідентифікувати *суб'єктів стартапу*. Суб'єктами стартапу є його засновники. Це може бути або юридична особа, або індивідуальний підприємець. Розглянемо трохи докладніше кожен із цих видів суб'єктів. Цивільне законодавство Казахстану поділяє юридичні особи на комерційні та некомерційні (п. 1 ст. 34 Цивільного кодексу Республіки Казахстан від 27.12.1994, далі ЦК Республіки Казахстан). Комерційні — це ті організації, які створено для отримання прибутку їхніми засновниками. До них належать державні підприємства, господарські товариства, комерційні акціонерні товариства та виробничі кооперативи. Деякі некомерційні юридичні особи (напри-

клад, фонди, некомерційні акціонерні товариства) також мають право здійснювати підприємницьку діяльність.

Тобто потенційно юридична особа — засновник стартапу — може бути створена в будь-якій із цих організаційно-правових форм. Що стосується фізичних осіб, то вони для здійснення підприємницької діяльності, як правило, повинні бути зареєстровані як індивідуальні підприємці. Уточнимо, що ми говоримо «як правило», оскільки за наявності деяких підстав, які не становлять предмета цього дослідження, така реєстрація не вимагається. Відповідно до ЦК Республіки Казахстан *індивідуальний підприємець* — це суб'єкт так званого індивідуального приватного підприємництва, що здійснює комерційну діяльність без створення юридичної особи (ст. 19 ЦК Республіки Казахстан).

Хотілося б підкреслити і в цьому контексті важливість *договірного регулювання деяких моментів*. У цьому випадку йдеться про інтелектуальну власність суб'єктів стартапу. Оскільки стартапи здебільшого організовано навколо якогось об'єкта інтелектуальної власності, установчим договором стартапу — юридичної особи — може бути передбачене внесення цієї інтелектуальної власності до статутного капіталу. Для того, щоб отримати підтримку бізнес-інкубатора, стартап-компанія повинна зареєструватися як юридична особа або приватний підприємець. Окрім того, якщо засновники стартапу й автори — різні суб'єкти, то право інтелектуальної власності має бути передане авторами за договором. «У разі появи проєкту або стартапу він базується на захищеній інтелектуальної власності вишу або конкретного вченого, і здійснюється трансфер шляхом укладання ліцензійних угод або в інший спосіб» [12]. Способи передбачені ст. 965 або 966 ЦК Республіки Казахстан.

Малодослідженою на сьогодні є проблема визначення поняття «механізм підтримки розвитку стартапу бізнес-інкубатором», який дозволить стимулювати розвиток бізнесу та збільшити кількість інноваційних розроблень, що комерціалізуються.

В економічній науці поняття «механізм» позичене з технічної сфери, де воно визначається як внутрішній устрій машини або приладу, що призводить їх у дію [31]. З другої половини XX ст. економісти почали застосовувати це

поняття для характеристики виробничих і соціальних процесів та їхньої взаємодії [32].

Механізм (від лат. *mechanize* — система перетворення руху) — система організації взаємодії. Власне, той чи інший спосіб об'єднання окремих складових у єдиний механізм виявляється безпосередньо у процесі його функціонування [33, с. 18].

Припускаємо, що результатами підтримки розвитку стартапу бізнес-інкубатором як співпраці будуть збільшення доходів суб'єктів механізму підтримки, комерціалізація розроблень (стартап-ідеї), досягнення високого рівня конкурентоспроможності.

Зазначимо, що *бізнес-інкубатор* — це соціальний інститут підтримки стартапів. Україна, як і ЄС, також перебуває у стані активізації діяльності стартапів. Нові проекти масово з'являються та розвиваються в бізнес-інкубаторах або самостійно [34].

