

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.012.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-1-9>

Панкова М.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, туризму та підприємництва
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7750-2821>

Pankova Marina

Ph.D., Docent,
Associate Professor at the Department of Entrepreneurship,
Management and Tourism
Zaporizhzhia Institute of Economics and Information Technologies

АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТАРТАПІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ASPECTS OF MANAGING THE DEVELOPMENT OF STARTUPS IN MODERN CONDITIONS

У статті розглянуто сутність стартапів у сучасних умовах. Розглянуто види стартапів, їх вплив на розвиток національних економік. Досліджено механізм державної підтримки стартапів. Основні методи управління стартапами в сучасних умовах. Сформульовані перспективні стратегії розвитку стартапів. Досліджено ключові фактори успіху розвитку стартапів і основні проблеми з якими вони стикаються. Видалені перспективні напрямки розвитку стартапів. Доведене, що стартапи відіграють ключову роль у сучасній економіці. Надані рекомендації щодо розвитку стартапів в сучасних умовах. Стартапи стикаються з низкою проблем включаючи обмежений доступ до фінансування, конкуренцію на ринку, недостатню експертизу та ресурси, недосконалість бізнес-моделі та інше. Створення сприятливого клімату для стартапів потребує комплексного підходу та співпраці між урядом, бізнесом та академічною спільнотою.

Ключові слова: стартап, інновації, механізм державної підтримки, метод управління, стратегії, фактори впливу, технологічний прогрес.

Startups play an important role in modern global economic development. Startups are often sources of innovative ideas and technologies that can radically change existing markets and society as a whole. Despite the significant progress in the development of startups in recent years, there remain aspects that are relevant for further research and development in this field. In this regard, research related to start-up strategies, growth, and sustainability, as well as the study of factors affecting the success and survival of startup projects, are becoming extremely relevant. The study of these aspects is a task for the further development of startups and their impact on economic and social processes. The purpose of the article is to consider the current aspects of the development of startups in modern conditions. The article is aimed at researching the definition of a startup in modern conditions and its features; systematization of problems of the theory and practice of startup management; outlining the prospects for the development of startups in Ukraine and the relevance of the development of their management. Startup promotion strategy usually includes such steps as developing an idea, defining a target audience, creating a product or service, studying the market and competitors, developing a business model and marketing plan, attracting investment, and continuous improvement on the way to success. The key is flexibility and readiness for changes, adaptation to market conditions, and quick resolution of problems. The main areas of development of startups usually include the development of new technologies, software, products, or services that revolutionize the industry or solve current problems; the creation of digital solutions to optimize business processes, increase efficiency, and facilitate access to products or services; development of technologies and energy-efficient solutions to reduce the impact on the environment and development of renewable energy sources, etc. During development, startups face a number of challenges including limited access to financing, competition in the market, insufficient expertise and resources. Creating a favorable climate for startups requires an integrated approach and cooperation between the government, business, and the academic community.

Keywords: start-up, innovation, state support mechanism, management method, strategies, influencing factors, technological progress.

Постановка проблеми. У сучасному контексті економічних та соціальних процесів, на особливу увагу заслуговують проблеми інноваційного відродження та зростання економіки України. Особлива роль в цьому процесі належить інноваційному підприємництву. У сучасних умовах розвиток інноваційного підприємництва є одним із факторів підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур та економіки в цілому. Сучасний світ швидко змінюється, і в авангарді розвитку світової економіки стають нові нестандартні ідеї, інноваційні технології та дослідження, глобалізація ринків. Саме стартапи є джерелом інновацій в економіці. Вони пропонують нові ідеї, продукти та послуги, які можуть змінити існуючі ринки та створювати абсолютно нові. Стартапи можуть сприяти збільшенню зайнятості та створенню нових робочих місць. При успішному розвитку, стартапи можуть значно збільшити попит на робочу силу, особливо в галузі інформаційних технологій, біотехнологій, сільського господарства та інших високотехнологічних секторах. Також, стартапи можуть стати джерелом економічного зростання. Через свою здатність до інновацій та швидкої зміни, успішні стартапи часто призводять до розвитку нових галузей та збагачення економіки через створення нових ринків та збільшення виробництва та споживання. Нарешті, стартапи можуть залучати інвестиції, як внутрішні, так і зовнішні. Саме тому розвитку стартапів приділяється така значна увага у світі.

