

інноваційних заходів на бізнес-результати та зовнішнє середовище. Методики використовуються для розробки та вдосконалення окремих елементів IMS-системи, а також на рівні інноваційного проекту (для генерації, оцінки та відбору нових ідей, розробки інноваційного проекту, забезпечення захисту і впровадження результатів).

Стандарт розглядає, як приклад, декілька методик (але зазначає, що методичний інструментарій інноваційного менеджменту не обмежуються цими прикладами), а саме: менеджмент стратегічного моніторингу, інноваційне мислення, менеджмент інтелектуальної власності, менеджмент співробітництва та менеджмент креативності. Вибір саме цих методик для розгляду в стандарті (ч.1) та подальше присвячення ним (для викладення більш детальних рекомендацій) наступних частин стандарту (ч.2-7) може свідчити про їх базовий характер для формування IMS-системи.

### **Література**

1. CEN/TS 16555-1:2013 "Innovation Management. Part 1: Innovation management system"  
Режим доступу: <https://infostore.saiglobal.com/preview/is/en/2013/s.r.cen-ts16555-1-2013.pdf?sku=1641670>

**УДК 334.330**

**Альона Солов'янчик**  
к.е.н., асистент кафедри економіки підприємств  
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»,  
[alona.solovianchuk@gmail.com](mailto:alona.solovianchuk@gmail.com)

#### **ПЕРСПЕКТИВИ START UP У КОНТЕКСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ**

#### **ПЕРСПЕКТИВЫ START UP В КОНТЕКСТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

#### **PERSPECTIVES OF THE START UP DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CRISIS PERIOD**

**Анотація.** Дослідження підтверджують, що Start Up як сучасна бізнес-модель реалізації новітніх ідей, стимулює зростання підприємництва та підвищує загальний розвиток економіки країни. А для України залучення додаткових інвестицій сприятиме розвитку малого та середнього бізнесу. Тому доцільно розглянути перспективи розвитку Start Up в контексті конкурентоспроможного розвитку України.

**Аннотация.** Исследования подтверждают, что Start Up как современная бизнес-модель реализации новейших идей, стимулирует рост предпринимательства и повышает общее развитие экономики страны. А для Украины привлечения дополнительных инвестиций будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса. Поэтому целесообразно рассмотреть перспективы развития Start Up в контексте конкурентоспособного развития Украины.

**Annotation.** Start Up as a modern business model for implementing the innovative ideas, stimulates the growth of entrepreneurship and raises the overall development of the economy. Attraction of additional investments will contribute to the development of small and medium business in Ukraine. Therefore, the development of Start Up in the conditions of the crisis will contribute to the enhancement of Ukraine's competitive development.

Для створення успішного бізнесу, перш за все, потрібна унікальна ідея нового продукту або послуги, яких ще не було запропоновано споживачу. Дуже часто серед молоді ми зустрічаємо креативних людей, які здатні створити цю ідею, проте для її реалізації необхідні ресурси та фінансова підтримка. Вирішити дану проблему допомогло створення нової бізнес-моделі – Start Up. Але слід розібратися, що означає дане поняття.

Термін «стартап» (Start Up), в перекладі значить - «початок процесу» або «старт». Ввів його американський підприємець Стів Бланк, який сам створив 8 успішних стартапів. «Start Up –

це компанія, яка працює для вирішення певної проблеми, при чому рішення не є очевидним і успіх не гарантований», – зазначає Нік Блюменталь, один із засновників Warby Parker [1]. На відміну від підприємств малого бізнесу, що засновані на визначеності і передбачуваності, майбутнє Start Up ніколи не відоме.

Для України поняття Start Up відносно нове, проте у світі даною категорією оперують ще з першої половини XX ст.: студенти Стенфордського університету позначали словом Start Up бізнес з розробки обчислювальних машин, а популярні часописи, такі як «Forbes», «Business Week» наприкінці 70-х років використовували дану категорію для опису нестандартних фінансових проектів з високим прибутком. Деякі пов'язують виникнення Start Up з 1930 роком, коли в Америці двоє студентів заснували маленьке Start Up (нині – Hewlett-Packard) [2,3].

Нині вже існує багато визначень даної категорії, проте виділимо основні ознаки Start Up: невелика нова компанія, створена групою молодих людей, які працюють за нову ідеєю; мінімальні капіталовкладення та проблеми з фінансуванням; обмеженість ресурсів, необхідність залучення додаткових інвестицій для реалізації ідеї; швидкий розвиток, проте високі ризики щодо неспішності проекту; висока гнучкість та можливість адаптації до змін навколишніх умов діяльності.

Кожен Start Up включає свої етапи розвитку, в літературі виділяють різні підходи [4]: ідея – виділення етапів реалізації проекту – підготовка технічного завдання – реалізація ядра стартапу – розвиток – модернізація; ідея – інкубатор – акселератор – вихід на ринок; зародження – становлення – ранній розвиток – розширення – зрілість; посів – запуск – зростання – розширення – вихід; ідея – команда – ринок – концепція – технічне завдання – прототип – тестування – альфа-версія – закрыта бета-версія – публічна бета-версія – запуск – пошук інвесторів. Серед відомих Start Up, що досягли значного успіху є такі, як Нова Пошта, Amazon, Uber, Airbnb, Facebook, Вікіпедія; YouTube; Instagram; Twitter; Microsoft, Rozetka.

Розглянемо етапи розвитку Start Up на прикладі компанії «Нова пошта». Розвиток будь-якого Start Up починається з ідеї: у 2001 році двоє студентів В'ячеслав Клімов та Володимир Поперешнюк вирішили запропонувати українцям нову послугу – швидку та зручну доставку, а ідея така з'явилася, адже Володимир мав невеликий кондитерський бізнес, перед яким постійно стояло питання, як транспортувати товар з Полтави до Києва. Таким чином з'явилася, на перший погляд, дуже проста, але при цьому геніальна бізнес-ідея, яка полягала в створенні легких та безпечних доставок будь-яких вантажів по всій Україні. На другому етапі запуску команда компанії складала лише 7 чоловік зі стартовим бюджетом 7000 дол, було відкрито 3 офіси (у Києві, Харкові та Полтаві), доставку вони робили самостійно, при цьому витрачаючи більше коштів, аніж була вартість доставки, але вони вперше запропонували послугу доставки до дверей та запровадили культуру експрес-доставки серед населення та компаній. Протягом трьох років молоді ентузіасти працювали на пошук клієнтів, абсолютно не отримуючи прибутку, головна задача була – створити мережу. Поступово вони перейшли на етап зростання: з 2005 року у компанії почали з'являтися постійні корпоративні клієнти, а на ринок вийшли конкуренти, які створили конкурентну боротьбу. Таким чином, постало питання створення ефективної управлінської структури та системи мотивації для співробітників. Набираючи оберти, Start Up «Нова Пошта» вийшов на етап розширення: з 2007 року компанія вперше почала демонструвати стабільні показники прибутковості, створено філіали в найбільших містах України. Незважаючи на кризу 2008 року, проводилася оптимізація логістики, змінювалися підходи до мотивації персоналу та маркетингу, покращувався сервіс, і вже у 2009 році компанію «Нова Пошта» визнано лідером на ринку. На прикладі Start Up «Нова Пошта» ми бачимо, що така бізнес-модель дозволяє реалізувати новітню ідею з мінімально залученими інвестиціями, побудувати ефективну систему управління, спроможну вести конкуренту боротьбу з іншими підприємствами.

Враховуючи той факт, що запуск Start Up і так пов'язаний з невизначеністю щодо результатів діяльності, в період кризи та нестабільності економіки країни їх запуск менш ризиковий, аніж створення звичайних підприємств. Насправді, криза є одним з найбільш вдалих моментів для створення нового бізнесу. Генеральний директор Startup Ukraine Петрова Анна слушно зазначає: «...не варто вважати, що криза – фінальна точка в розвитку всіх проектів. Навпаки, це непоганий тест для стартапів, що допомагає визначити слабкі місця, оцінити тенденції і можливості» [6]. Усі Start Up з самого початку націлені не на отримання прибутку, а

на виживання, покриття витрат та головне – втілення ідеї, тому їх легше вижити в період кризи, порівняно з іншими підприємствами.

Але слід пам'ятати, що для успішного розвитку Start Up необхідні сприятливі умови в державі. Серед основних проблем, які гальмують розвиток Start Up в Україні – це недостатнє фінансування з боку держави, міграція нових ідей закордон, висока ризикованість запуску, недосконалість законодавчої бази регулювання Start Up тощо. Для вирішення даних загроз слід запроваджувати програми державної підтримки Start Up, посилювати інформаційне забезпечення Start Up щодо можливостей участі в міжнародних програмах, що дозволить залучати додаткові інвестиції для їх реалізації.

### *Література*

1. Что такое стартап по мнению создателей. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://equity.today/startups.html>
2. Колесник В. І. Управління сатрапами в Україні: проблеми та перспективи / В. І. Колесник // Економіка харчової промисловості. - Том 9, Випуск 4/2017. – С. 57-61.
3. Мрихіна О. Б. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій / О. Б. Мрихіна, А. Р. Стояновський, Т. І. Міркунова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 9. – С. 215–225.
4. Мельниченко В. О. Стартап: сутність, ознаки, етапи розвитку [Електронний ресурс] / В.О. Мельниченко, О. А. Мельниченко // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи: матеріали щоріч. наук.-практ. конф., 30 березня 2016 р. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2016-2/doc/2/11.pdf>.
5. Офіційний сайт компанії «Нова Пошта»: <https://novaposhta.ua>.
6. Петрова Анна. Создание стартапов в кризис: почему это так необходимо? / Insider/ — [Електронний ресурс] — Режим доступа: <http://www.theinsider.ua/rus/business/5594ddc4e9afb>

УДК 338.242.2

**Наталія Чухраєва**  
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств  
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,  
[0612nataliya@gmail.com](mailto:0612nataliya@gmail.com)

### **ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ КОМАНДИ START-UP: УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД**

### **ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ START-UP: УКРАИНСКИЙ ОПЫТ**

### **PRINCIPLES FOR FORMATION OF EFFECTIVE TEAM START-UP: UKRAINIAN EXPERIENCE**

**Анотація.** В роботі досліджено проблеми розвитку інноваційного підприємництва вітчизняної економіки, розглянуто досвід успішного українського Start-up. Запропоновано принципи, що сприятимуть формуванню ефективної команди як одного з ключових факторів успіху Start-up у сфері малого бізнесу.

**Аннотация.** В работе исследованы проблемы развития инновационного предпринимательства отечественной экономики, рассмотрен опыт успешного украинского Start-up. Предложены принципы, способствующие формированию эффективной команды как одного из ключевых факторов успеха Start-up в сфере малого бизнеса.

**Annotation.** In work problems of development of innovative business of domestic economy are investigated, experience of successful Ukrainian Start-up is considered. The principles promoting the formation of an effective team as one of the key factors for the success of Start-up in the sphere of small business are proposed.