Для того, щоб стартап став інвестиційно привабливим, підтримку можуть надати *бізнес-інкубатори*. Однак для участі в бізнес-інкубаторі учасники стартапу повинні виконати низку юридичних дій. Наприклад, визначити питання щодо захисту прав інтелектуальної власності шляхом укладення авторського договору між автором і засновниками стартапу. Також урегулювати правові відносини щодо об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), які будуть створені під час роботи стартапу. Цей процес охоплює: укладання авторських договорів, ліцензійних договорів на використання торгової марки та авторського права, патентування під час реалізації стартапу для захисту технології або продукту. Сфера електронної комерції є фактором успіху стартапу, що спричиняє необхідність створення веб-сайту та доменного імені, які повинні бути достовірними.

Зауважимо, що стартап як суб'єкт господарської діяльності може зареєструватися як ФОП (фізична особа — підприємець). Плюсом цього вибору буде спрощена система оподаткування, а ось мінусом — відповідальність усім своїм майном за своїми зобов'язаннями. Однак для участі в бізнес-інкубаторі, як правило, потрібно, щоб *стартап уже існував як юридична особа*, відповідно, з оформленими установчими документами із зазначенням засновників стартапу й організаційно-правової форми, яка повинна застосовуватися в діяльності (напри-

клад, ТОВ, акціонерне товариство тощо). Припускаємо, що стартап, зареєстрований як юридична особа, дає можливість у майбутньому продати його як «успішний бізнес», створити масштабовану бізнес-модель, «перерости» у велику компанію тощо.

Важливо зазначити, що варто *врегулювати відносини із членами команди стартапу (працівниками)* шляхом не тільки укладання трудового договору, але й домовленості між засновниками з приводу: умов організації діяльності стартапу, розміру часток у капіталі кожного із засновників і форми внесення, прав та обов'язків кожного, меж компетенції (відповідальності), наслідків у разі виходу одного із засновників зі стартапу, порядку ухвалення рішень, нерозголошення комерційної таємниці тощо.

Актуальним є момент фінансування бізнес-інкубатором. Оскільки бізнес-інкубатори як інвестори на ранніх стадіях стартапу (на етапі прототипу або бізнес-проекту) інвестують у нього не тільки гроші, але й сервіси, то необхідно визначити форму взаємин з інвестором. Для цього укладається певний договір (це може залежати від організаційно-правової форми стартапу, способу оформлення інвестицій тощо): у процесі входження до статутного капіталу (придбання акцій або часток у статутному капіталі) — акціонерна угода або інвестиційний договір (корпоративний договір) для управління стартапом, розподілу й отримання прибутку, отримання інформації про його діяльність, припинення інвестиційних правовідносин; як спосіб оформлення інвестиції у стартап — договір позики з попередніми укладанням договору купівлі-продажу акцій (часток у статутному капіталі) з відкладальною умовою. Зважаючи на це, основним правовим документом, який регулює взаємовідносини між бізнес-інкубатором і стартапом, є договір (угода) [15].

Отже, *бізнес-інкубатор* перебуває у центрі уваги як інвестор, оскільки він самостійно визначає цілі, напрями, види й обсяги інвестицій, залучає для їхньої реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, зокрема шляхом організації конкурсів і торгів. Укладання договорів, вибір партнерів, визначення зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України, є винят-



ковою компетенцією суб'єктів інвестиційної діяльності (ст. 9 Закону України від 18.09.1991 № 1560-ХІІ «Про інвестиційну діяльність»).

Аргументуємо, що *бізнес-інкубатори*: надають оргтехніку, офіс, зв'язок, можливість брати участь у тематичних заходах і тренінгах, звертатися за послугами консультантів або менторів; допомагають засновникам стартапів у проведенні маркетингових досліджень, складанні бізнес-плану, розвитку проєкту до потрібного рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори; пропонують закордонні стажування, допомогу в залученні інвестицій і постсупровід проєкту для отримання інвестування на подальших етапах [5].

З огляду на це, бізнес-інкубатор як суб'єкт правовідносин надає стартапам приміщення в оренду, різноманітні послуги, наприклад, юридичні, консультаційні, бухгалтерські тощо, що зумовлює необхідність укладання договору про надання послуг (ст. 901 ЦК України).

Важливо зауважити, що умови співпраці з інвесторами можуть полягати у виділенні коштів (*Dumb money*) і в наданні професійних консультацій (*Consulting*), а також у наданні коштів і консультацій (*Smart money*) [35].

