

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9:330.34

DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2025-4-17>

МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙ У ВІДНОВЛЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЄВРОПИ

О. О. ШКРУМ'ЯК

аспірантка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-5565-0134>

Анотація. У статті проаналізовано питання збільшення розриву між США та Європою у створенні інновацій, що яскраво виражається через різницю у таких показниках як венчурні інвестиції, ринкова капіталізація компаній, кількість компаній-технологічних гігантів. Досліджено фактори, які системно спричиняють міграцію успішних європейських стартапів закордон та піднято питання важливості зміни підходу у приватно-державному партнерстві щодо фінансування та підтримки стартапів: державне фінансування повинно не замінити, а лише посилювати приватний капітал, даючи можливість силам ринку визначати бізнес-цінність кожної інвестиції. Наголошено на необхідності проведення реформи по створенню єдиного ринку капіталу, адже за умови фрагментованого ринку європейські компанії не матимуть необхідного попиту та інфраструктури для масштабування. Проведено аналіз причинності Грейнджера, де підтверджено причинно-наслідковий зв'язок між ринковою капіталізацією та економічним зростанням країни.

Ключові слова: інноваційний розвиток; конкурентоспроможність Європи; масштабування стартапів; венчурні інвестиції; єдиний ринок капіталу; державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми в загальному вигляді та зв'язок із найважливішими науковими чи практичними завданнями. У 2024 році на США припадало майже 70% кількості венчурних угод та 85% від їх вартості у сфері генеративного штучного інтелекту (тут і надалі – ШІ). За першу половину 2025 року показник вартості таких угод для США збільшився до 97% (від вартості усіх венчурних угод), хоч і їх частка в обсязі угод впала до трохи менше 62% (що відображає тенденції венчурних капіталістів вкладати більш концентровано на пізніх етапах інвестування, тобто більші суми в меншу кількість угод). На регіон Європи, Близького Сходу і Африки (тут і надалі – ЕМЕА) в той же час припадає 23% від загальної кількості угод і лише 2% вартості угод [1]. Хоч і Європейський Союз (тут і надалі – ЄС) взяв ініціативу щодо впровадження ефективної регуляції на ринку ШІ-технологій, об'єднання далеко позаду США щодо розвитку ШІ-технологій на своїй території.

Ситуація з результатами венчурних угод показна, але не виняткова. Європу вже давно критикують за стагнацію і відсутність інновацій, які приносять прибутки бізнесу.

У даній роботі проаналізовано конкретні фактори, чому Європа не зважаючи, на високий рівень якості освіти, розвитку інституцій та впливання

державних коштів в проекти пов'язані з цифровізацією економіки, не може конкурувати зі США, Китаєм, а подекуди з Японією чи Південною Кореєю у розвитку компаній-технологічних гігантів, які приносять не лише великі прибутки, а й багато переваг у вигляді мережевого ефекту – де одні технологічні гіганти стимулюють створення інших за рахунок розвитку інноваційних кластерів, що сприяє створенню робочих місць, привабленню великих інвестицій і збільшенню впливу країни на міжнародній арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Темі інноваційного розвитку присвячена велика кількість статей і наукових робіт. Маріо Драгі у своєму звіті [2] критикує регіон саме за нездатність перетворювати інновації в комерційні продукти, і надмірну регуляцію, що перешкоджає масштабуватись навіть тій невеликій кількості інноваційних компаній, які хочуть розвиватись у ЄС. Зокрема, економіст стверджує, що основна причина чому продуктивність Європи почала відставати від США – це нездатність регіону скористатись інтернет-революцією ще у середині 90-х років, давши імпульс розвитку інтернет-компаній і впровадивши цифрові технології у бізнес-середовище.

Серед науковців та дослідників панує консенсус, що прірва між країнами Європи та США існує і утво-

рилась через те, що більшість країн Європи наблизившись до технологічної першості, так і не змогли грати на рівні з такими країнами як США і Китай.

