

УДК 338.439

Н. Ю. Подольчак,
д. е. н., професор, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID ID: 0000-0002-0284-9601

В. Я. Карковська,
д. держ. упр., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID ID: 0000-0003-0178-4137

Я. В. Левицька,
аспірант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту,
Національний університет "Львівська політехніка"
ORCID ID: 0000-0001-7133-7602

DOI: 10.32702/2306-6814.2021.8.82

ЕКОСИСТЕМИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ ЯК ПРИНЦИП ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

N. Podolchak,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Lviv Polytechnic National University
V. Karkovska,
Doctor of Sciences in Public Administration, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University
Y. Levytska,
Postgraduate student of the Department of Administrative and Financial Management, Lviv Polytechnic National University

ECOSYSTEMS FOR STARTUP DEVELOPMENT AS A PRINCIPLE FOR IMPLEMENTING STATE INNOVATION POLICY

У статті розглянуто особливості успішності стартапів та вплив організацій, які функціонують при державних структурах, на розвиток стартап-руху в Україні. Стартап є першим необхідним етапом життєвого циклу інновацій. Активно працююча система підтримки стартапів є основою активізації інновацій діяльності, зростання обсягів інноваційних продуктів, експорту високотехнологічних товарів. Розробка стартап проектів широко поширена за кордоном. Встановлено, що особливістю цих успішних проектів є те, що вони приносять чималі прибутки, а також підіймають рівень економіки у своїх країнах. Доведено, що в Україні розвиток стартапів також набирає швидких обертів. Зазначено, що важливим є дослідження питання успішного запуску та реалізації стартапу через структури, які сприяють їхньому розвитку. Крім того, очевидним є і те, що такі проекти потребують різноманітних екосистем підтримки, які б могли запропонувати безліч функціональних можливостей для оцінки ефективності стартапів. У статті сформовано методологічну модель основних характеристик успішності стартапу. Реалізація якої передбачає такі кроки: узагальнення поняття "стартап", визначення стадій життєвого циклу стартапу, систематизація ключових складових успішно реалізованих стартапів та аналізування можливостей вітчизняних організацій, які функціонують в державних структурах. Відповідно модель стартапу як ефективна модель побудови бізнесу та розвитку інновацій може успішно використовуватися в українській практиці для проектів сталого підприємництва. Виокремлено передумови успішності реалізації стартапу, а саме: відповідність продукту ринку (грунтовні маркетингові дослідження, пошук відповідної цільової аудиторії, попит на запропонований продукт); цілеспрямованість та сконцентрованість (приділення уваги бізнес-процесам і проблемам компанії, органічність усієї компанії, розробка план розвитку стартапу, командне рішення проблем); швидкі темпи зростання бізнесу (зростання спонукає до ще більшого зростання, що сприяє залученню інвестиції в стартап, збільшує команду і прибуток. Наявність організацій, які функціонують у закладах освіти, дозволяє використовувати світові тренди розвитку інновацій, що сприяє модернізації та популяризації вітчизняних наукових досягнень.

The article considers the peculiarities of the success of startups and the influence of organizations operating in government agencies on the development of the startup movement in Ukraine. A startup is the first necessary stage of the innovation life cycle. An active support system for startups is the basis for intensifying innovation, increasing the volume of innovative products, exports of high-tech goods. Development of startup projects is widespread abroad. It is established that the peculiarity of these successful projects is that they bring considerable profits, as well as raise the level of the economy in

their countries. It is proved that in Ukraine the development of startups is also gaining momentum. It is noted that it is important to study the issue of successful launch and implementation of startups through structures that promote their development. In addition, it is clear that such projects require a variety of support ecosystems that could offer many functionalities to assess the effectiveness of startups. The methodological model of the main characteristics of startup success is formed in the article. Its implementation involves the following steps: generalization of the concept of "startup", the definition of stages of the life cycle of a startup, systematization of key components of successfully implemented startups and analysis of the capabilities of domestic organizations operating in government agencies. Accordingly, the startup model as an effective model of building a business and developing innovation can be successfully used in Ukrainian practice for sustainable entrepreneurship projects. Prerequisites for the success of the startup, namely: compliance of the market product (thorough marketing research, search for the appropriate target audience, demand for the proposed product); purposefulness and concentration (paying attention to business processes and problems of the company, organicity of the whole company, development of a startup development plan, team problem solving); rapid growth of business (growth encourages even greater growth, which helps to attract investment in the startup, increases the team and profits). The presence of organizations operating in educational institutions allows you to use global trends in innovation, which contributes to the modernization and promotion of domestic scientific achievements.