Зазначимо, що взаємини стартапу з бізнес-інкубатором в Україні можуть будуватися як на платній, так і на безоплатній основі. У першому випадку за фіксовану плату підприємець отримує доступ до навчальної програми, семінарів і коучингових сесій. Безкоштовна участь можлива в тому випадку, якщо діяльність інкубатора або конкретну програму фінансують потенційні інвестори, які потім обирають серед учасників проєкти для спільного розвитку. Розмір частки у стартапі, яку отримує акселератор, варіюється залежно від обсягу фінансування, нематеріального внеску тощо [36].

Як зазначалося, у Казахстані бізнес-інкубатори надають послуги на безоплатній основі або на пільгових умовах. На безоплатній основі можуть надаватися юридичні консультації та консультації, що стосуються бухгалтерського обліку компанії. Оренда офісних площ, офісного чи іншого обладнання може надаватися бізнес-інкубаторами зі знижками або можливістю розстрочки. Ці правовідносини, як і питання інтелектуальної власності, ґрунтуються на договорі між стартапом і бізнес-інкубатором.

## Висновки.

1. Визначення бізнес-інкубатора, що мають українське та казахстанське законодавства, загалом є схожими. У двох випадках, бізнес-інкубатори розглядаються як інтеграційна частина механізму підтримки стартапів. Однак українське законодавство поділяє бізнес-інкубаторів на підвиди: власне бізнес-інкубатор та інноваційний (технологічний) бізнес-інкубатор. Казахстанське ж законодавство такого розмежування не містить.

2. Визначення терміна «стартап» («стартап-компанія») у законодавствах обох аналізованих країн також схожі. І в Україні, і в Казахстані стартап — це засноване на інновації бізнес-починання, що є, як правило, суб'єктом малого бізнесу. Однак, якщо українське законодавство в організаційно-правовій формі стартапу вбачає будь-який вид комерційної юридичної особи, то казахстанське законодавство не обмежує некомерційні організації, що мають законодавче право здійснювати підприємницьку діяльність, стосовно заснування стартапу. Крім того, за казахстанським законодавством, стартап може бути організований фізичною особою — індивідуальним підприємцем.

3. Функції бізнес-інкубаторів в Україні та Казахстані також загалом схожі: вони надають консультативну та матеріальну нефінансову підтримку стартапам. Однак в Україні, крім нефінансової підтримки, бізнес-інкубатори можуть надавати і фінансову. У Казахстані такий механізм законодавством не передбачений, але й не заборонений. Тому наявні у Казахстані бізнес-інкубатори найчастіше надають фінансову підтримку. В такому випадку правовідносини між сторонами регулюються не нормативними актами, а договорами.

4. Певні питання не врегульовані законодавствами аналізованих країн і залишені на розсуд сторін. Так, договорами між стартапом і бізнес-інкубатором регулюються всі питання, що стосуються інтелектуальної власності, навколо якої будується новий бізнес. Питання участі бізнес-інкубатора в капіталі стартапу — юридичної особи, фінансового інвестування у стартап, захисту прав сторін, не маючи законодавчого регулювання, також повинні бути врегульовані договором. Крім того, установчим договором стартапу — юридичної особи може бути передбачене внесення інтелектуальної власності до статутного капіталу цієї

особи. На нашу думку, відсутність певних чітких меж щодо можливостей договірної регулювання може призвести до недостатньої захищеності прав як інвесторів, так і бізнесменів-початківців, що, зі свого боку, може бути причиною недостатньої ефективності цього механізму підтримки розвитку стартапу.

5. Механізм підтримки розвитку стартапу бізнес-інкубатором — це система організації взаємодії стартапу і бізнес-інкубатора, що сприяє у реалізації стартап-проекту, вирішити питання з координації діяльності стартапу з наданням юридичних, консультаційних, бухгалтерських, інформаційних, маркетингових, інформаційних та інших послуг на основі договору.