Відповідно до дослідження Д.Аджемоглу [3] технологічна першість вимагає цілковито іншого підходу до ведення економіки: не наслідування і імплементації готових рішень, а власне, інновацій. Не достатньо мати високий рівень заощаджень, добре розвинуті інститути і хороший інвестиційний клімат, потрібно створювати середовище для розвитку нових компаній на ринку і для їх конкурентоспроможності, підтримувати розвиток освіти та проводити розумну макроекономічну політику. Саме тому, хоч Європа позиціонується як високо інноваційний регіон (і це справді так, порівнюючи з країнами Африки, Південної Америки та більшістю країн Азії), не варто забувати про величезну прірву яка існує між більшістю Європейських країн та поточними лідерами світової економіки, США та Китаєм, у ринковій капіталізації компаній, у кількості стартапів та їх масштабуванню, у об'ємах притоку інвестицій.

У своєму дослідженні Р.Чернатоні [4] детально аналізує ситуацію у якій опинився ЄС взявшись активно за регуляції ШІ-технологій, що, на думку багатьох, обмежило потенціал розвитку європейських компаній, що спеціалізуються на ШІ. Почавши відкочувати деякі з регуляцій назад, ЄС очікує, що це допоможе європейським компаніям конкурувати на рівні з американськими. Проте авторка стверджує, що проблема не тільки і не стільки в регулюванні, як в постійному недофінансуванні, залежності від іноземної технологічної інфраструктури та фрагментованих ринках.

У аналізі Європейської Комісії [5], який націлений зрозуміти причину постійного відставання Європи від США стверджується, що на початковому етапі потенціал компаній у Європі і США співмірний, проте саме неможливість масштабуватись, спричиняє велику прірву між США і Європою у розвитку висококонкурентних компаній.

Нагальність теми інноваційного розвитку зумовила актуальність та мету дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета роботи розкрити тему комерціалізації інновацій у Європі та інших високорозвинутих країнах (на прикладі США, Південної Кореї та Японії) через аналіз даних та причинно-наслідкових зв'язків; відповідно до отриманого результату зробити висновки щодо того як проаналізовані фактори впливають на інноваційне зростання країн і запропонувати пропозиції щодо подолання розриву цих показників між США та Європою.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Детальний аналіз складових Глобального інноваційного індексу 2025 року [6] показує в яких конкретних факторах Європа від-

стає від США та інших технологічних гігантів (Японії та Південної Кореї).

Серед 79 різних факторів, які об'єднує індекс, можна виокремити 5, де різниця між Європою і іншими країнами найбільш помітна.

1. *Залученість бізнесу в інноваційну діяльність.* Відповідно до фактору «Якості людського капіталу і дослідницької діяльності» по багатьох показниках, а саме у розвитку освіти, у кількості дослідників на 1 млн. населення, Європа випереджає США, та має співмірний рівень розвитку інфраструктури.

Проте, хоч Скандинавські країни і країни Західної Європи перебувають на рівні з іншими гігантами, країни Східної і Центральної, а також Південної Європи мають суттєво нижчі показники у науково-дослідних дослідно-конструкторських роботах (тут і надалі – НДДКР); основні показники, які на це впливають: рейтинг топ-3 університетів країни, витрати на НДДКР у % до ВВП та інвестиції у НДДКР від топ-3 глобальних компаній, штаб-квартири яких знаходяться у цій країні. Тобто, хоч кількість дослідників співмірна, якість освіти, а також безпосередньо витрати на НДДКР суттєво різняться не тільки між Європою і світом, а між самою Європою.

Схожа історія і з оцінкою рівня залученості бізнесу в інноваційну діяльність. Більшість складників цього фактора співмірні між Європою та технологічними гігантами. Проте 2 показники, де помітний суттєвий розрив – це валові витрати на НДДКР бізнес-сектором, % ВВП (рис. 1) і дослідницькі публікації написані у співавторстві між приватним і державним сектором, % до всіх публікацій (рис. 2). Обидва показують поширену проблему Європи, що більшість досліджень проводяться і фінансуються або на рівні держави, або на рівні ЄС, за рахунок чого результати цих досліджень часто є не прикладні для бізнес-середовища. Відповідно до Європейського патентного офісу, лише третина запатентованих винаходів зареєстрована Європейськими університетами чи дослідницькими організаціями використовується в комерційних цілях [2].

Причин на це може бути декілька. З одного боку, це недостатня інтегрованість дослідників в інноваційні кластери – мережі університетів, стартапів, великих компаній та венчурних інвесторів.

З іншого боку, хоч ЄС і держави-члени інвестують великі кошти в програми цифровізації та розвитку інновацій (наприклад, в рамках Digital Decade, Recovery and Resilience Facility, Horizon Europe, the Digital Europe Programme (DIGITAL), and the Connecting Europe Facility), проте часто кошти в таких програмах розпорошуються на велику кількість проектів, не є систематичними, а фінансування може розтягуватись в часі [7].