*Ключові слова: державна інноваційна політика, стартап, життєвий цикл стартапу, екосистема.
Key words: state innovation policy, startup, startup life cycle, ecosystem.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні в українському бізнес-просторі тема стартапів дуже популярна. Експерти і підприємці постійно розповідають про їх необхідність і важливу роль у розвитку нашої держави. Але, на жаль, у потоці стартап-ідей та інноваційних проєктів досить складно забезпечити умови для їхнього розвитку.

Стартап є першим необхідним етапом життєвого циклу інновацій. Активно працююча система підтримки стартапів є основою активізації інновацій діяльності, зростання обсягів інноваційних продуктів, експорту високотехнологічних товарів [9]. Щороку у всьому світі з'являється безліч молодих компаній з високим потенціалом зростання, заснованому на інноваційному продукті і стратегії отримання прибутку з інновацій. Їх прийнято називати стартап-компаніями чи просто стартапами [4].

Для створення успішного стартапу потрібен певний набір інструментів, певна система. Основні елементи стартапу — ідея, причому оригінальна, і краще не одна; команда, що складається з амбітних, мотивованих людей, здатних генерувати унікальні ідеї; зовнішнє джерело інвестиції, оскільки зазвичай у стартаперів воно відсутнє; а також професіоналізм, знання, досвід і рішучість для реалізації найсмисливіших ідей.

Невирішені частини загальної проблеми: Розробка стартап проєктів широко поширена за кордоном. Особливістю цих успішних проєктів є те, що вони приносять чималі прибутки, а також підіймають рівень економіки у своїх країнах. В Україні розвиток стартапів також набирає швидких обертів. Однак загально відомим є той факт, що 97% стартапів банкрутують. Тому важливим є дослідження можливостей для розвитку стартапів у рамках реалізації державної інноваційної політики. Зокрема, забезпечення принципу інтеграції наукової, науково-технічної діяльності та освіти та підтримки конкуренції у сфері науки, техніки та інноваційної діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняних наукових джерелах конкретне визначення такого поняття поки що відсутнє. Слово "стартап" походить від англійського поняття start up — "запустити" і означає щойно створену або ще знаходиться у процесі створення компанію. Однак є безліч визначень від практиків, які безпосередньо перетворили стартапи у прибутковий бізнес.

У кожному із вищезазначених визначень поняття стартапу науковці окреслюють новизну ідеї, короткий термін виходу на ринок та обмеженість ресурсів тощо [3]. Тому доцільно виокремити основні характеристики стартапу, зокрема це: нова структура; ініціативна команда (оптимальна кількість 5 осіб); креативна ідея; періодичність існування; брак ресурсів; ризиковість тощо [6].

МЕТА СТАТТІ

Метою дослідження є проаналізувати роль стартап-екосистем як виконання принципів державної інноваційної політики. Дослідження передбачає такі кроки: узагальнення поняття "стартап", визначення стадій життєвого циклу стартапу, систематизація ключових складових успішно реалізованих стартапів та аналізування можливостей вітчизняних структур, які формують стартап-екосистему.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Метою інноваційної політики провідних країн світу є сприяння розвитку науки й техніки, підвищення інноваційної активності, що забезпечує конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку, обороноздатність країни, покращує екологічну ситуацію, а також сприяє розвитку венчурного довгострокового бізнесу [7].

Одним із векторів розвитку науки і техніки та підвищення інноваційної активності в рамках державної інно-

ваційної політи є сприяння створенню екосистем розвитку стартапів, як одній із сучасних форм інновацій.