Не зважаючи на значний прогрес у розвитку стартапів за останні роки, залишаються аспекти, які є актуальними для подальших досліджень та розвитку цієї галузі. У зв'язку з цим надзвичайної актуальності набувають дослідження пов'язані зі стратегіями запуску, зростання та стійкості стартапів, а також дослідженням факторів, що впливають на їх успішність та виживання. Дослідження цих аспектів сприяє подальшому розвитку стартапів та їх впливу на економічні і соціальні процеси.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

На сучасному етапі дослідники та експерти активно аналізують тему розвитку сатрапів у сфері бізнесу. Деякі з ключових висновків і тенденцій, що впливають з останніх досліджень і публікацій, були досліджені та проаналізовані автором. Серед робіт зарубіжних науковців можна виділити праці Autio E., S. Breschi, Baldrige R., Curry B., Christiansen C. M., Damodaran A., Groenwegen G., de Langen F., Song M., Podoitsyna K., van Der Bij H., Halman J.I.M., Skala A., Kollmann T., Stöckmann C., Linstaedt J., Kensbock J., Shontell A., Ma X. [1–6]. Серед досліджень українських науковців – праці Гавриша О., Подольчак Н.Ю., Карковська В.Я., Левицька Я.В., Вегінцова О.Д., Золотарьова І.О., Щербаков О.В., Хаустов М.М., Волобоєва І.О. та ін. [7–11 та ін.]. Але, зі зміною умов функціонування підприємств, змінюються і аспекти управління, тому питання розвитку стартапів залишається актуальними, що потребує його подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний розвиток стартапів за останні роки, все ще існують аспекти, актуальні для подальшого дослідження та розвитку цієї галузі. До них належать уточнення поняття стартапів з точки зору сучасної проблематики, дослідження відмінностей між стартапами та підприємництвом, вплив стартапів на розвиток сучасної економіки, аспекти механізмів державного регулювання стимулювання розвитку стартапів у сучасних умовах, а також вплив факторів зовнішнього середовища на розвиток стартапів. Дослідження сектору стартапів, зумовлено їх роллю у стимулюванні інновацій, підвищенні зайнятості, сприянні економічному зростанню та залученні інвестицій. У зв'язку з цим особливого значення набувають дослідження стратегії, зростання та стійкості стартапів, а також факторів, що впливають на їхній успіх та виживання. Дослідження цих аспектів є важливими для подальшого розвитку стартапів та їх впливу на економічні та соціальні процеси.

Метою статті є розгляд актуальних аспектів розвитку стартапів в сучасних умовах. Стаття спрямована на дослідження особливостей визначення категорії стартапу в сучасних умовах та його ознак; систематизацію кола аспектів пов'язаних з управлінням стартапами; окреслення перспектив розвитку стартапів в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Термін "стартап" став широко використовуватися на початку 2000-х років, хоча його первісне використання можна простежити ще на початку 20 століття. Він став популярним завдяки зростанню інтернет-індустрії та нових технологій, які сприяли появі безлічі молодих компаній, які прагнуть створити інноваційні продукти чи послуги. В перше цей термін було запропоновано студентами Стенфордського університету. Студенти Стенфордського університету Девід Паккард і Вільям Хьюлетт, створюючи свій невеликий проект вони назвали його стартапом (від англ. Start-up – «стартувати, запускати») [12]. Стартап (від англ. Start-up – стартувати, запускати) – це компанія чи тимчасова організація, створена для пошуку повторюваної і масштабованої бізнес-моделі [13]. Проаналізуємо як визначають різні дослідники термін «стартап».

Адміністрація малого бізнесу США визначає стартап як бізнес із високим потенціалом розвитку, що зазвичай є технологічно орієнтованим [14]. Світовий банк [15] визначає стартап як новостворене підприємство на першій фазі діяльності. Європейська комісія [16] визначає стартап як технологічне підприємство, технології цифрового ринку, послуги в сфері вебсайтів та ІКТ. Л. Рейнер [17] пише, що стартап – це компанія, що зазвичай займається дизайном та впровадженням інноваційних процесів розвитку, дослідженням міжгалузевих ринків. Ю.В. Терешко, Т.М. Тардаскіна, Л.Д. Богатирьова визначають стартап як нову організацію (проект) з обмеженими наявними матеріальними ресурсами та значним потенціалом.