6. Механізм підтримки розвитку стартапу бізнес-інкубатором як складний комплекс елементів охоплює такі елементи: 1) організаційний елемент (організація конкурсів і торгів, закордонних стажувань, надання професійних консультацій, послуг (юридичних, консультаційних, бухгалтерських, інформаційних тощо) у конкретній формі співробітництва (супровід стартап-проекту та пост-супровід проекту для отримання інвестування на подальших етапах розвитку стартапу); 2) фінансовий елемент (визначення видів та обсягів інвестицій); 3) правовий елемент (укладання договорів). Ці елементи впливають на стартап з метою надання сприяння у реалізації стартап-проектів.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мачуський В.В. Бізнес-інкубатор як об'єкт інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва: правовий статус і класифікація. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2018. № 4. С. 49—52. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/wp-content/incubator.pdf> (дата звернення: 01.03.2021).
2. Оксенюк К.І. Стартап як прогресивна форма розвитку інноваційної підприємницької діяльності. *Молодий вчений*. Економічні науки. 2018. № 6 (58). С. 215—218. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/6/49.pdf> (дата звернення: 07.03.2021).
3. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С. 215—225. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2015\\_9\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29) (дата звернення: 07.03.2021).
4. Гладка Л.І., Колесник Є.О. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва. *Молодий вчений*. 2017. Т. 44. №. 4. С. 647—651.
5. Череп А.В., Морозова А.П. Проблемні питання розвитку стартапів в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. Економічні науки. 2017. № 2. С. 75—81. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2017\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_2_12) (дата звернення: 07.03.2021).
6. Хацер М.В. Научно-практические аспекты разработки и внедрения финансово-экономического механизма развития стартапов в Украине. *Причерноморські економічні студії: наук. журн*. 2018. Вип. 28. Ч. 2. С. 29—33.
7. Хусаинов Д.С. Сложность внедрения инноваций в Республике Казахстан. Современная наука: проблемы и перспективы развития. *II Международная научно-практическая конференция: сборник статей*. Под ред. А.Э. Еремеева : в 3 ч. Ч. 2. Омск: Изд-во ОмГА, 2018. 232 с.
8. Жаксылыкова А. Условия и перспективы развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. *Вестник КазНУ. Серия Экономическая*. 2017. Том 121. № 3. С. 28—35. URL: <https://be.kaznu.kz/index.php/math/article/view/1923> (дата звернення: 07.03.2021).
9. Ибрагимова С., Ботабек М. Инфраструктура поддержки предпринимательства в Республике Казахстан. *Проблемы современной экономики: сборник материалов XXXVI Международной научно-практической конференции*. Новосибирск: Изд-во ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2017. С. 97—102. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30526387> (дата звернення: 07.03.2021).
10. Zhussupova Zh. M., Mandonnet E. The current situation of startups and other small businesses in France and Kazakhstan. Proceedings of International scientific conference «Global competitiveness of Kazakhstan: strategy of practical responses to the challenges of time» (March 14-15, 2019). Almaty, 2019. P. 253-257. URL: <https://uib.edu.kz/wp-content/uploads/2021/02/05.06.2019.-UIB-Conference.pdf#page=255> (дата звернення: 21.02.2021).
11. Кали А.М. Проблемы управления и развития инновационной экосистемы города Нур-Султан. *Научно-практические исследования*. 2020. № 4—3. С. 66—70. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42705520> (дата звернення: 21.02.2021).
12. Ситенко Д.А., Есенгельдина А.С. Развитие инновационной экосистемы и инфраструктуры вузов Республики Казахстан. *Вестник Карагандинского Университета. Серия «Экономика»*. 2018. № 2 (90). С. 99—107. URL: <https://repository.aps.kz/handle/123456789/260> (дата звернення: 21.02.2021).
13. Яковлев Ф. Акселераторы и инкубаторы: что выбрать стартапу на раннем этапе развития. *Интернет-сайт «Хайтек»*. 24.08.2018. URL: <https://hightech.fm/2018/08/24/dostartup> (дата звернення: 11.03.2021).