Кожному стартапу, який з'являється на ринку, як і будь-якому продукту чи фірмі, судилося пройти кілька етапів життєвого циклу від "початкового" до "заключного" — з моменту виведення стартапу на ринок до моменту виходу інвестора [3]. Тривалість ринкового періоду, багато в чому залежить від ефективної маркетингової підтримки стартапу, сутність якої має відповідати особливостям кожного етапу. Розгляду характеристик на різних етапах життєвого циклу стартапу є таким:

1. Creation (творення). На даному етапі відбувається пошук ідеї і розробка технічних способів її реалізації. Ініціативна група проводить аналіз ринку, розробляє бізнес-план, технічні завдання. Наступним кроком є створення прототипу продукту, тестування його версій, вивчення попиту та пошук джерел фінансування. Якщо не вдається знайти інвестора, проєкт "занепадає". На жаль, з більшістю стартапів так і трапляється.

2. Launch of (запуск). Ця стадія може реалізуватись лише за умови наявності інвестора. Що дасть можливість запустити продукт на ринок. Важливість цього етапу є беззаперечна конкурентоспроможності продукту. Тому від творців стартапу вимагається реалізація таких особливостей: завзятість, витривалість, інтуїтивність, творче мислення, підприємницький хист. І миттєва здатність удосконалення продукту як у технічних, так і бізнесових характеристиках. Оскільки на цьому етапі проєкт знаходиться в зоні найвищого ризику.

3. Growth (Зростання). Стадія характеризується успішністю запуску проєкту (продукту) на ринку, а саме: попитом продукції на ринку, часткою на ринку, прибутком.

4. Expansion (розширення). Одним із результатів цього етапу життєвого циклу є ефективна реалізація бізнес-плану. Збільшення частки ринку шляхом залучення нових споживачів, виходу на нові територіальні ринки або нових застосувань товару, доходи поступово зростають тощо.

5. Exit (Вихід). Коли компанія досягає піку свого розвитку, інвестори, які здійснили фінансування проєкту, відмовляються від своєї частки в цьому бізнесі і продають її великим гравцям. Цей крок приносить їм гарний прибуток. Втім, окремі інвестори зберігають свою частку і використовують її в якості джерела постійного доходу. Інша альтернатива цієї стадії — це банкрутство компанії і припинення бізнесу. Зазвичай ця стадія життєвого

Стартап — це

Процес	Структура
Для реалізації абсолютно нових бізнес ідей за короткі терміни з мінімальною кількістю фінансових ресурсів	Нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і що володіє обмеженими ресурсами
Виходу на ринок новоствореної компанії за короткі терміни і, як правило, при мінімальних вкладеннях з інноваційним проєктом	Організація, створена за короткі терміни для реалізації нетипового проєкту, що відрізняється новизною
	Тимчасова структура, що займається пошуком прибуткової відновлювальної і масштабованої бізнес-моделі
	Короткостроковий проєкт, який реалізує бізнес-ідею відповідно до сучасних потреб суспільства. Тобто це проєкт, метою якого є швидкий розвиток і отримання прибутку в конкретний момент часу

Рис. 1. Узагальнення поняття "стартап"

Джерело: [2; 8; 6; 1; 3].

циклу описує фінансування стартапу. Однак варто цей етап охарактеризувати як вихідний (заключний) для стартапу як продукту. Особливістю цього є те, що цей етап буде описувати процес переходу стартап-продукту в категорію масового виробництва. Також етап "Виходу" притаманна така особливість, що він може передувати створенню нового стартапу (продукту). Таким чином, підтверджуватиметься циклічність стадій життєвого циклу стартапу.

Найпопулярнішою галуззю в якій створюються стартапи є інформаційні технології (ІТ). Підтвердженням цього є дані глобального рейтингу ІТ-стартапів, який визначає місце стартапу в світі за кількістю запитів в Інтернеті. Аналіз глобального рейтингу зареєстрованих ІТ-стартапів на сервісі Startup Ranking показує, що найуспішніші стартапи створюють у США.

