

УДК 658:005.5:330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2021-298-5(1)-31

ГОНТАРЕВА І. В.

ORCID: 0000-0002-2242-378X

e-mail: ivgontareva@gmail.com

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УМОВАХ ОБМЕЖЕНЬ І КРИЗИ

Ціллю даної статті є систематизація і контентний аналіз фінансових і інформаційно-когнітивних обмежень появи і становлення інноваційних малих підприємств в кризисні і посткризисні періоди. Малі інноваційні підприємства в умовах перманентно виникаючих криз стикаються з різними типами обмежень і бар'єрів. Зокрема це зниження об'ємів венчурного капіталу і частки держави в фінансуванні НДДКР, а також трансферу знань в наукомістких високіх технологіях. Передбачуване урядом рішення проблеми за допомогою індустріальних парків потребує більш детальнішого технологічного Форсайт-аналізу.

Ключові слова: інноваційні малі підприємства, кризові явища, бар'єри інноваційного розвитку, індустріальні парки, технологічна грамотність.

IRYNA GONTAREVA

V. N. Karazin Kharkiv National University

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN CONDITIONS OF LIMITATIONS AND CRISIS

The report of the World Intellectual Property Organization (WIPO) for 2020 statistically confirms the connection between the global financial crises and falling spending on research and development. The purpose of this article is to systematize and content analysis of financial and information-cognitive limitations of the emergence and formation of innovative small businesses in crisis and post-crisis periods. The study shows that, first, the investment of the business sector in research and development is more stable than in government agencies. This is due to the fact that during the crisis the state is forced to expand the general support of the population and the most affected part of the business, including small businesses. Second, investment in research and development and innovation are the basis for further economic recovery and growth. Third, before the COVID-19 pandemic, the global economy had not yet fully recovered from the 2008 financial crisis. This affects the innovative activity of small businesses. In the face of ongoing crises, small innovative enterprises face different types of constraints and barriers. In particular, it is the reduction of venture capital and the share of the state in the financing of research and development, as well as the transfer of knowledge on high-tech technologies. The government's solution to the problem with the help of industrial parks requires a more detailed technological foresight analysis. In developed countries, in addition to the expert opinions of the scientific, business and political communities, the population is encouraged, taking into account their views on technology prospects and the state of the environment. Accordingly, sufficient technological literacy and cognitive ability of the population is assumed. Technological literacy of entrepreneurs who are going to use high-tech and especially breakthrough technologies must be above the amateur level. In the future, it is planned to conduct a content analysis of existing technological foresight forecasts.

Keywords: innovative small enterprises, crisis phenomena, barriers to innovative development, industrial parks, technological literacy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями

В доповіді Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO) за 2020 рік статистично підтверджений зв'язок між світовими фінансовими кризами і падінням витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) [1]. Враховуючи, що втрати світової економіки як наслідок пандемії COVID-19 значно перевищують втрати при кризах 2001 і 2008 років, ставиться питання: яким чином забезпечити випереджальне фінансування НДДКР, яке необхідне для інноваційного розвитку. Для України це питання ще більш актуальне, так як її економіка пережила на одну кризу більше (2014–2015 рр.) і вона має найнижчий серед європейських країн показник вкладень в науку (близько 0,3% від ВВП) [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Останнім часом дослідники розвинутих країн приділяють значну увагу розвитку підприємництва в умовах обмежених фінансових можливостях, а також за наявності інформаційних, ментальних і когнітивних бар'єрів. Серед інших в контексті цієї статті можливо виділити М. Морріс (M. Morris), Д. Куратко (D. Kuratko), Д. Аудреш (D. Audretsch), С. Сантос (S. Santos) [3], В. Лефевр (V. Lefebvre) [4], П. Линна (P. Linna) [5], С. Дучек (S. Duchek) [6]. В Україні даною проблемою займаються Гавріш О.М., Пильнова В.П., Пісковець О.В. [7], Сусіденко В.Т., Сусіденко Ю.В. [8], Грущина Ю.В. [9], Таран С.Ф. [10], Орлова-Курилова О.В. [11]. В даних роботах закладені теоретичні і методологічні підходи до вивчення і управління підприємницькою активністю в умовах прискореного інноваційного розвитку економіки і соціума в цілому, запропоновані засоби подолання бар'єрів різного типу, які виникають в процесі створення трансферу і комерціалізації проливних новацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття

Водночас в більшості відмічених робіт йдеться про необхідність продовжити дослідження в частині функціонування інноваційного малого і середнього бізнесу (МСБ) в умовах обмежень, які виникають в кризисні і посткризисні періоди.