14. EU. Pl. Startupy v Lodzi. URL: <http://www.startupy.lodz.pl> (дата звернення: 11.03.2021).
15. Розгон О., Байдельдинова М. Бизнес-инкубатор как субъект, который оказывает поддержку стартапам (сравнительный анализ законодательства Казахстана и Украины). *Право, политика, администрация*. 2020. № 3—4. С. 23—40. URL: [http://www.lpajournal.com/wp-content/uploads/2021/03/Розгон-Байдельдинова\\_БИ-и-стартап\\_gotfull.pdf](http://www.lpajournal.com/wp-content/uploads/2021/03/Розгон-Байдельдинова_БИ-и-стартап_gotfull.pdf) (дата звернення: 11.03.2021).
16. Каширин А.И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций. Москва: Вершина, 2008. 384 с.
17. Пікуль В.С. Що таке стартап? URL: [http://3222.ua/article/scho\\_take\\_startap.htm](http://3222.ua/article/scho_take_startap.htm) (дата звернення: 11.03.2021).
18. Этапы развития стартапов. URL: <http://startup-house.ru/stati-prostartapy/link/etapy-razvitiya-startapov>
19. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя. Москва: Альпина Паблишер, 2013. 616 с.
20. Рис Э. Бизнес с нуля: метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Москва: Альпина Паблишер, 2014. 253 с.
21. УК «Альянс. Венчурный бизнес». Официальный интернет-сайт. URL: <http://venture-biz.ru> (дата звернення: 11.03.2021).
22. Стартап. *Википедия. Свободная энциклопедия*. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап> (дата звернення: 11.03.2021).
23. Коритін Д.С. Правове регулювання господарської діяльності малих та середніх підприємств: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04. Нац. акад. прав. наук України, НДІ правового забезпечення інноваційного розвитку. Харків, 2020. 243 с.
24. Что такое стартап. *Портал temabiz.com*. URL: <http://www.temabiz.com/terminy/chto-takoestartap.html> (дата звернення: 11.03.2021).
25. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 23. С. 26—30.
26. Терешко Ю.В., Тардаскіна Т.М., Богатирьова Л.Д. Особливості розвитку Інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12. С. 435—443.
27. Иншаков М.О., Орлова А.А. Инновационные стартапы в России: проблемы создания и маркетингового продвижения. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2014. № 1 (24). С. 66—77.
28. Ситник Н.І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми. *Бізнес Інформ*. 2017. № 8. С. 89—94.
29. Стартап-экосистема Украины. 19.12.2019. URL: <https://vc.ru/finance/98108-startap-ekosistema-ukrainy> (дата звернення: 11.03.2021).
30. Стартап-экосистемы в Средней Азии: Казахстан. 07.07.2020. URL: <https://vc.ru/finance/140120-startap-ekosistemu-v-sredneye-azii-kazahstan> (дата звернення: 11.03.2021).
31. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. URL: <http://www.ozhegov.org> (дата звернення: 11.03.2021).
32. Холодкова К.С. Анализ подходов к определению сущности организационно-экономического механизма управления. *Современные научные исследования и инновации*. 2016. № 5 (61). С. 213—221.
33. Кульман А. Экономические механизмы. Пер. с фр. Е.П. Островской; под общ. ред. Н.И. Хрусталевой. Москва, 1993. 189 с.
34. Паладченко О.Ф. Подолання основних проблем у діяльності стартапів: досвід ЄС для України. *Наука, технології, інновації*. 2017. № 3. С. 52—60.
35. Гомзяк І.А. Юридичний супровід Іт-бізнесу та стартапів. *Українське право*. 25.07.2016. URL: <https://ukrainepраво.com/law-practice/lawyers-practice/yuridichniy-suprov-d-it-b-znesu-ta-startap-v/> (дата звернення: 11.03.2021).
36. Лучшие бизнес-стартапы в Украине. *Блог. Prostobiz.ua*. 07.2021 URL: [https://www.prostobiz.ua/biznes/biznes\\_start/stati/luchshie\\_biznes\\_startapy\\_po\\_versii\\_startup\\_ua](https://www.prostobiz.ua/biznes/biznes_start/stati/luchshie_biznes_startapy_po_versii_startup_ua) (дата звернення: 11.03.2021).