На рисунку 2 наведено кількість стартапів із топ-100 по країнах світу за важливістю стартапу в Інтернеті та його соціальний вплив. Максимальна оцінка рейтингу — 100 000 балів. Майже кожен другий стартап в рейтингу ТОП-100 належить США. Всі стартапи Топ-100 отрима-

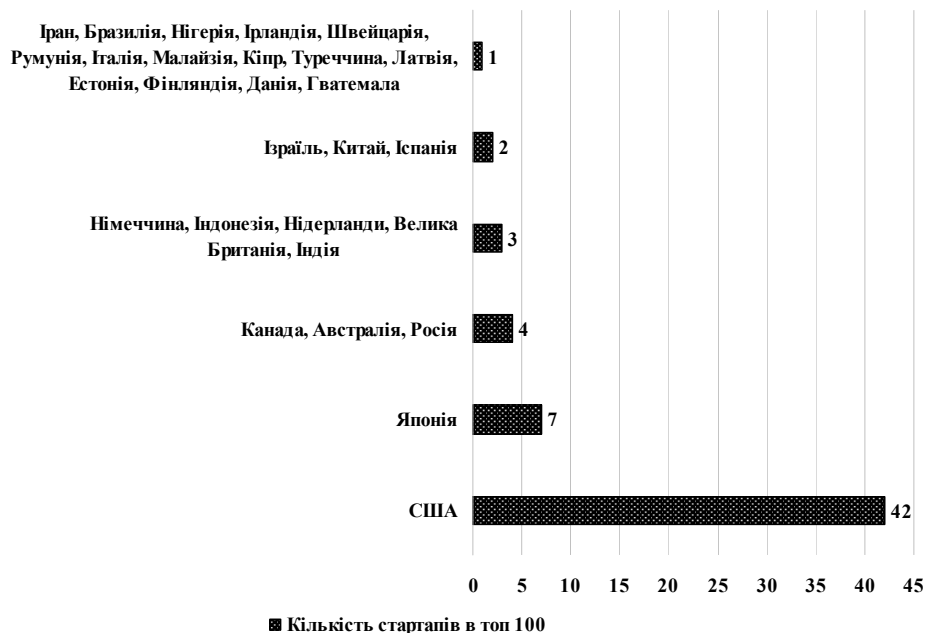


Рис. 2. Частка стартапів із Топ-100 за країнами

Джерело: [11].

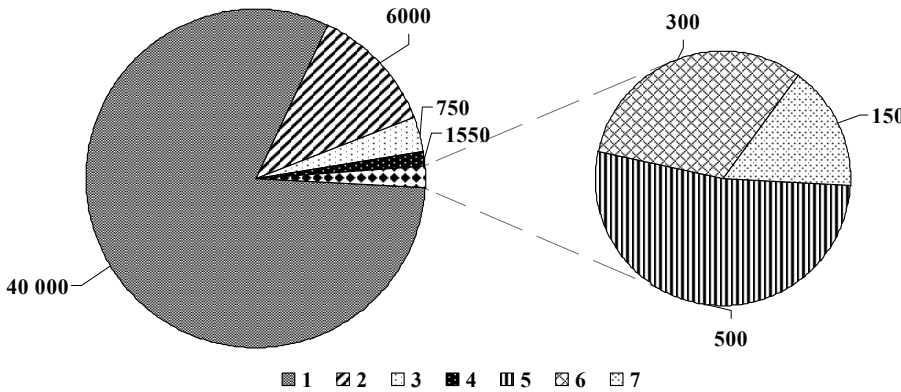


Рис. 3. Кількість зареєстрованих ІТ-стартапів за країнами*

*Примітка: 1 — США, 2 — Індія, Велика Британія, 3— Канада, Франція, Індонезія, Німеччина, Австралія, Іспанія, Бразилія, 4 — Італія, Нідерланди, Ізраїль, Сінгапур, Перу, Швейцарія, Нігерія, Швеція, 5 — Росія, Китай, Японія, Бельгія, Єгипет, Бельгія, Мексика, Колумбія, Фінляндія, Аргентина, Польща, 6— Азербайджан, Іран, Румунія, Малайзія, Філіппіни, Україна, Норвегія, Кенія, Австрія, Угорщина, Північна Корея, ОАЕ, Шрі-Ланка, Ірландія, Данія, Португалія, Чилі, ПАР, Туреччина, 7— Пакистан, Естонія, Нова Зеландія, Греція, Болгарія, Чехія, Таїланд, В'єтнам, Тайвань.

Джерело: [11].