Формулювання цілей статті

Ціллю даної статті є систематизація і контентний аналіз фінансових та інформаційно-когнітивних обмежень появи і становлення інноваційних малих підприємств в кризисні і посткризисні періоди.

Виклад основного матеріалу

Кризи є невід’ємною частиною соціально-економічного розвитку. Вони слугують засобом рішення накопичених протиріч між застарілими засобами виробництва, методами організації товарно-грошових відношень і знову виникаючими формами соціально-економічних відношень в сфері виробництва, обміну і споживання. Причини криз можуть бути різними – економічні (2001 р.), фінансові (2008 р.), політичні (2014–2015 рр.), природні (2019–2020 рр.). Однак їх соціально-економічні наслідки якісно схожі. Одночасно зі спадами світового і національних ВВП йде зниження доходів населення, закриття малих підприємств, які розраховані на локальні ринки, спад інвестицій в НДДКР. Криза пом’якшується за рахунок фінансових і податкових заходів національних урядів, починається фаза підйому на умовах модернізації виробничо-технологічних і організаційних засобів і моделей розвитку. Так, після кризи 2001 р. інтернет-компанії підсилили технологічні функції – електронна торгівля, банкінг, інтернет речей, цифрові платформи вільної взаємодії в спеціалізованих сферах. Після кризи 2008 р. посилились міжнародні вимоги до ліквідності системоутворюючих фінансових установ, у пруденційних органів з’явилась функція надзору за рівнем інформаційної відкритості (транспарентності) банків перед клієнтами. Можна припускати, що після кризи 2019–2020 рр. різко зростуть інвестиції в сферу охорони здоров’я, дистанційного навчання, автоматизованих засобів індивідуальної доставки товарів.

На рис. 1 показана коваріація світового ВВП, державних і приватних інвестицій. Аналіз наведених даних показує, що, по-перше, інвестиції підприємницького сектору в НДДКР більш стабільні ніж у державних структур. Це пояснюється тим, що в період кризи держава змушена розширити загальну підтримку населення і найбільш постраждалої частини бізнесу, в тому числі малих підприємств. По-друге, інвестиції в НДДКР і інновації служать базою для подальшого відновлення і росту економіки. По-третє, світова економіка перед пандемією COVID-19 ще не повністю відновились після фінансової кризи 2008 р. Це позначається на інноваційній активності малих підприємств. Зокрема венчурний капітал 2019 р. менше ніж в 2000 році (історично максимальна величина) майже на 30 % [1]. WIPO сподівається, що крупні корпорації, які тільки підсилились в період пандемії, підтримають темпи інноваційного росту, так як потенціал проривних інновацій в сфері цифровізації нано- і адитивних технологій, фармакології і біотехнології далеко не вичерпані. Приклад компанії Пфайзер, яка заробила майже трильйон доларів за півтора роки, повинен виступати мотивуючим фактором [12].



Рис. 1. Коваріація світового ВВП, державних і приватних інвестицій (на основі [1])

В той же час інноваційні малі підприємства опинились в зоні ризику [13, 14] через турбулентність в розподільчо-збутовій системі, зниженні грошових потоків і, як наслідок, обмежень в доступі до кредитно-фінансової системи. Саме соціально-економічне оточення не сприяє інноваційній діяльності за винятком обмеженого числа спеціалізованих сфер. В таких умовах виживання малих підприємств практично повністю залежить від фінансової і технологічної грамотності підприємців, їх здатності максимально ефективно і творчо використовувати будь-які доступні їм засоби і можливості. В літературі з підприємництва це називається бриколадж (bricolage) підхід [5, 15, 16]. Головне в цьому підході, щоб ініціативність і винахідливість могли опиратися не тільки на випадок і інтуїцію, а на систему знань і практичних вмінь їх інтерпретувати по відношенню до ситуації, що складається. В цій системі знань і вмінь для інноваційного

підприємництва, на рівні з бізнес-компетентністю, особливе значення має технологічна грамотність: знання сучасних технологій, розуміння їх значимості для успішності бізнесу, уміння користуватися і за необхідності адаптувати технології під конкретні виробничі і бізнес-процеси [3, 17, 18].