2. *Розвиток ринку капіталу.* У факторі «Розвиток ринку» Глобального інноваційного індексу, а саме його складовий «Інвестиції» найкритичнішим

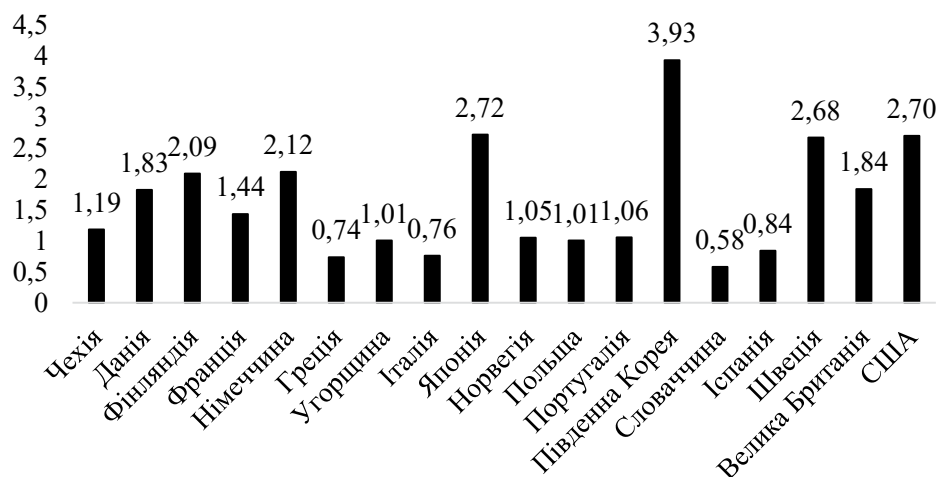


Рис. 1. Валові витрати на НДДКР бізнес-сектором, % ВВП

Джерело: [6]

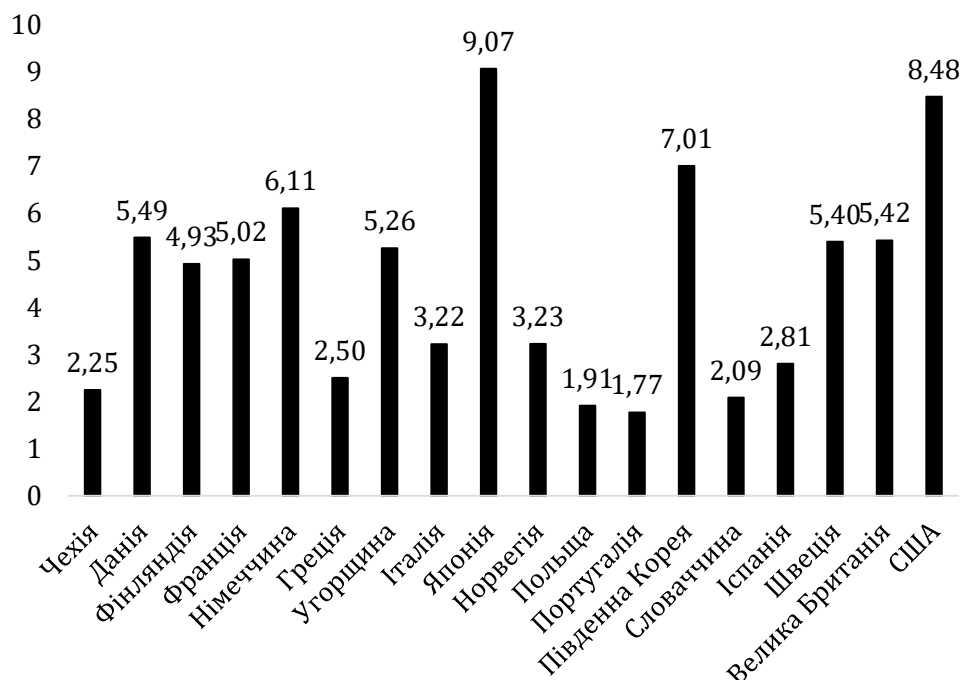


Рис. 2. Дослідницькі публікації написані у співавторстві між приватним і державним сектором, % до всіх публікацій

Джерело: [6]

показником є кількість венчурних угод на етапі розширення (серія С і далі, або у випадку якщо компанії більше ніж 5 років) – на рисунку 3 яскраво виражено розрив між США та іншими країнами.