лом інтелектуальних ресурсів, яка будує бізнес на основі інноваційної ідеї або інноваційних технологій і перебуває у фазі виходу на ринок [18]. Є. Чазов [19] пише що стартап – це нова, нещодавно створена компанія, що будує свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, володіє обмеженою кількістю ресурсів (як людських, так і фінансових) і планує виходити на ринок

Як свідчить аналіз праць дослідників, стартапи можна трактувати як процес, за допомогою якого новостворені підприємства з інноваційними проектами виходять на ринок, як правило, за короткий проміжок часу і з мінімальними інвестиціями. Крім того стартапи визначають як новостворене підприємство (яке ще може не бути юридичною особою) перебуває на стадії розвитку і будує бізнес, заснований на новій інноваційній ідеї або на нововинайденої технології. Також стартапи трактують як учпінний інноваційний бізнес. З цього аналізу можна зробити висновок, що стартап можна визначити як процес, проект, новостворену організацію або ефективний бізнес. Узагальнюючи наявну інформацію та різні підходи до трактування стартапів як бізнес-категорії, пропонуємо таке визначення: стартап – це організація з масштабованою бізнес-моделлю, з інноваційною технологічною ідеєю чи продуктом на ранніх стадіях розвитку.

Стартапи класифікуються як підприємницька діяльність. Однак слід зазначити, що терміни "підприємництво" і "стартап" схожі, але відрізняються один від одного. Стартап – це нове підприємство, яке має потенціал для швидкого зростання та розширення завдяки інноваційним підходам та технологіям. Підприємництво охоплює всі види діяльності, пов'язані зі створенням стартапів, а також інші види бізнесу, такі як франчайзинг, малий сімейний бізнес та інше. У класичному розумінні малі та мікропідприємства не претендують на унікальність. Такі підприємці відкривають юридичні фірми, салони краси, ресторани або створюють відеоблоги. Завдання стартапу – придумати новий продукт, спосіб його виробництва та продажу. Важливо масштабуватися і розвиватися, щоб як найшвидше окупити інвестиції та отримати прибуток. МСП зосереджені насамперед на доходах.

Існують різні типи стартапів, і підприємець сам визначає, до якого типу він належить. Тип стартапу визначається конкретною сферою діяльності, бізнес-моделлю або джерелом фінансування. Найпоширенішими типами стартапів є наступні:

- технологічні(технічні) стартапи – спеціалізуються на розробці та впровадженні нових технологій або інноваційних продуктів на основі технологічних рішень;

- стартапи соціального впливу – компанії, які створюють продукти, послуги або бізнес-моделі для вирішення соціальних проблем або покращення якості життя;

- стартапи в сфері електронної комерції – термін, що використовується для опису великих компаній, які займають домінуючу позицію в індустрії електронної комерції;

- лайфстайл-стартапи – це компанії, які пропонують продукти або послуги, спрямовані на те, щоб зробити повсякденне життя людей простішим і кращим.

Який би тип стартапу не обрав підприємець, важливо пам'ятати, що кожен з них має свої переваги та недоліки.

Зацікавленість держави у розвитку стартапів пов'язана з їхнім впливом на розвиток національної економіки, який проявляється у кількох напрямках:

- інновації: стартапи часто є джерелом інновацій, оскільки вони, як правило, розробляють і впроваджують інноваційні ідеї та технології, які докорінно змінюють галузі та ринки;

- залучення інвестицій: успішні стартапи залучають внутрішні та зовнішні інвестиції, сприяючи пожвавленню та зростанню економіки країни;

- стимулювання великих компаній: стартапи можуть стимулювати інноваційну діяльність великих компаній через альянси, злиття та поглинання;

- створення робочих місць: швидкозростаючі стартапи створюють багато нових робочих місць, сприяючи зниженню безробіття та підвищенню доходів населення;

- конкурентоспроможність: стартапи підвищують конкурентоспроможність національної економіки, впроваджуючи нові бізнес-моделі та покращуючи якість продуктів і послуг;

- розвиток екосистеми: успішний розвиток стартапів у країні сприяє створенню цілісної підприємницької екосистеми, що включає допоміжну інфраструктуру навчальних закладів, дослідницьких центрів, бізнес-інкубаторів та акселераторів;

- економічне різноманіття: стартапи розширюють спектр галузей в економіці та зменшують залежність від певних секторів;

- глобальна інтеграція: стартапи можуть сприяти інтеграції національної економіки у світову шляхом експорту своїх продуктів і послуг та побудови міжнародних партнерств;

- соціальні зміни: деякі стартапи мають на меті вирішення соціальних проблем та покращення якості життя, що також важливо для сталого розвитку суспільства та економіки.

Незважаючи на складну економічну ситуацію останніх років, український ринок стартапів залишається динамічним та перспективним. Механізми державної підтримки стартапів мають вирішальне значення для стимулювання інноваційного підприємництва. Механізми державної підтримки стартапів – це комплекс заходів і програм, розроблених урядами для стимулювання розвитку та підтримки нових інноваційних підприємств. Ці заходи включають фінансову підтримку у вигляді грантів і кредитів, податкові пільги, інкубатори та акселератори для стартапів, навчальні та консультаційні програми, доступ до інфраструктури та ресурсів, підтримку створення стартап-екосистем та полегшення доступу до ринку. Метою механізмів державної підтримки стартапів є створення сприятливого середовища для розвитку, зростання та успіху стартапів, що, в свою чергу,

сприяє економічному зростанню країни. Державні заходи допомагають знизити ризики для підприємців, забезпечити їх необхідними ресурсами та підвищити шанси на успіх.