Технологічна грамотність підприємців, які збираються використовувати хай-тек і особливо проривні технології, повинні бути вище аматорського рівня. Вони повинні їх знати і розуміти значно краще ніж це зазвичай висвітлюється в Інтернеті або не спеціалізованих виданнях. Основні матеріали про високі технології, які знаходяться в вільному доступі, – це або рекламні описи, або думка популізаторів проривних технологій. В кращому випадку робиться спроба пояснити як йдеться «на пальцях» те, що розуміють далеко не всі фахівці. Як і в будь-якій рекламі упор робиться на емоції, а не скільки-небудь значуще надання об'єктивних знань. Так, досить багато говориться про можливості, що надаються 3D-друком. Сама назва і ряд порівнянь наводять на думку, що це схоже на звичний побутовий лазерний принтер, і багато хто ним користувався. Виникає спокуса швидко надрукувати яку-небудь дизайнерську річ і організувати її продаж. Насправді 3D-друк – це складна металургічна технологія, якщо використовувати металічні порошки, складна хімічна технологія, якщо використовувати фотополімери і так далі. Сам 3D-друк є тільки частиною так званих адитивних технологій, тобто пошарового вирощування виробів складних форм на основі трьохмірних цифрових моделей, які суміщені з цифровим же управлінням установкою. Більшість матеріалів, які використовуються в промислових адитивних технологіях, специфічні і в свою чергу є наукомісткими. Таким чином формується платформа Індустрія 4.0.

Все, що наукомістке, спочатку випускається невеликою кількістю фірм, найчастіше за кордоном України і може коштувати дуже дорого. Це не означає, що ініціативний підприємець не повинен використовувати адитивні або інші проривні технології. Навпаки. Дуже скоро проривні технології стануть спочатку широко поширеним хай-теком, а потім цілком традиційним засобом. Виробники обладнання зроблять його простим і комфортним в експлуатації, так як це стане основною конкурентною перевагою. Колишні проривні технології стануть складовою частиною чогось більш інноваційного і наукомісткого. Якщо їх не освоїти зараз, то можливо залишитись вічно наздоганяючим. Тим більше, що підприємцю не потрібно вивчати квантову механіку і намагатися створити свій особистий лазер. Він повинен знайти інформацію, яка дає йому уявлення про всі умови використання високої технології, ступінь ймовірності стабільного випуску кінцевого продукту, оцінки складу засобів виробництва, предметів праці, контрольних-вимірювальних приборів, кількості і кваліфікації персоналу. Все це є складовою частиною бізнес-плану, без цього неможливо говорити про вартість на продукцію, прибуток та інші фінансові показники. Вся ця інформація в Інтернеті платна, а звернення до консультантів (адреса яких є у вільному доступі) буде коштувати на порядки дорожче. Виникають витрати на інформацію, яка може в подальшому не використовуватися.

В розвинутих країнах, тобто в країнах з високими доходами населення і більшою кількістю людей, які безпосередньо мають відношення до проривних технологій, поширенням знань займаються університети. Для цього вони оснащені останніми досягненнями науки і техніки, виконують великі замовлення на дослідження для держави і приватних компаній, привертають спонсорські кошти. В цій системі малі інноваційні підприємства грають роль випробувального полігона, практичної апробації та інкрементальної доводки проривних технологій. За статистикою один процент з них виростають у великі і надвеликі корпорації. Останні залишаються або так званими підприємствами «образу життя» або збанкрутують. На їх місце приходять нові ініціативні підприємці, так як існує ймовірність отримання доходів вище середніх. В країнах з більш низькими доходами населення, але з більшим приростом ВВП, управління і, головне, фінансування інноваційного розвитку і технологічне навчання здійснює держава. Україна з різних причин не може бути віднесена ні до тієї, ні до іншої категорії. В державній підтримці інноваційного підприємництва в Україні основний упор робиться на індустріальні (промислові) парки і прихід в них іноземних інвесторів, які залучаються низьким податковим навантаженням, відносно дешевою робочою силою. Світовий досвід показує дієвість такої моделі розвитку при системному підході, наявності інституціональних умов і організаційної компетентності.