Одна з головних проблем Європи полягає у тому як масштабувати стартапи, адже показники США і Європи на ранніх стадіях розвитку стартапів досить близькі один до одного, різниця починає зростати з масштабуванням стартапу. Європа, не маючи достатнього фінансування і ефективного середовища для розвитку, фактично не дає молодим компаніям можливості росту, а отже ті вимушено переїжджають на той бік Атлантики для масштабування [8].

У іншій складовій фактору «Розвиток ринку», у «Кредит», США разом з Японією та Південною Кореєю також мають набагато більші за інших показники внутрішніх кредитів у приватному секторі (у % до ВВП) (рис. 4). Найслабші показники у країн Східної та Центральної Європи.

Як результат, бачимо ситуацію, коли для розвитку бізнесу у Європі нема достатнього фінансування як зі сторони фондового ринку, чи венчурних інвесторів так і зі сторони банків.

Більше того, навіть при умові достатнього фінансування, ринок капіталу Європи програє американському через свою фрагментарність.

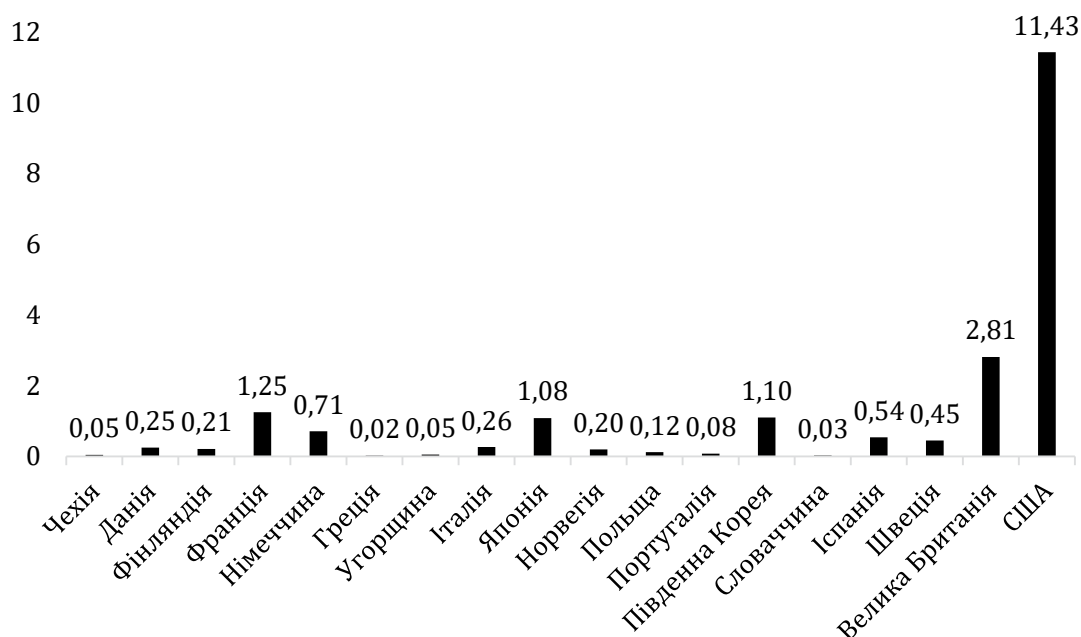


Рис. 3. Кількість венчурних угод на етапі розширення (серія С і далі, або у випадку якщо компанії більше ніж 5 років)

Джерело: [6]