Більш активному розвитку стартапів має сприяти національний механізм управління розвитком стартапів, що базується на стратегіях та діях, спрямованих на підтримку та стимулювання інноваційної діяльності у сфері підприємництва. За напрямками:

- фінансова підтримка: держава може надавати гранти, субсидії та податкові пільги, щоб допомогти стартапам подолати фінансові труднощі на ранніх стадіях розвитку. Це включає створення спеціальних фондів та інвестиційних програм;

- освітні програми: уряди можуть розробляти освітні та навчальні програми для підприємців, включаючи курси з управління бізнесом, технічних навичок та маркетингу. Це забезпечить стартапи навичками та знаннями, необхідними для успішного ведення бізнесу;

- технологічна інфраструктура: інфраструктура, така як інкубаційні центри, інноваційні парки, дослідницькі центри та технологічні парки, повинна бути розвинена таким чином, щоб підприємці мали доступ до необхідних ресурсів та обладнання;

- податкові стимули: держава може запроваджувати спеціальні податкові стимули для стартапів, такі як звільнення від сплати податків та пільгові податкові ставки, щоб зменшити фінансове навантаження на ранніх стадіях розвитку;

- регуляторна база: спрощення процедур реєстрації бізнесу, зменшення адміністративних бар'єрів та прискорення отримання ліцензій та дозволів сприятиме створенню більш сприятливого бізнес-середовища;

- міжнародне співробітництво: в рамках стимулювання розвитку стартапів також важливо налагоджувати міжнародне співробітництво та партнерство з іншими країнами, щоб надати стартапам доступ до глобальних ринків та ресурсів.

Звичайно, не всі ці інструменти можна використовувати у воєнний час, але в мирний час комплексне їх застосування допоможе досягти бажаного ефекту. Методи, що використовуються в управлінні розвитком стартапами, повинні бути адаптовані до конкретних потреб. Крім того, важливо враховувати баланс між підтримкою стартапів та забезпеченням ринкової конкурентоспроможності підприємств. Загалом, управління стартап-проектами можна охарактеризувати як сукупність економічних, мотиваційних, правових, організаційних та юридичних методів і форм інструментів для побудови успішної бізнес-моделі.

Для управління стартапами використовують інструменти та методи проектного управління, такі як: канбан – це популярний інструмент управління проектами, який допомагає командам візуалізувати свою роботу і відслідковувати прогрес; scrum – це методологія управління проектами, яка базується на ітераційному й інкрементальному підходах до розробки продукту; agile – ще одна популярна методика управління проектами,

що покликана прискорити процес розробки та покращити якість продукту активної взаємодії з клієнтом та здатності команди швидко адаптуватися до змін; lean – це інструмент управління проектами, який допомагає командам усунути відходи та підвищити ефективність; six sigma – це інструмент управління проектами, який допомагає командам покращити якість та зменшити дефекти; JIRA – система відстеження помилок, призначена для організації спілкування з користувачами та для управління проектами; asana – програмне призначене для спільної роботи над проектами без електронної пошти; trello – це онлайн-платформа для управління оптимізацією проектами та завданнями.

Розвиток стартапів базується на п'яти ключових елементах:

- ідея: стартапи повинні мати унікальну ідею, яка вирішує реальну проблему або задовольняє реальну потребу, якість та оригінальність ідеї або продукту має значний вплив на його успіх та конкурентоспроможність;

- команда: стартапам потрібна команда досвідчених і талановитих людей, які можуть втілити ідеї в життя. команда, здатна виконувати різноманітні завдання та адаптуватися до мінливих ринкових умов, є важливим фактором успіху;

- фінансування: стартапи потребують доступу до фінансування для запуску та розвитку свого бізнесу, доступ до достатнього фінансування для запуску та розвитку стартапу має вирішальне значення;

- маркетинг: стартапи повинні мати маркетингову стратегію, щоб привернути увагу потенційних клієнтів, ефективна стратегія маркетингу та продажів допоможе залучити клієнтів і розвинути бізнес;

- продажі: стартапи повинні мати команду продажів, яка може продавати продукти та послуги потенційним клієнтам, розуміння потреб ринку, конкурентного середовища та можливостей розвитку допоможе стартапам адаптуватися та розвиватися.