Необхідно заздалегідь підготуватися до подолання численних бар'єрів і обмежень. Перший з цих бар'єрів – це необхідність перескочити одразу два етапи, котрі, як правило, передують індустріальному парку. Розвиток інноваційно успішних індустріальних парків, зокрема Силіконової Долини, почався з університетського бізнес-інкубатора і науково-технологічних лабораторій для мікробізнесу чисельністю до десяти чоловік. Мікробізнес потребує відносно невеликих стартових витрат. Його бізнес і виробничі процеси більш спеціалізовані, а невелика чисельність передбачає більш тісну творчу взаємодію і взаємозамінність. Підприємства поступово росли по прибутках і чисельності, основний тип виробництва був дослідний і малосерійний, що дозволяло зберегти творчу атмосферу. Тільки після стадії малих підприємств виникали індустріальні парки з ядром із середніх підприємств чисельністю до тисячі чоловік і великосерійним виробництвом. Зростання доходів і чисельності фахівців в інноваційній сфері веде до постійного вдосконалення інновацій і можливо появи проривних технологій. Особливими зонами з податковими й іншими пільгами індустріальні парки ставали мало коли, та і самі пільги не грали основну роль. Головне – це повноцінна і доступна наукова, виробнича і логістична структура.

В Україні передбачається одразу почати з індустріальних парків із пільгами як у вільних економічних зон, але без державного фінансування. По-перше, вільні економічні зони в Україні вже

існували на початку двохтисячних років, однак, крім корупційних скандалів, нічим інноваційним не відмітились. Головна причина: відсутність методології формування адаптивної системи оцінок інноваційного потенціалу, засобів і форм організації індустріальних парків і вільних економічних зон. Як наслідок, невідповідність цільової орієнтації і постійно мінливих, в тому числі через перманентні кризи, умов внутрішнього і зовнішнього середовища; низького рівня моніторингу і нагляду за результативністю господарчої діяльності учасників з боку держави. Як наслідок, нерозуміння потреб учасників, їх можливостей і мотивацій до діяльності; нечіткий розподіл функцій, прав і обов'язків між учасниками і організаторами. Як наслідок, відсутність синергетичного ефекту з огляду на низький рівень виробничого і системного інформаційного обміну між ними.

По-друге, в законодавчих ініціативах не прописувались і поки що не прописуються правові і економічні механізми трансферу знань і технологій в індустріальних парках, які могли б забезпечити інноваційний вплив на економіку країни в цілому, регіональну взаємодію «наука – освіта – виробництво», підвищення технологічної грамотності підприємців.

Швидше за все це пов'язано з розрахунком на ринкову самоорганізацію. Але регулярно виникаючі світові і національні економічні кризи показують, що у самого вільного ринку з високорозвинутою інфраструктурою існують межі самоорганізації. Точніше, параметри ринку, які виникають в результаті його самоорганізації при даній інституціональній структурі, не відповідають цільовим орієнтирам суспільства. Виходячи з цих орієнтирів ринкові інститути і його інфраструктура потребують постійного вдосконалення, в тому числі правового організаційно-економічного. Повертаючись до індустріальних парків, в першу чергу, необхідно вибрати в яких галузях економіки і в яких регіонах бажані ці ринкові інститути. Інформаційною базою вибору є технологічний Форсайт. Він визначається як процес виявлення комплексу технологій стратегічно значущих для соціально-економічного розвитку суспільства. Вибір оптимального варіанту комплексу ускладнюється безліччю достатньо суб'єктивно побудованих сценаріїв майбутнього, що виходять з різноманіття в розумінні соціально-економічного розвитку взагалі і перспективних потреб суспільства зокрема. Тому важливо розділяти нормативні дослідження і прогнози, які направлені на побудову траєкторії руху до заданої цілі і пошукових досліджень і прогнозів, які направлені на побудову сценаріїв різноманітного і різнорідного майбутнього, що витікає із існуючих тенденцій. Задача оптимального вибору полягає в тому, щоб зрозуміти які тенденції технологічного розвитку треба підтримувати, які нейтралізувати, а які прийняти як неминучі ризики для траєкторії руху до цільових орієнтирів. Чим ширше і по-різному аудиторія, яка залучена до технологічного Форсайту, тим вище ймовірність вибору і реалізації раціональної траєкторії розвитку. В розвинутих країнах на додаток до експертних висновків наукової, підприємницької і політичної спільнот стали заохочувати населення, враховувати його думку про перспективи технологій і стан навколишнього середовища. Відповідно передбачається достатня технологічна грамотність і когнітивна здатність населення. Результуючим критерієм вибору може служити коефіцієнт мультиплікації – ступінь посилення і комплексності впливу на економіку в цілому з урахуванням ресурсних обмежень і оперативності їх мобілізації.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі

Малі інноваційні підприємства в умовах перманентно виникаючих криз стикаються з різними типами обмежень і бар'єрів. Зокрема це зниження об'ємів венчурного капіталу і частки держави в фінансуванні НДДКР, а також трансферу знань по наукомістких високих технологіях. Передбачуване урядом рішення проблеми за допомогою індустріальних парків потребує більш детальнішого технологічного Форсайт-аналізу.

В подальшому передбачається проведення контент-аналізу існуючих технологічних Форсайт-прогнозів.

Література

1. Гавриш О.М., Пильнова В.П., Пісковець О.В. Інноваційне підприємництво: сутність, значення та проблеми в сучасних умовах функціонування. Економіка та держава. 2020. № 12. С. 109–113.
2. Глобальний інноваційний індекс 2020 г. Кто будет финансировать инновации. URL : https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII_2020_KeyFindings_RU_web.pdf.
3. Грудцина Ю.В. Інноваційна діяльність в Україні: аналіз та прогнозування. Бізнес Інформ. 2019. № 2. С. 78–84.
4. Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Рожкова Л.В., Коваленко О.В. Інноваційна діяльність в Україні у 2019 році : науково-аналітична доповідь. К. : УкрІНТЕІ, 2020. 45 с.
5. Орлова-Курилова О.В. Генеза парадигми розвитку інноваційного підприємництва в національній економіці. Інтелект XXI. 2019. № 1. С. 97–101.
6. Сусіденко В.Т., Сусіденко Ю.В. Реалії інноваційного розвитку підприємств України. European scientific journal of Economic and Financial innovation. 2020. № 2(6). С. 183–193.
7. Таран С.В. Регіональні особливості розвитку інноваційного підприємництва : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2021. 20 с.

8. A holistic protection shields for start-ups: Prevent Liquidity bottlenecks, preserve future opportunities. COVID-19: PRESSURE POINTS: GERMAN START-UP LIQUIDITY PROGRAMME 2020. German Startups Association 2020. URL: <https://www.herbertsmithfreehills.com/latest-thinking/covid-19-pressure-points-german-start-up-liquidity-programme-2020-germany>
9. Ahmed M. Defining and measuring literacy: Facing the reality. *International Review of Education*. 2011. Vol. 57, No. S. P. 163–184.
10. Baker T., Nelson R. E. Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*. 2005. 50(3). P. 329–366 URL: <https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.3.329>.
11. Brown R. Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*. 2017. 49(3). P. 11–30. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9865-7>
12. COVID-19 Dashboard by the Center for Systems Science and Engineering (CSSE) at Johns Hopkins University (JHU). Johns Hopkins Coronavirus Resource Centre (JHRC). URL: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
13. Duchek S. Organizational resilience: a capability-based conceptualization. *Business Research*. 2020. Vol. 13. P. 215–246.
14. Kuckertz A., Bründle L., Gaudig A., Hinderer S., Reyes C.A.M., Prochotta A., Steinbrink K.M., Berger E.S.C. Startups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*. 2020. Vol. 13. P. 1–13. URL: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S23526734/20300251?token=7F58DB4C3B13C3BC8F70E63B23CF7CF392089E643C009E2F6856B9838DDAB00668ED91755DED97339951F72F1BA4E922&originRegion=eu-west-1&originCreation=20210917211258>
15. Lefebvre V. Performance, working capital management, and the liability of smallness: A question of opportunity costs? URL: <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1735252>.
16. Linna P. Bricolage as a means of innovating in a resource scarce environment: a study of innovator-entrepreneurs at the BOP. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 2013. Vol. 18. P. 1–23.
17. Morris M.H., Kuratko D.F., Audretsch D.B., Santos S. Overcoming the liability of poorness: disadvantage, fragility, and the poverty entrepreneur. *Small Business Economics*. 2020 Oct 3. P. 1–15. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00409-w>.
18. Shantz A.S., Kistruck, G., Zietsma C. The opportunity not taken: The occupational identity of entrepreneurs in contexts of poverty. *Journal of Business Venturing*. 2018. 33(4). 416–437. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.02.003>.