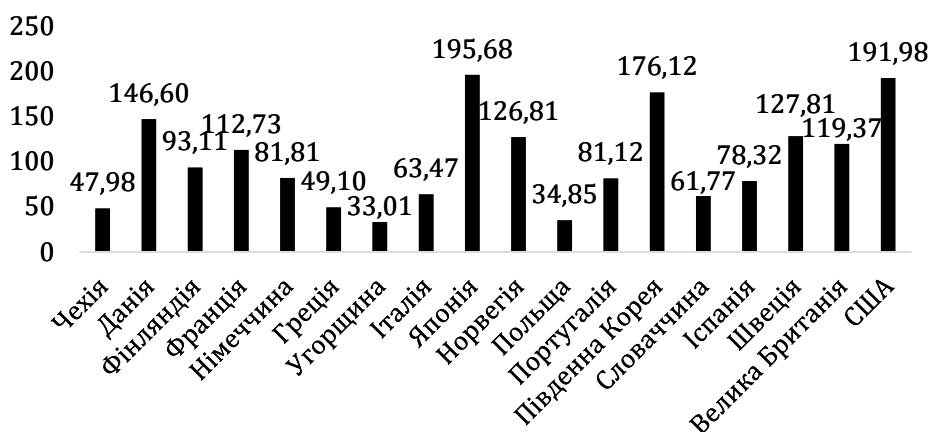


Рис. 4. Обсяги внутрішніх банківських кредитів приватному сектору (у % до ВВП)

Джерело: [6]

Дослідники МВФ [9] проаналізували, що зменшення бар'єрів в торгівлі товарами між країнами-членами ЄС на 10% спричинить збільшення ВВП на 7%. Серед ключових кроків, які необхідно імплементувати ЄС на шляху до Єдиного ринку, найважливішими, на думку авторів дослідження, є:

- сприяння розвитку єдиного ринку капіталу для стимулювання венчурного капіталу та інвестицій в акціонерний капітал;
- збільшення мобільності робочої сили в ЄС;
- посилення інтегрованості Європейського ринку електроенергії.

Імплементация цих правил стимулюватиме зростання ВВП на ще додаткових 3%.

3. *Розвиток стартапів.* Відповідно до результатів сабіндексу «Віддача у сфері інновацій та техно-

логій» Глобального інноваційного індексу, Європа має співмірні показники з іншими країнами по кількості патентів та наукових статей, по високотехнологічному виробництву та експорту (% до ВВП), експорту інформаційно-комп'ютерних технологій. Тим не менш, коли дивимось на показник оцінки «єдинорогів» (unicorns) у % до ВВП (рис. 5), тобто компаній-стартапів, які отримали ринкову оцінку вартості в понад 1 млрд. дол. США, США та інші світові лідери суттєво випереджають Європу.

Ці розбіжності посилюються із розвитком фірм – якби співвідношення інвестицій венчурного капіталу в ЄС до США було таким же, як співвідношення ВВП, кількість стартапів на пізніших стадіях розвитку могла б зрости на 20%. Тобто, проблема не в тому, що в ЄС не створюються інноваційні компа-

нії (на етапі створення компанії США і ЄС схожі в багатьох аспектах, таких як розмір і фінансування), проблема полягає в тому, що ці компанії не здатні масштабуватись на ринку ЄС. Вважається, що основними причинами цього є структурні бар'єри (фрагментація ринку, посилене регулювання, відсутність доступу до фінансування) та минулі успіхи в масштабах (менша кількість успішних фірм не сприяє створенню мережевого ефекту та інноваційних кластерів, а отже відлякує інвесторів відсутністю необхідної інфраструктури для розвитку компаній) [10].

Дослідження причинно-наслідкових зв'язків. Чи справді ця різниця у показниках може спричинити розрив між Європою і іншими країнами у спроможності комерціалізації інвестицій?

Для цього проведено тест причинності Грейнджера (за методологією Dumitrescu-Hurlin, що враховує індивідуальні коефіцієнти (з лагом 2)), аби виявити чи справді одні фактори здатні вплинути на інші.

Серед досліджуваних факторів ми обрали наступні: кількість патентних заявок, поданих

громадянами, на мільйон населення [11]; населення з вищою освітою (% від населення віком 25–64 років) [12]; прямі іноземні інвестиції (чисті притоки, % ВВП) (тут і надалі ПІІ) [13]; ринкова капіталізація компаній зареєстрованих на фондовій біржі (%ВВП) [13], щорічне зростання ВВП [13].

Аналіз проводився для країн Європи (Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Угорщина, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія та Іспанія) та несвропейських лідерів у сфері інновацій (Японія, Ізраїль, Південна Корея та США) за 1996–2024 рр.

Відповідно до тесту (таблиця 1), можемо стверджувати про наступні причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними факторами:

1) Ринкова капіталізація компаній зареєстрованих на фондовій біржі (%ВВП) як показник комерціалізації інновацій має значний вплив на щорічне зростання ВВП.

2) Ринкова капіталізація компаній також впливає на обсяг притоку прямих іноземних інвестицій.