ли оцінку більше 88 000 балів. Якщо проаналізувати кількість зареєстрованих стартапів по-країнах (рис. 3), то тут США теж лідирує. На 2019 рік у рейтингу представлено близько 100 тис. стартапів із 137 країн світу.

Якщо порівняти Топ-100 стартапів за географічним принципом із кількістю зареєстрованих по країнах, то у США на 1000 зареєстрованих з ІТ-стартапів лише один має найбільший соціальний вплив. У Японії на 550 зареєстрованих ІТ-стартапів кожен 80-ий потрапляє у Топ-100. На третьому місці в рейтингу Топ-100 розташовані країни Канада, Австралія та Росія з кількістю зареєстрованих стартапів 2400, 1540 та 580 з яких кожен 600-тий, 400-тий та 145-тий проект має найбільший соціальний вплив відповідно. В останню групу країн в Топ-100 середнім значенням 100 зареєстрованих проектів входять країни із одним соціально впливовим стартапом.

До світового рейтингу ІТ стартапів сервісу Startup Ranking потрапили понад 250 національних розробок. У щорічному рейтингу найбільш сприятливих країн для розвитку стартапів Україна посіла 43 місце із 62 проаналізованих та за п'ятьма показниками: інвестиції в людський капітал, дослідження та розробки (НДДКР), підприємницька інфраструктура, технічна робоча сила та динаміка політики.

Україна вже зарекомендувала себе як країна, яка може дати світу якісний і потрібний продукт. Однак сьогодні спостерігається така тенденція, що всі успішні українські стартапи лише створюються в Україні, тобто ідею продукують українці, а реалізують проект з подальшим розвитком, виробництвом та робочими місцями за кордоном.

Найбільш відомим українським стартапом вважається Petcube [12]. Тепер уже компанія займається виробництвом гаджетів для власників домашніх тварин. Перший продукт — пристрій, що через мобільний додаток дозволяє дистанційно стежити, розмовляти і грати у лазерні ігри із домашнім улюбленцем. Профінансований проект був через краудфандингову платформу Kickstarter, де за тиждень стартап зібрав необхідну суму для випуску першої серії гаджетів. Для того, щоб запус-

тити успішне виробництво компанії знадобилося 2 роки, за 4 роки проект розширив лінію продуктів із додатковими можливостями. На сьогодні представництва компанії є у Сан-Франциско, Києві та Шеньчжені і це перетворився в успішний бізнес. Passiv Dom [15] — це технологічний стартап, який створює автономні модульні будинки за допомогою 3-D принтера, які використовують лише альтернативну енергію для забезпечення всіх потреб. Це перший в світі подібний винахід, оскільки клієнти даного продукту зосереджені в США, то і запуск виробництва розпочали там. Поки що стартап знаходиться на стадії розширення. Grammarly [14] — проект який заснований ще десять років тому і на сьогодні оцінюється в

1 млрд. доларів. Це онлайн-сервіс для перевірки правопису тексту англійською мовою, а також для граматичної та стилістичної його зміни. Зараз послугами сервісу користується 20 мільйонів людей. Kwambio [16] — розробка 3D принтера для друку дизайнерських аксесуарів. Через потреби ринку, офіси компанії є у США, Великій Британії та Україні. LaMetric [13] — розумний годинник, розроблений для відображення інформації з Інтернету (погода, новини, курс валют, температура тощо). На Kickstarter проект зібрав необхідну суму за рекордний час — два дні. За 6 років існування компанії, виробництво відкрили в Китаї, а годинники успішно реалізуються в США та інших.

Описані життєві цикли відомих стартапів розроблених українськими фахівцями показують, що для того щоб стартап перетворився на прибутковий бізнес необхідно знайти відповідну нішу на ринку з високим попитом на продукт.

На основі життєвого циклу реалізації успішного стартапу можна зазначити, що для запуску та масштабованості виробництва стартапу, необхідна інвестиційна підтримка. Також для кожного стартапу період інвестиційної підтримки триває від 4 до 10 років, після цього періоду успішний стартап виходить із поняття категорії "стартапу" і трансформується у бізнес.

Однак, як свідчить проведений аналіз стадій життєвого циклу, реалізація стартапу на кожній із стадій супроводжується низкою проблем, тому доцільно розглянути ці проблеми детальніше.