References

1. Havrysh O.M., Pynova V.P., Piskovets O.V. Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, znachennia ta problemy v suchasnykh umovakh funkcionuvannia. *Ekonomika ta derzhava*. 2020. № 12. S. 109–113.
2. Globalnyj innovatsionnyj indeks 2020 g. Kto budet finansirovat innovacii. URL : https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII_2020_KeyFindings_RU_web.pdf.
3. Hrudtsyna Yu.V. Innovatsiina diialnist v Ukraini: analiz ta prohnozuvannia. *Biznes Ynform*. 2019. № 2. S. 78–84.
4. Pysarenko T.V., Kvasna T.K., Rozhkova L.V., Kovalenko O.V. Innovatsiina diialnist v Ukraini u 2019 rotsi : naukovo-analitychna dopovid. K. : UkrINTEI. 2020. 45 s.
5. Orlova-Kurylova O.V. Geneza paradyhmy rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva v natsionalnii ekonomitsi. *Intelekt XXI*. 2019. № 1. S. 97–101.
6. Susidenko V.T., Susidenko Yu.V. Realii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv Ukrainy. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2020. № 2(6). S. 183–193.
7. Taran S.V. Rehionalni osoblyvosti rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva : avtoreferat dysertatsii na zdobuttia naukovooho stupenia kandydata ekonomichnykh nauk za spetsialnistiu 08.00.05 – Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika. Luts'k : Luts'kyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 2021. 20 s.
8. A holistic protection shields for start-ups: Prevent Liquidity bottlenecks, preserve future opportunities. COVID-19: PRESSURE POINTS: GERMAN START-UP LIQUIDITY PROGRAMME 2020. German Startups Association 2020. URL: <https://www/herbertsmithfreehills.com/latest-thinking/covid-19-pressure-points-german-start-up-liquidity-programme-2020-germany>
9. Ahmed M. Defining and measuring literacy: Facing the reality. *International Review of Education*. 2011. Vol. 57, No. S. P. 163–184.
10. Baker T., Nelson R. E. Creating Something from Nothing: Resource Construction through Entrepreneurial Bricolage. *Administrative Science Quarterly*. 2005. 50(3). P. 329–366 URL: <https://doi.org/10.2189/asqu.2005.50.3.329>.
11. Brown R. Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*. 2017. 49(3). P. 11–30. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9865-7>
12. COVID-19 Dashboard by the Center for Systems Science and Engineering (CSSE) at Johns Hopkins University (JHU). Johns Hopkins Coronavirus Resource Centre (JHRC). URL: <https://coronavirus.jhu.edu/map.html>
13. Duchek S. Organizational resilience: a capability-based conceptualization. *Business Research*. 2020. Vol. 13. P. 215–246.
14. Kuckertz A., Bründle L., Gaudig A., Hinderer S., Reyes C.A.M., Prochotta A., Steinbrink K.M., Berger E.S.C. Startups in times of crisis – A rapid response to the COVID-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*. 2020. Vol. 13. P. 1–13. URL: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S23526734/20300251?token=7F58DB4C3B13C3BC8F70E63B23CF7CF392089E643C009E2F6856B9838DDAB00668ED91755DED97339951F72F1BA4E922&originRegion=eu-west-1&originCreation=20210917211258>
15. Lefebvre V. Performance, working capital management, and the liability of smallness: A question of opportunity costs? URL: <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1735252>.
16. Linna P. Bricolage as a means of innovating in a resource scarce environment: a study of innovator-entrepreneurs at the BOP. *Journal of Developmental Entrepreneurship*. 2013. Vol. 18. P. 1–23.
17. Morris M.H., Kuratko D.F., Audretsch D.B., Santos S. Overcoming the liability of poorness: disadvantage, fragility, and the poverty entrepreneur. *Small Business Economics*. 2020 Oct 3. P. 1–15. URL: <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00409-w>.
18. Shantz A.S., Kistruck, G., Zietsma C. The opportunity not taken: The occupational identity of entrepreneurs in contexts of poverty. *Journal of Business Venturing*. 2018. 33(4). 416–437. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.02.003>.

Надійшла / Paper received : 03.08.2021

Надрукована/Printed : 04.10.2021