Якщо стартап має всі ці чинники, він має більше шансів на успіх. Для розвитку стартапу важливим є вибір стратегії яка відіграє важливу роль у визначенні цілей і шляхів, якими стартапи можуть досягти успіху. Ефективні стратегії допомагають стартапам зосередитися на своїх перевагах, відокремити себе від конкурентів, залучити й утримати інвесторів та клієнтів, а також повністю реалізувати свій потенціал. Ось кілька запропонованих стратегій запуску стартапів, які підприємці можуть використовувати для просування своїх ідей.

1. Стратегія «Мінімально життєздатного продукту» (MVP): стартап запускає мінімально необхідний продукт ринку, щоб отримати зворотний зв'язок від клієнтів до повного масштабування. Головна ідея MVP полягає в тому, щоб як найшвидше випустити продукт на ринок, отримати відгуки від користувачів та використати цю інформацію для подальшого вдосконалення продукту. Це дозволяє зменшити ризики та витрати на

ранній стадії розвитку стартапу, а також швидше пристосовуватися до змін на ринку.

2. Стратегія «Партнерства»: це план дій, спрямований на співпрацю з іншими компаніями, організаціями або індивідуальними підприємцями з метою взаємовигідного співробітництва, ця стратегія може включати в себе різноманітні форми партнерства, такі як стратегічні партнерства, партнерства з роздрібними торговцями, супутні партнерства тощо. Основні цілі стратегії партнерства включають доступ до нових ринків або клієнтів, спільне використання ресурсів та експертизи, зменшення ризиків і витрат, спільні інновації та розвиток нових продуктів або послуг.

3. Стратегія «Роста»: ця стратегія спрямована на максимальне швидке масштабування бізнесу та залучення максимальної кількості клієнтів, вона включає в себе різні методи та тактики для досягнення цих цілей, такі як розширення ринку, розвиток нових продуктів або послуг, залучення нових клієнтів, оптимізація процесів, масштабування бізнесу та інші стратегії. Стратегія росту повинна враховувати особливості ринку, конкурентну ситуацію, ресурси компанії та цілі її власників.

4. Стратегія «Впровадження на ринок»: має на увазі ретельне вивчення та аналіз ринку з метою пошуку ніші та ретельної адаптації продукту під запити цільової аудиторії, вона включає в себе розробку тактики для привертання уваги цільової аудиторії, встановлення позиціонування на ринку, визначення каналів збуту, ціноутворення, маркетингові стратегії та плани залучення клієнтів. Основна мета стратегії впровадження – забезпечити успішний старт та стабільний розвиток продукту або послуги на ринку.

Вибір стратегії залежить від конкретних умов ринку, цілей стартапу та його можливостей для зростання. Стратегія стартапу має бути гнучкою та масштабованою, адаптованою до умов ринку й специфіки самого бізнесу. При розробці і впровадженні стартапу, значна увага приділяється оцінці ефективності. Для цього використовують різні методи включаючи наступні:

1. Витратний метод оцінки стартапів зазвичай базується на тому, скільки витрат стартап має на момент оцінки, і які витрати передбачаються у майбутньому. Такий підхід може включати аналіз витрат на розробку продукту, маркетинг, персонал і технологічний стек.

2. Метод норми прибутку оцінює стартап, виходячи з його потенційного прибутку. Зазвичай цей метод використовує прогнольні показники щодо прибутковості бізнесу у майбутньому, а потім розраховує чистий прибуток і використовує дисконтну норму для визначення чистої теперешньої вартості (NPV) або інших метрик оцінки.

3. Метод оцінки потенційної аудиторії зазвичай базується на аналізі розміру та характеристик цільової аудиторії, такої як демографічні дані, поведінка споживачів, інтереси тощо. Цей метод може використовувати дані зі статистичних джерел, опитування, аналіз соціальних мереж із метою

визначити реальний ринковий потенціал для продукту або послуги, що пропонується стартапом.

4. Метод Беркусу є одним із способів оцінки стартапів і включає п'ять ключових факторів: технологія, ринок, команда, пропозиція вартості та пункт обмеження (розмір). Кожному з цих факторів присвоюється вартість від 0 до 5 мільйонів доларів, а потім сума цих оцінок використовується для загальної оцінки стартапу.

5. Метод розрахунку за моделлю AveMaria спрямований на оцінку стартапів із сектору технологій. Він базується на кількох ключових метриках, таких як активи, потенційні прибутки, вартість інтелектуальної власності тощо. Цей метод дозволяє враховувати різні фактори і може бути корисним для оцінки стартапів зі складною структурою або великим потенціалом.