До проблем вітчизняного ринку розвитку стартап-проектів слід віднести відсутність підтримки потенційних інвесторів і держави та наявність висококваліфікованих кадрів. Вітчизняні підприємці, як потенційні інвестори, не зацікавлені вкладати кошти в розвиток нових проектів з довгостроковим прибутком. Оскільки вважають їх не досить прибутковими та ризикованими [10].

Попри здавалося б велику кількість інформації, галузевих зустрічей, освітніх заходів підтримки, засновники стартапів продовжують легкоковожно відноситись до можливості залучення інвесторів. Зовнішнє фінансуван-

ня вдається залучити одиницям. Можливо, це відбувається тому, що засновники на ранніх стадіях настільки вірять в унікальність своєї ідеї, що не можуть правильно оцінити свою компанію: інвестори в Україні не готові фінансувати стартапи, які не показують сталого розвитку та реальних бізнес-результатів. Тому стартаперам слід спочатку проводити ґрунтовні дослідження про те, яким проектом потрібно бути, щоб отримати гроші венчурного інвестора.

Після змін у політичному та економічному просторі України змінилося і ставлення до інновацій. Набрала популярності програма креативного підприємництва серед молоді, зокрема, серед студентів. Це сприяло створенню стартап-шкіл та інкубаторів у закладах освіти України, які дозволяють у рамках освітнього процесу стати частиною стартап-руху та розвивати власні інноваційні ідеї. Станом на 2021 рік такі осередки існують у Києві, Харкові, Львові, Одесі.

Організації, які проводять активну діяльність у розвитку стартап-екосистем при університетах, є:

- "Tech Startup School" Національного університету "Львівська політехніка";
- Центр підприємництва при Львівській бізнес-школі УКУ;
- "Sikorsky Challenge" Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут".

Стартап-екосистеми при університетах стають елементом реалізації державної інноваційної політики, оскільки це новий шлях підтримки наукових розробок та можливість їхнього виходу на ринок.

Метою створення організацій, які сприяють розвитку стартапів у закладах освіти є активізація інноваційної діяльності, розвиток стартап проектів, трансферу технологій у бізнес, адаптації та підготовки студентів та науковців до підприємницької та бізнес-діяльності [5].

Забезпечення діяльності таких центрів здійснюється через створення комфортного інноваційного середовища для продукування та реалізації креативних ідей та успішних стартапів, щоб допомогти новаторам під керівництвом бізнес-тренерів та менторів пройти шлях від ідеї стартапу до побудови бізнес-моделі, пошуку інвестицій та комерціалізації інноваційного проекту.

До напрямів діяльності організацій при університетах відносяться:

- моніторинг ринку та ідентифікування основних ринкових трендів у сфері інновацій та виробництва;
- проведення дослідження поведінки споживачів та виявлення актуальних споживчих потреб;
- сприяння в розробці ринкових прототипів;
- проведення тематичних змагань бізнес-ідей та проектів;
- розвиток студентських інноваційних проектів;
- відкриття та організування роботи спеціалізованих лабораторій та просторів інноваційного розвитку;
- пошук інвесторів та спонсорів для реалізації інноваційних проектів;
- вирішення актуальних наукових і науково-технічних проблем економіки;
- співпраця з підприємствами, закладами вищої освіти, установами, компаніями;
- проведення аналізу тенденцій ринку інноваційних проектів та стартапів;

— експертне оцінювання інноваційних проектів та стартапів.

Наведений перелік напрямів діяльності свідчить про наявну підтримку розвитку вітчизняного ринку успішних стартапів через актуалізацію наукових досягнень. Отриманні знання та досвід знаходять найбільшу цінність і придатність, коли вони відточені на практиці реальних кейсів. Досвід і реальні життєві ситуації найкраще сприймаються і мають цінність. Використання можливостей організацій, які функціонують у державних структурах, дозволяє академічному середовищу долучитися до актуальних моделей розвитку інновацій.

ВИСНОВКИ

Держава повинна підтримати розвиток перспективного ринку стартапів. Завдання держави — зробити так, щоб ця частина тіньової економіки перейшла на світлу сторону і працювала на країну, в тому числі на розвиток нової економіки, рушійною силою якої якраз служать стартапи.