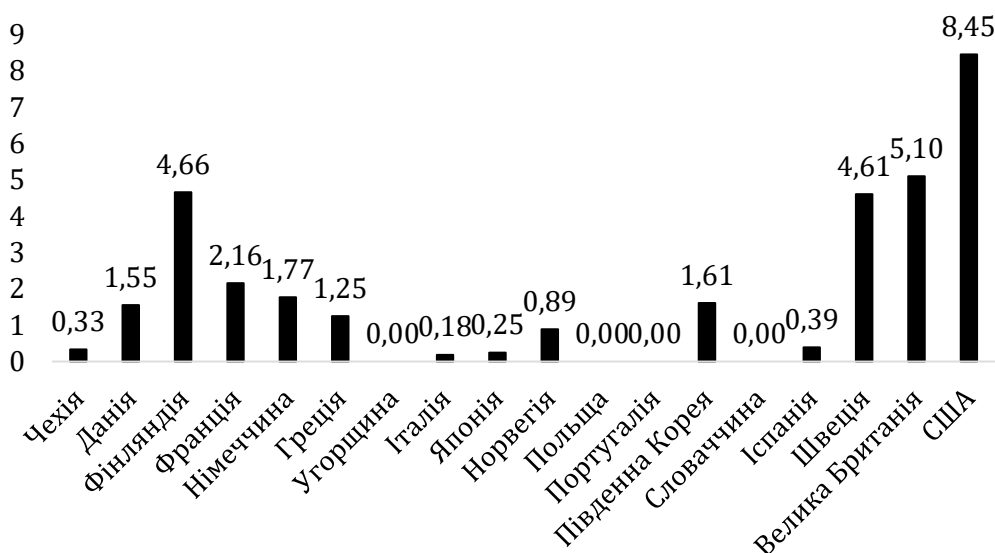


Рис. 5. Показник оцінки «єдинорогів» (unicorn) у % до ВВП

Джерело: [6]

Таблиця 1

Аналіз причинності Грейнджера (за методологією Dumitrescu-Hurlin)

Нульова гіпотеза	W-Stat.	Zbar-Stat.	Ймовірність
Зростання ВВП не впливає на Ринкову капіталізацію	2.83524	0.88152	0.3780
Ринкова капіталізація не впливає на Зростання ВВП	11.7448	14.0601	0.0000
Ринкова капіталізація не впливає на ПІІ	3.72228	2.19359	0.0283
ПІІ не впливає на Ринкову капіталізацію	2.84439	0.89507	0.3708
К-сть населення з вищою освітою не впливає на ПІІ	6.01029	5.40400	7.E-08
ПІІ не впливає на К-сть населення з вищою освітою	1.65459	-0.88355	0.3769
К-сть патентних заявок не впливає на ПІІ	5.23267	4.59258	4.E-06
ПІІ не впливає на К-сть патентних заявок	1.40608	-1.22569	0.2203
К-сть населення з вищою освітою не впливає на К-сть патентних заявок	5.46963	4.51372	6.E-06
К-сть патентних заявок не впливає на К-сть населення з вищою освітою	2.18185	-0.14725	0.8829

Джерело: створено автором на основі джерел [11–13]

3) Кількість населення з вищою освітою впливає на притік ПП.

4) Патентні заявки як показник розвитку інновацій мають вплив на ПП.

5) Кількість населення з вищою освітою впливає на кількість патентних заявок.

Загалом, бачимо, що саме збільшення ринкової капіталізації є найбільш критичним для економічного зростання країни та приваблює інвестиції. Не менш важливими для стимулювання інвестицій з досліджуваних даних є кількість патентних заявок, яка зростає зі збільшенням кількості населення з вищою освітою.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямі. Відповідно до проаналізованих результатів однозначно можна стверджувати, що спроможність країни комерціалізувати свої інновації, яка виражається у зростанні компаній та яку можна виміряти як ринкову капіталізацію цих компаній, має однозначний вплив як на розвиток економіки, так і на стимуляцію притоку капіталу в країну. Проте, аби збільшувати цю спроможність необхідні доступні фінанси та розвиток населення. І в той час як розвиток населення, здається, не є таким нагальним питанням для ЄС, оскільки по багатьом показникам якості освіти країни ЄС випереджають США (хоч і тут присутня значна регіональна неоднорідність), питання правильного фінансування інновацій є критичним. Як країнам Європи і ЄС як об'єднанню інвестувати ефективно?

Підхід до фінансування інноваційних компаній в першу чергу повинен залежати від етапу розвитку компанії. Зокрема, на етапі стартапу фінансування має бути точкове, пряме і швидке, тоді як під час стадій венчурного фінансування інвестиції повинні бути непрямі (через інвестиційні фонди) і вибіркові. Тобто підтримуючи швидкий розвиток на початку, більші суми потрібно інвестувати в компанії, які пройшли перший етап розвитку і довели, що мають бізнес цінність. Для ефективного державно-приватного партнерства державні фінанси повинні виконувати наступні функції:

- зменшувати ризики приватних інвесторів;
- сигналізувати впевненість в ринку;
- допомогати компаніям себе проявити на ранніх етапах;
- надавати структурну допомогу (розвиток інфраструктури, формування правових політик, тощо).

ЄС та держави-члени, зменшуючи ризики і збільшуючи дохідність приватних інвесторів не повинні впливати на рух коштів, даючи можливість силам ринку визначати куди інвестувати. Для цього критичним є і розвиток єдиного ринку капіталу ЄС. Адже лише за умов єдиних стандартів, усунення фрагментації інвестицій та збільшення обсягів і спроможностей ринку за рахунок його об'єднання, Європа зможе не лише побудувати власну цифрову інфраструктуру і зменшити залежність від США, а й стимулювати створення і розвиток наступних технологічних гігантів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Rajan N. (2025, July 10). *Q2 2025 European venture report*. PitchBook. URL: <https://pitchbook.com/news/reports/q2-2025-european-venture-report>
2. Draghi M. (2024, September). *The future of European competitiveness*. Publications Office of the European Union. DOI: <https://doi.org/10.2872/9356120>
3. Acemoglu D., Aghion P. & Zilibotti F. (2006, March 1). Distance to frontier, selection, and economic growth. *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37–74. DOI: <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.1.37>
4. Csernaton R. (2025, May 20). *The EU's AI power play: Between deregulation and innovation*. Carnegie Europe. URL: <https://carnegieendowment.org/research/2025/05/the-eus-ai-power-play-between-deregulation-and-innovation?lang=en>
5. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Ambrosio F., Brasili A. & Niakaros K. *European scale-up gap: Too few good companies or too few good investors?* Publications Office of the European Union. 2021. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/886042>
6. World Intellectual Property Organization. *Global innovation index 2025: Innovation at a crossroads*. WIPO. 2024. DOI: <https://doi.org/10.34667/tind.58864>
7. *Technology and innovation report*. United Nations Conference on Trade and Development. 2021. Available at: <https://unctad.org/page/technology-and-innovation-report-2021>
8. Aernoudt R. Executive forum: The scale-up gap and how to address it. *Venture Capital*, 2017. vol. 19(4), pp. 361–372. DOI: <https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1348724>
9. Arnold N. G., Dizioli A., Fotiou A., Frie J.-M., Hacibedel B., Iyer T., Lin H., Nabar M. S., Tong H. & Toscani F. G. *Lifting binding constraints on growth in Europe: Actionable priorities to deepen the single market* (IMF Working Paper No. 2025/113). International Monetary Fund. 2025. DOI: <https://doi.org/10.5089/9798229010986.001>
10. Jones B. F. & Summers L. H. A calculation of the social returns to innovation. A. Goolsbee & B. Jones (Eds.), *Innovation and public policy* (pp. 13–59). University of Chicago Press. 2022. URL: <https://www.nber.org/books-and-chapters/innovation-and-public-policy/calculation-social-returns-innovation>
11. WIPO Statistics Database. *Patent – resident applications per million inhabitants (1996–2024)*. World Intellectual Property Organization. 2025. URL: <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/patent>
12. Barro R. J. & Lee J. W. (2021, September). *Educational attainment for total population, 1950–2015 (Version 3.0)* [Data set]. Barro-Lee Data. URL: <https://barrolee.github.io/>

13. World Bank. (2025, July 1). *World development indicators* [Data set]. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>

REFERENCES:

1. Rajan N. (2025, July 10). *Q2 2025 European venture report*. PitchBook. Available at: <https://pitchbook.com/news/reports/q2-2025-european-venture-report>
2. Draghi M. (2024, September). *The future of European competitiveness*. Publications Office of the European Union. DOI: <https://doi.org/10.2872/9356120>
3. Acemoglu D., Aghion P. & Zilibotti F. (2006, March 1). Distance to frontier, selection, and economic growth. *Journal of the European Economic Association*, vol. 4(1), pp. 37–74. DOI: <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.1.37>
4. Csernaton R. (2025, May 20). *The EU's AI power play: Between deregulation and innovation*. Carnegie Europe. Available at: <https://carnegieendowment.org/research/2025/05/the-eus-ai-power-play-between-deregulation-and-innovation?lang=en>
5. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Ambrosio F., Brasili A. & Niakaros K. (2021). *European scale-up gap: Too few good companies or too few good investors?* Publications Office of the European Union. Available at: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/886042>
6. World Intellectual Property Organization. (2024). *Global innovation index 2025: Innovation at a crossroads*. WIPO. DOI: <https://doi.org/10.34667/tind.58864>
7. *Technology and innovation report* (2021). United Nations Conference on Trade and Development. Available at: <https://unctad.org/page/technology-and-innovation-report-2021>
8. Aernoudt R. (2017). Executive forum: The scale-up gap and how to address it. *Venture Capital*, vol. 19(4), pp. 361–372. DOI: <https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1348724>
9. Arnold N. G., Dizioli A., Fotiou A., Frie J.-M., Hacibedel B., Iyer T., Lin H., Nabar M. S., Tong H. & Toscani F. G. (2025). *Lifting binding constraints on growth in Europe: Actionable priorities to deepen the single market* (IMF Working Paper No. 2025/113). International Monetary Fund. DOI: <https://doi.org/10.5089/9798229010986.001>
10. Jones B. F. & Summers L. H. (2022). A calculation of the social returns to innovation. A. Goolsbee & B. Jones (Eds.), *Innovation and public policy* (pp. 13–59). University of Chicago Press. Available at: <https://www.nber.org/books-and-chapters/innovation-and-public-policy/calculation-social-returns-innovation>
11. WIPO Statistics Database. (2025). *Patent – resident applications per million inhabitants (1996–2024)*. World Intellectual Property Organization. Available at: <https://www3.wipo.int/ipstats/ips-search/patent>
12. Barro R. J. & Lee J. W. (2021, September). *Educational attainment for total population, 1950–2015 (Version 3.0)* [Data set]. Barro-Lee Data. Available at: <https://barrolee.github.io/>
13. World Bank. (2025, July 1). *World development indicators* [Data set]. World Bank. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator>

Olha Shkrumiak, Ivan Franko National University of Lviv. *Innovation-driven mechanisms for rebuilding Europe's competitiveness.*

Annotation. This article examines the growing gap between the United States and Europe in innovation, as reflected in indicators such as venture investment, market capitalization, and the number and value of unicorns. Using data from the World Intellectual Property Organization (WIPO) Global Innovation Index, it focuses on indicators of countries' ability to commercialize innovations (for example, late-stage venture capital deals and business-financed R&D expenditure) and highlights the weak innovation performance of the European Union (EU). Most scholars attribute this to three main factors: the absence of a Single Capital Market (the fragmented market limits demand and creates a scale-up gap between the EU and the United States, which systematically drives successful European start-ups abroad and fuels brain drain); insufficient private capital investment; and a lack of infrastructure – such as innovation clusters – that could link universities, start-ups, venture capitalists, large technology companies, and private investors. The article shows that while there is little difference between the EU and the United States in the number and value of early-stage start-ups, the gap widens as companies grow. As a result, none of today's global "Big Tech" firms is European, and the technological revolution has largely been led by the United States and China. The ongoing AI revolution appears to follow the same pattern. One critical consequence of this is the EU's increasing dependence on U.S. technological infrastructure, which could undermine European sovereignty. The article emphasizes the urgent need to foster innovation and support local companies in building an EU-based digital infrastructure covering the entire value chain – from hardware to cloud technologies. It argues for a shift in the approach to public-private partnerships in financing and supporting start-ups: public funding should complement rather than replace private capital, enabling market forces to determine the business value of each investment. Finally, a Granger causality analysis confirms a cause-and-effect relationship between market capitalization and a country's economic growth.

Keywords: innovation development; competitiveness of Europe; scaling of startups; venture investment; single capital market; public-private partnership.

Стаття надійшла: 07.10.2025

Стаття прийнята: 27.10.2025

Стаття опублікована: 28.11.2025