6. Метод порівняльних транзакцій – це один з методів оцінки, що базується на порівнянні стартапу з аналогічними компаніями, які вже були продані або здійснили інші транзакції. Цей підхід враховує ринкові умови, рівень конкуренції, статус розвитку компаній та інші фактори для визначення реалістичної вартості стартапу.

7. Метод оцінки перспективної вартості, також відомий як метод дисконтування потоку грошових потоків (DCF), використовується для визначення вартості стартапу шляхом дисконтування майбутніх потоків грошових потоків (прибутку) на поточний час. Цей підхід передбачає прогнозування майбутніх прибутків і враховує ризики та часову вартість грошей.

8. Метод венчурного капіталу полягає у фінансуванні стартапів та інноваційних підприємств в обмін на частку у власності або інші права. Цей метод оцінки передбачає вкладення фінансових ресурсів у стартап у ранній або середній стадії розвитку з метою забезпечення росту та віддачі у майбутньому. Венчурні капіталісти зазвичай оцінюють стартапи за їхнім потенціалом ринкового зростання, командою, інноваційним потенціалом та іншими факторами.

Для оцінки ефективності стартапів також можна використовувати низку різних показників, включаючи: інноваційність продукту чи послуги; зростання виручки та клієнтської бази; залучення інвестицій; рентабельність; потенціал зростання; технологічна стійкість: рівень технологічної інтеграції та стійкості бізнес-процесів до конкуренції та змін. Ці показники можуть бути використані для оцінки успіху стартапу у різних аспектах, включаючи фінансову стійкість, зростання та потенціал розвитку бізнесу, ступінь привабливості для інвестицій. Як бачимо для оцінки стартапів використовуються як комплексні методи так і одиничні показники.

Існує багато перспективних сфер для розвитку стартапів, вибір конкретного сектору залежить від багатьох факторів, включаючи поточні галузеві тенденції, потреби ринку, конкуренцію та технологічні можливості. Україна має хороші умови для розвитку стартапів. Як повідомив Європейський інститут інновацій та технологій: на міжнародно-

му конкурсі європейських інноваторів Jumpstarter 2023 в Афінах виступили дев'ять українських стартапів, з яких два визнані переможцями та отримали підтримку для подальшого розвитку проєктів від Європейського інституту інновацій та технологій. Перспективними сферами для розвитку стартапів в Україні є інформаційні технології та розробка програмного забезпечення. Україна відома талановитими ІТ-фахівцями, а індустрія розробки програмного забезпечення постійно зростає. Другий напрямок перспективний для розвитку українських стартапів може бути енергетика та навколишнє середовище: з огляду на зусилля зі скорочення викидів парникових газів та переходу на відновлювану енергетику, можна сказати що стартапи, які розробляють нові технології у сфері енергетики та екології, є перспективними на українському ринку. Також для України перспективним для стартапів є аграрний сектор економіки. Стартапи в сільськогосподарському зосереджені на технологічних інноваціях, таких як використання датчиків для моніторингу ґрунту та рослин, автоматичних систем зрошення, використання безпілотників у сільському господарстві, нові способи вирощування культур, створюють екологічно чистих продуктів. Все це сприяє підвищенню ефективності виробництва, зниженню впливу на навколишнє середовище та покращенню якості продуктів харчування.

Тож можна сказати, що основними факторами успіху стартапів в останні роки були: орієнтація на інновації, здатність адаптуватися до швидкозмінних умов ринку та залучення висококваліфікованих фахівців.

Висновки. 1. Дослідження демонструє актуальність розвитку сатрапій для вирішення економічних проблем сьогодення. Стартапи сприяють економічному розвитку країни за рахунок генерування інноваційних ідей.

2. Проведене дослідження дозволило уточнити сутність категорії «стартап», а саме, стартапи – це організації з масштабованими бізнес-моделями та інноваційними технологічними ідеями або продуктами, які знаходяться на ранніх стадіях розвитку.

3. Управління стартапами передбачає використання низки інструментів і методів для досягнення успіху: розробка детального бізнес-плану, який визначає цілі, стратегії та дії для досягнення успіху; використання маркетингових інструментів для просування продуктів і послуг на ринок та залучення клієнтів; постійне вдосконалення продуктів та послуг; залучати та утримувати талановитих співробітників і створювати стимулююче робоче середовище; виявлення, та управління ризиками, які можуть вплинути на успіх стартапів; встановлення стратегічних партнерств та підтримка відносини з клієнтами для розширення клієнтської бази та ринку; визначити ключових показників ефективності та використання їх для вимірювання та оцінки роботи. Ці інструменти та методи використовуються для ефективного управління різними аспектами стартапу для досягнення його цілей та успіху.