Попри труднощі, вже є позитивний успішний досвід реалізації українських стартапів як на національному, так і на міжнародному інвестиційних ринках. Відповідно модель стартапу як ефективна модель впровадження інновацій може успішно використовуватися в українській практиці для проектів сталого підприємництва. Таким чином, можна виокремити наступні передумови успішності реалізації стартапу:

- відповідність продукту ринку (ґрунтовні маркетингові дослідження, пошук відповідної цільової аудиторії, попит на запропонований продукт);
- цілеспрямованість та сконцентрованість (приділення уваги бізнес-процесам і проблемам компанії, органічність усієї компанії, розробка план розвитку стартапу, командне рішення проблем);
- швидкі темпи зростання бізнесу (зростання спонукає до ще більшого зростання, що сприяє залученню інвестиції в стартап, збільшує команду і прибуток. Стартові критерії оцінки успішності не повинні задовольняти граничні однорозрядні темпи зростання після декількох місяців реалізації. Якщо зростання не відбудеться через певний зазначений час, то зростання не відбудеться взагалі. Швидке зростання на ранньому етапі є вірою ознакою майбутнього успіху);
- універсальність стартап-команди (здатність змінювати продукти, пристосовуватися до різних умов, впроваджувати новий підхід до маркетингу, бути мобільними, універсальність команди — забезпечує успішність стартапу).

Попри те, скільки стартапів провалюються, керуючись потрібними принципами, стартап-команда може досягнути успіху. Передбачити все неможливо, тому дуже важливо зберігати командний дух, віру в успіх і бути гнучкими і готовими до змін. Особливо це стосується стартапів, які розвиваються в університетській екосистемі.

Література:

1. Александровна А., Що таке стартап. 2018. Binar. Option.com. URL: <https://uk.binaroption.com/stati/590-chto-takoe-startap-prostymi-slovami>
2. Баб'ячок Р.І., Кульчицький І.І. Основні тенденції розвитку стартапів в Україні — проблеми, перешкоди і

можливості. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf>

3. Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішний стартап / пер. Наталія Валевська. К.: Наш Формат, 2018. ISBN 978-617-7552-67-2

4. Dannenberg P., Diez J. R., Schiller D. Spaces for integration or a divide? New-generation growth corridors and their integration in global value chains in the Global South *Zeitschrift fur Wirtschaftsgeographie*. 2018. Vol. 62. Online erschienen: [DOI: <https://doi.org/10.1515/zfw-2017-0034>

5. Інформаційний портал Національного університету "Львівська політехніка": Команда від Tech Startup School перемогла на всеукраїнському відборі конкурсу Big Idea Challenge. 2019. URL: <http://lp.edu.ua/news/2019/komanda-startap-shkoly-universytetu-peremogla-na-vseukrayinskomu-vidbori-big-idea>

6. Касич А.О., Джура А.М. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. № 2. 2019. С. 24—31.

7. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. — 504 с.

8. Мрихіна О.Б., Стояновський А.Р., Міркунова Т.І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С. 215—225.

9. Панков А.В. Особливості ведення інноваційної діяльності в умовах впровадження парадигми відкритих інновацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 9 (147). С. 113—118.

10. Подольчак Н.Ю., Прокопишин-Рашкевич Л.М., Карковська В.Я. Вплив коучингу на розвиток лідерських умінь менеджера. *Науковий вісник Національного гірничого університету*. 2019. № 4. С. 107—113.

11. Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <http://www.startupranking.com/countries>

12. Історія успіху Petcube. URL: <https://www.thevillage.com.ua/village/business/buisness-interview/287145-interv-yu-zi-spivvlasnikami-petcube-pro-nove-pokolinnya-gadzhetiv-i-maybutne-domashnih-tvarin>

13. Історія успіху Lametric. URL: <https://mc.today/chasy-lametric-sobrali-na-kickstarter-370-tys-i-prodayutsya-na-amazon-istoriya-sozdatelya-nazara-bilousa>

14. Історія успіху Grammarly. URL: https://24tv.ua/techno/ru/grammarly_kak_rabotaet_kak_ustanovit_perevodchik_grammarly_istorija_n1218031

15. Історія успіху Passiv Dom. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/28997630.html>

16. Історія успіху Kwamboi. URL: <https://shotam.info/vid-hlechykiv-na-3d-prynteri-do-druku-liudskikh-kistok-istoriia-startapu-kwambio-z-odesy>

References:

1. Binar.Option.Com (2018), "What is a startup", available at: <https://uk.binaroption.com/stati/590-cto-takoe-startap-prostymi-slovami> (Accessed: 30 March 2021).