Надійшла 20.04.2021

## REFERENCES

1. Machuskyi V.V. Biznes-inkubator yak obiekt infrastruktury pidtrymky maloho i serednoho pidpriemnytstva: pravovyi status i klasyfikatsiia. *Yurydychnyi naukovyi elektronnyi zhurnal*. 2018. No. 4. P. 49-52. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/wp-content/incubator.pdf> [in Ukrainian].
2. Okseniuk K.I. Startap yak prohresyvena forma rozvytku innovatsiinoi pidpriemnytsskoi diialnosti. *Molodyi vchenyi. Ekonomichni nauky*. 2018. No. 6 (58). P. 215-218. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/6/49.pdf> [in Ukrainian].
3. Mrykhina O.B., Stoianovskiy A.R., Mirkunova T.I. Perspektyvy startap-kompanii u konteksti konkurentospromozhnoho rozvytku ukrainskoho rynku vysokokh tekhnolohii. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2015. No. 9. P. 215-225. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape\\_2015\\_9\\_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29) [in Ukrainian].
4. Hladka L.I., Koliesnik Ye.O. Ukrainski startapy: suchasnyi stan rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva. *Molodyi vchenyi*. 2017. Vol. 44. No. 4. P. 647-651 [in Ukrainian].

5. Cherep A.V., Morozova A.P. Problemni pytannia rozvytku startapiv v Ukraini. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. 2017. No. 2. P. 75-81. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu\\_eco\\_2017\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2017_2_12) [in Ukrainian].
6. Hacer M.V. Nauchno-prakticheskie aspekty razrabotki i vnedrenija finansovo-jekonomicheskogo mehanizma razvitiya startapov v Ukraine. *Prichornomors'ki ekonomichni studii: nauk. zhurn.* 2018. Iss. 28. Ch. 2. P. 29-33 [in Russian].
7. Husainov D.S. Slozhnost' vnedrenija innovacij v Respublike Kazahstan. *Sovremennaja nauka: problemy i perspektivy razvitiya. II Mezhdunarodnaja nauchno-prakticheskaja konferencija: sbornik statej*. Pod red. A.Je. Eremeeva: v 3 ch. Ch. 2. Omsk: Izd-vo OmGA, 2018. 232 p. [in Russian].
8. Zhaksylykova A. Usloviya i perspektivy razvitiya malogo i srednego biznesa v Respublike Kazahstan. *Vestnik KazNU. Serija Jekonomicheskaja*. 2017. Vol. 121. No. 3. P. 28-35. URL: <https://be.kaznu.kz/index.php/math/article/view/1923> [in Russian].
9. Ibragimova S., Botabek M. Infrastruktura podderzhki predprinimatel'stva v Respublike Kazahstan. *Problemy sovremennoj jekonomiki: sbornik materialov HHXVI Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Novosibirsk: Izd-vo OOO "Centr razvitiya nauchnogo sotrudnichestva", 2017. P. 97-102. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=30526387> [in Russian].
10. Zhussupova Zh. M., Mandonnet E. The current situation of startups and other small businesses in France and Kazakhstan. Proceedings of International scientific conference "Global competitiveness of Kazakhstan: strategy of practical responses to the challenges of time" (March 14-15, 2019). Almaty, 2019. P. 253-257. URL: <https://uib.edu.kz/wp-content/uploads/2021/02/05.06.2019.-UIB-Conference.pdf#page=255>
11. Kali A.M. Problemy upravlenija i razvitiya innovacionnoj jekosistemy goroda Nur-Sultan. *Nauchno-prakticheskie issledovanija*. 2020. No. 4-3. P. 66-70. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42705520> [in Russian].
12. Sitenko D.A., Esengel'dina A.S. Razvitie innovacionnoj jekosistemy i infrastruktury vuzov Respubliki Kazahstan. *Vestnik Karagandinskogo Universiteta. Serija "Jekonomika"*. 2018. No. 2 (90). P. 99-107. URL: <https://repository.apa.kz/handle/123456789/260> [in Russian].
13. Jakovlev F. Akselatory i inkubatory: chto vybrat' startapu na rannem jetape razvitiya. *Internet-sajt "Hajtek"*. 24.08.2018. URL: <https://hightech.fm/2018/08/24/dostartup> [in Russian].
14. EU. Pl. Startupy v Lodzi. URL: <http://www.startupy.lodz.pl> [in Polish].
15. Rozgon O., Bajdel'dinova M. Biznes-inkubator kak sub#ekt, kotoryj okazyvaet podderzhku startapam (sravnitel'nyj analiz zakonodatel'stva Kazahstana i Ukrainy). *Pravo, politika, administracija*. 2020. No. 3-4. P. 23-40. URL: [http://www.lpajournal.com/wp-content/uploads/2021/03/Розгон-Байдельдинова\\_БИ-и-стартап\\_готfull.pdf](http://www.lpajournal.com/wp-content/uploads/2021/03/Розгон-Байдельдинова_БИ-и-стартап_готfull.pdf) [in Russian].
16. Kashirin A.I. V poiskah biznes-angela. Rossijskij opyt privlechenija startovyh investicij. Moskva: Vershina, 2008. 384 p. [in Russian].
17. Pikul V.S. Shcho take startap? URL: [http://3222.ua/article/scho\\_take\\_startap.htm](http://3222.ua/article/scho_take_startap.htm) [in Ukrainian].
18. Jetapy razvitiya startapov. URL: <http://startup-house.ru/stati-prostartapy/link/etapy-razvitiya-startapov> [in Russian].
19. Blank S. Startap. Nastol'naja kniga osnovatelja. Moskva: Al'pina Pabliher, 2013. 616 p. [in Russian].
20. Ris Je. Biznes s nulja: metod Lean Startup dlja bystrogo testirovanija idej i vybora biznes-modeli. Moskva: Al'pina Pabliher, 2014. 253 p. [in Russian].
21. UK "Al'jans. Venchurnij biznes". Oficial'nyj internet-sajt. URL: <http://venture-biz.ru> [in Russian].
22. Startap. *VikipediJa. Svobodnaja jenciklopedija*. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Startap> [in Russian].
23. Korytin D.S. Pravove rehuliuвання hospodarskoj diialnosti malykh ta serednikh pidpriemstv: dys. ... kand. yuryd. nauk: 12.00.04. Nats. akad. prav. nauk Ukrainy, NDI pravovoho zabezpechennja innovatsiinoho rozvytku. Kharkiv, 2020. 243 p. [in Ukrainian].
24. Chto takoe startap. *Portal temabiz.com*. URL: <http://www.temabiz.com/terminy/chto-takoestartap.html> [in Russian].
25. Kornukh O.V., Makhanko L.V. Startap yak prohresyvna forma innovatsiinoho pidpriemnytstva. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2014. No. 23. P. 26-30 [in Ukrainian].
26. Tereshko Yu.V., Tardaskina T.M., Bohatyrova L.D. Osoblyvosti rozvytku Internet-startapiv v Ukraini: realii i perspektivy. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2015. No. 12. P. 435-443 [in Ukrainian].
27. Inshakov M.O., Orlova A.A. Innovacionnye startapy v Rossii: problemy sozdaniya i marketingovogo prodvizenija. *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija 3: Jekonomika. Jekologija*. 2014. No. 1 (24). P. 66-77 [in Russian].
28. Sytnyk N.I. Ekosistema startapiv yak skladova innovatsiinoi ekosystemy. *Biznes Inform*. 2017. No. 8. P. 89-94 [in Ukrainian].
29. Startap-jekosistema Ukrainy. 19.12.2019. URL: <https://vc.ru/finance/98108-startap-ekosistema-ukrainy> [in Russian].
30. Startap-jekosistemy v Srednej Azii: Kazahstan. 07.07.2020. URL: <https://vc.ru/finance/140120-startap-ekosistemy-v-sredney-azii-kazahstan> [in Russian].
31. Ozhegov S.I., Shvedova N.Ju. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka. URL: <http://www.ozhegov.org> [in Russian].
32. Holodkova K.S. Analiz podhodov k opredeleniju sushhnosti organizacionno-jekonomicheskogo mehanizma upravlenija. *Sovremennye nauchnye issledovanija i innovacii*. 2016. No. 5 (61). P. 213-221 [in Russian].
33. Kul'man A. Jekonomicheskie mehanizmy. Per. s fr. E.P. Ostrovskoj; pod obshh. red. N.I. Hrustalevoj. Moscow, 1993. 189 p. [in Russian].