4. Стартапи можуть зіткнутися з низкою проблем залежно від стадії розвитку. Брак фінансування, високі витрати та недостатні доходи ускладнюють розвиток стартапів. Стартапи зазвичай працюють у висококонкурентному середовищі, що ускладнює їхню роботу на ринку. Пошук та утримання кваліфікованих працівників є складним завданням для стартапів, особливо в умовах глобалізації ринку праці. Необхідність швидкого зростання в сучасних економічних умовах може бути складним завданням для стартапів.

5. Стартап-діяльність активно розвивається в Україні. Україна має великий потенціал для розвитку стартапів у різних секторах. Розробка програмного забезпечення, штучний інтелект, технологія блокчейн та інші ІТ-інновації є перспективними, оскільки Україна відома своїми ІТ-талантами. Україна також має потужний сільськогосподарський сектор, і стартапи, що впроваджують новітні технології в сільське господарство, мають великий потенціал. Ці та інші сектори мають великий потенціал для розвитку стартапів в Україні.

6. Для розвитку стартапів в Україні важливо створити хорошу екосистему, інфраструктуру та створити умови, що сприятимуть успіху стартапів. Створення сприятливого середовища для стартапів в Україні потребує комплексного підходу та співпраці між урядом, бізнесом та науковими колами.

Бібліографічний список:

1. Breschi S.J., Lassebie C., Menon C. A Portrait of Innovative Startups across Countries. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/02; OECD Publishing: Paris, France, 2018. DOI: <https://doi.org/10.1787/18151965>
2. Baldrige R., Curry B. What Is A Startup? The Ultimate Guide. Forbes Advisor. URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup>
3. Groenwegen G., de Langen F. Critical Success Factors of the Survival of Start-Ups with Radical Innovation. Journal of Applied Economics and Business Research. 2012. Vol. 2. Iss. 3. P. 155–171. URL: <http://www.aebrjournal.org/uploads/6/6/2/2/6622240/4makalecriticalsuccessfactorsofhesurvivalofstart.pdf>
4. Skala A. Digital Startups in Transition Economy. Springer International Publishing: Cham, Switzerland, 2019.
5. Kollmann T., Stöckmann C., Linstaedt J., Kensbock J. European Startup Monitor 2015. URL: https://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/presse/download/esm_2015.pdf
6. Ma X., Gryshova I., Khaustova V., Reshetnyak O., Shcherbata M., Bobrovnyk D., Khaustov M. Assessment of the Impact of Scientific and Technical Activities on the Economic Growth of World Countries. *Sustainability*. 2022. Vol. 14. Iss. 21. DOI: <https://doi.org/10.3390/su142114350>
7. Гавриш О.А., Дергачова В.В., Кравченко М.О. та ін. Менеджмент стартап проєктів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с.
8. Подольчак Н.Ю., Карковська В.Я., Левицька Я.В. Еко-системи розвитку стартапів як принцип здійснення державної інноваційної політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 8. С. 82–87. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.8.82>
9. Звєгінцова О.Д., Золотарьова І.О., Щербак О.В. Інтегрована оцінка стартап-проєктів. *Системи обробки інформації*. 2015. Вип. 4. С. 163–165.