2. Bab'iachok, R. I. and Kul'chyts'kyj, I. I. (2018), "The main trends in the development of startups in Ukraine are problems, obstacles and opportunities", *Analichnyj material*, [Online],

available at: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/Osnovni-tendentsiyi-rozvytku-startapiv-v-Ukrayini-1-1.pdf> (Accessed: 23 March 2021).

3. Blank, C. and Dorf, B. (2018), *Sviaschenna knyha startapera. Yak zbuduvaty uspishnyj startap* [The holy book of the startup. How to build a successful startup], Nash Format, Kyiv, Ukraine.

4. Dannenberg, P. Diez, J. R. and Schiller, D. (2018), "Spaces for integration or a divide? New-generation growth corridors and their integration in global value chains in the Global South", *Zeitschrift fur Wirtschaftsgeographie*, [Online], vol. 62, pp 131—151.: DOI: <https://doi.org/10.1515/zfw-2017-0034>.

5. The official site Lviv Polytechnic National University (2019), "The team of University StartUp School won at the All-Ukrainian competition Big Idea Challenge", available at: <http://lp.edu.ua/news/2019/komanda-startap-shkoly-universytetu-peremogla-na-vseukrayinskomu-vidbori-big-idea> (Accessed: 20 March 2021).

6. Kasych, A.O. and Dzhura, A. M. (2019), "Startups as a form of entrepreneurial activity: concept, meaning, foreign experience", *Investytsii: praktyka ta dosvid.*, vol. 2, pp. 24—31.

7. Krasnokutska, N. V. (2003), *Innovatsiinyi menedzhment* [Innovation management], KNEU, Kyiv, Ukraine.

8. Mrykhina, O. B. Stoianovs'kyj, A. R. and Mirkunova, T. I. (2015), "Prospects of startup companies in the context of competitive development of the Ukrainian high-tech market", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 9, pp. 215—225.

9. Pankov, A.V. (2013), "Peculiarities of conducting innovative activity in the conditions of introduction of the paradigm of open innovations", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 9 (147), pp. 113—118.

10. Podol'chak, N. Yu. Prokopysyn-Rashkevych, L. M. and Karkovs'ka, V. Ya. (2019), "The impact of coaching on the development of leadership skills of the manager", *Naukovy visnyk Natsional'noho hirnychoho universytetu*, vol. 4, pp. 107—113.

11. Startup Ranking (2020), "Countries Ranking", available at: <http://www.startupranking.com/countries> (Accessed: 05 March 2021).

12. The Village (2019), "Petcube success story", available at: <https://www.thevillage.com.ua/village/business/buisness-interview/287145-interv-yu-zi-spivvlasnikami-petcube-pro-nove-pokolinnya-gadzhetiv-i-maybutne-domashnih-tvarin> (Accessed: 05 March 2021).

13. Mc Today (2019), "LaMetric success story", available at: <https://mc.today/chasy-lametric-sobrali-na-kickstarter-370-tys-i-prodayutsya-na-amazon-istoriya-sozdatelya-nazara-bilousa> (Accessed: 10 March 2021).

14. 24 Techno (2019), "Grammarly success story", available at: https://24tv.ua/techno/ru/grammarly_kak_rabotaet_kak_ustanovit_perevodchik_grammarly_istorija_n1218031 Accessed: 12 March 2021).

15. Radiosvoboda (2018), "Passiv Dom success story", available at: <https://www.radiosvoboda.org/a/28997630.html> (Accessed: 12 March 2021).

16. Sho Tam (2019), "Kwamboi success story", available at: <https://shotam.info/vid-hlechykiv-na-3d-prynteri-do-druku-liudskikh-kistok-istoriia-startapu-kwambio-z-odesy> (Accessed: 30 March 2021).

Стаття надійшла до редакції 07.04.2021 р.