34. Paladchenko O.F. Podolannya osnovnykh problem u diialnosti startapiv: dosvid YeS dlia Ukrainy. *Nauka, tekhnolohii, innovatsii*. 2017. No. 3. P. 52-60 [in Ukrainian].
35. Homziak I.A. Yurydychnyi suprovid It-biznesu ta startapiv. *Ukrainske pravo*. 25.07.2016. URL: <https://ukrainepravo.com/law-practice/lawyers-practice/yuridichniy-suprov-d-it-b-znesu-ta-startap-v/> [in Ukrainian].
36. Luchshie biznes-startapy v Ukraine. *Blog. Prostobiz.ua*. 07.2021 URL: [https://www.prostobiz.ua/biznes/biznes\\_start/stati/luchshie\\_biznes\\_startapy\\_po\\_versii\\_startup\\_ua](https://www.prostobiz.ua/biznes/biznes_start/stati/luchshie_biznes_startapy_po_versii_startup_ua) [in Russian].

Received 20.04.2021

*O.V. Rozghon*

Scientific and Research Institute of Providing Legal Framework  
for the Innovative Development of NALS of Ukraine, Kharkiv, Ukraine  
[orcid.org/0000-0001-6739-3927](https://orcid.org/0000-0001-6739-3927)

*M.B. Baideldinova*

KIMEP University, Almaty, Kazakhstan  
[orcid.org/0000-0002-3560-4811](https://orcid.org/0000-0002-3560-4811)

#### COMPARATIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT SUPPORT MECHANISMS FOR START-UPS BY BUSINESS INCUBATORS UNDER THE LEGISLATION OF KAZAKHSTAN AND UKRAINE

The article analyzes the Kazakhstan's and Ukrainian legislation regarding the legal status of a business incubator in the field of entrepreneurship and start-ups support.

The article provides for the definitions and main features of business incubators. It has been demonstrated that Kazakhstan's legislation, unlike Ukrainian legislation, does not differentiate business incubators by type, and a startup company can be organized in any form of a commercial legal entity.

The authors prove the necessity of contractual regulation of relations between a business incubator and a start-up. Contractual regulation is necessary due to number of variables of these relations. First, there is a vast variety of types of investments by business incubator at the stage of a prototype, or a business project, which may include money, property, services etc. Second, organizational and legal forms of start-ups may vary. Third, the investments may be done in several modes. One of possible investment modes is entering the charter fund of a legal entity-start-up in order to control and manage it, to participate in the distribution of profit and to obtain first-hand information about the start-up's activities. Another mode of investing into a start-up is through the contract of loan with suspending condition of purchase of shares of the company. All these variables lead to the necessity of contractual regulation.

Moreover, a business incubator, as a subject of these relationships, provides start-ups with premises for rent, provides various kinds of services. This also entails the need to conclude a lease contract and a service contract between the parties.

The research demonstrated that, despite the similarity of the reasons for the emergence and development of these mechanisms, their practical application in Ukraine and Kazakhstan is somewhat different. Although the article shows that in both countries business incubators have potential of being an effective support to start-ups, there are still several issues which have to be addressed. Namely, there are concerns about protection of the rights of investors and start-up participants from violations of their intellectual property rights and property interests, such as profit distribution, business interference, the procedure for the election and exit of investors and startup participants and others. Due to these issues the investments to start-ups look risky and lose their attractiveness for investors. Therefore, in the countries in consideration business-incubators cannot exist without significant state support.

**Keywords:** business incubator, business accelerator, start-up, entrepreneurship support, contract.