10. Хаустов М.М. Розвиток стартапів у сфері енергетики: світовий досвід і можливості для України. *Проблеми економіки*. 2022. № 4. С. 13–24. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2022-4-13-24>
11. Волобоєва І.О. Менеджмент інноваційної діяльності: досвід успішних Start-up і підприємців-практиків. Перспективи розвитку управлінських систем у соці альній та економічній сферах України: теорія і практика : зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. інт.-конф. (24 листопада 2020 р.). Київ : КУБГ, 2020. С. 65–67.
12. Global startup Ecosystem Report – 2017. Startup Genome. URL: <https://startupgenome.com/reports>
13. Blank, “Why the Lean Start-Up Changes Everything,” Harvard Business Review, 2013. URL: <http://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>
14. Startups & high-growth businesses. The U.S. Small Business Administration. SBA.gov. URL: <https://www.sba.gov>
15. Tech Startup Ecosystem in West Bank and Gaza. Findings and Recommendation. The World Bank. 2018. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715581526049753145/Tech-startup-ecosysteminWest-Bank-and-Gaza-findings-and-recommendation>
16. Shaping Europe’s Digital Future Policy. European Commission. 2014. URL: <https://ec.europa.eu/digitalsingle-market/en/startup-europe>
17. Rainer L., Malinauskaite L., Marinova I. The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company. *Problems and Perspectives in Management*. 2014. Vol. 12. № 4. P. 213–220.
18. Терешко Ю.В., Тардаскіна Т.М., Богатирьова Л.Д. Особливості розвитку інтернет-стартапів в Україні: реалії і перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 12 (174). С. 437–443.
19. Чазов Є. Стартап як нова форма ведення бізнесу. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2013. № 52. С. 122–128. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf>
20. https://europeanstartupmonitor.com/fileadmin/presse/download/esm_2015.pdf
6. Ma X., Gryshova I, Khaustova V., Reshetnyak O., Shcherbata M., Bobrovnyk D., Khaustov M. (2022) Assessment of the Impact of Scientific and Technical Activities on the Economic Growth of World Countries. *Sustainability*, vol. 14, is. 21. DOI: <https://doi.org/10.3390/su142114350>
7. Havrysh O. A., Derhachova V. V., Kravchenko M. O. ta in. (2019) *Menedzhment startup proektiv*: pidruchnyk dlia studentiv tekhnichnykh spetsialnostei drugoho (mahisterskoho) rivnia vyshchoi osvity. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho, Vydavnytstvo «Politekhnika», 337 p.
8. Podolchak N. lu., Karkovska V. Ia., Levytska Ya. V. (2021) Ekosystemy rozvytku startapiv yak pryntsyp zdiisnennia derzhavnoi innovatsiinoi polityky. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 8, pp. 82–87. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2021.8.82>
9. Zvehintsova O. D., Zolotarova I. O., Shcherbakov O. V. (2015) Intehrovana otsinka startap-proektiv. *Systemy obrobky informatsii*, is. 4, pp. 163–165.
10. Khaustov M. M. (2022) Rozvytok startapiv u sferi enerhetyky: svitovyi dosvid i mozhyvosti dlia Ukrainy. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 13–24. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2022-4-13-24>
11. Voloboieva I. O. (November 24, 2020) Menedzhment innovatsiinoi diialnosti: dosvid uspishnykh Start-up i pidpriyemstiv-praktykiv. Perspektivy rozvytku upravlynskykh system u sotsi alnii ta ekonomichnii sferakh Ukrainy: teoriia i praktyka : zb. materialiv IV Vseukr. nauk.-prakt. int.-konf. Kyiv : KUBH, pp. 65–67.
12. Global startup Ecosystem Report – 2017. Startup Genome. Available at: <https://startupgenome.com/reports>
13. Blank, “Why the Lean Start-Up Changes Everything,” Harvard Business Review (2013). Available at: <http://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything>
14. Startups & high-growth businesses. The U.S. Small Business Administration. SBA.gov. Available at: <https://www.sba.gov>
15. ech Startup Ecosystem in West Bank and Gaza. Findings and Recommendation. The World Bank. (2018). Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715581526049753145/Tech-startup-ecosysteminWest-Bank-and-Gaza-findings-and-recommendation>
16. Shaping Europes Digital Future Policy. European Commission. (2014). Available at: <https://ec.europa.eu/digitalsingle-market/en/startup-europe>
17. Rainer L., Malinauskaite L., Marinova I. (2014) The vital role of business processes for a business model: the case of a startup company. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 12, no. 4. pp. 213–220.
18. Tereshko Yu. V., Tardaskina T. M., Bohatyrova L. D. (2015) Osoblyvosti rozvytku internet-startapiv v Ukraini: realii i perspektyvy. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (174), pp. 437–443.
19. Chazov Ye. (2013) Startap yak nova forma vedennia biznesu. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii*, no. 52, pp. 122–128. Available at: <https://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19732/1/16.pdf>

References:

1. Breschi S. J., Lassebie C., Menon C. (2018) A Portrait of Innovative Startups across Countries. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/02; OECD Publishing: Paris, France. DOI: <https://doi.org/10.1787/18151965>
2. Baldrige R., Curry B. What Is A Startup? The Ultimate Guide. Forbes Advisor. Available at: <https://www.forbes.com/advisor/business/what-is-a-startup>
3. Groenwegen G., de Langen F. (2012) Critical Success Factors of the Survival of Start-Ups with Radical Innovation. *Journal of Applied Economics and Business Research*, vol. 2, iss. 3, pp. 155–171. Available at: <http://www.aebrjournal.org/uploads/6/6/2/2/6622240/4ma-ka-lecriticalsuccessfactorsofthesurvivalofstart.pdf>
4. Skala A. (2019) Digital Startups in Transition Economy. Springer-ier International Publishing: Cham, Switzerland.
5. Kollmann T., Stöckmann C., Linstaedt J., Kensbock J. (2015) European Startup Monitor. Available at: