

УДК 33.005.31

DOI: 10.30857/2786-5398.2024.2.1

Талят Е. Бєлялов, Ярослав С. Гірник

Київський національний університет технологій та дизайну, Україна

СТАРТАП-ПРОЄКТ ЯК ФОРМА РОЗВИТУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті визначено особливості стартапу як інноваційного проєкту, що дає змогу визначити ефективну концепцію управління. Досліджено сутність стартапів, проведено аналіз концепцій управління стартап-проєктом, виділено їх особливості, переваги та недоліки. При вивченні наявних у літературі визначень сутності поняття «стартап» було зроблено висновки про наявність таких його характеристик: малий бізнес, що нещодавно стартує в галузі інновацій, що діє в умовах прискорених темпів зростання, масштабованість та невизначеність, що представлена групою людей або новою компанією. Визначені основні ознаки стартапу дозволяють виявити такі основні його характеристики, що впливають на особливості фінансування: характеристики за аналогією: швидке зростання та ідея глобальної масштабованості незалежно від географічних кордонів; інноваційність (аналогія з інновацією, інноваційним проєктом) та сутнісні характеристики: акцент на засновниках; діяльність за умов невизначеності. Визначені аспекти фінансування стартапів за їх основними характеристиками: малий та середній розмір бізнесу; швидке зростання та ідея глобальної масштабованості незалежно від географічних кордонів; інноваційність; умови невизначеності. Доведено, що розвиток стартапу може мати два шляхи відповідно до теорії його життєвого циклу: швидке зростання і масштабованість; дефолт з подальшою ліквідацією або реорганізацією. Проведений аналіз особливостей фінансування стартапів надав змогу визначитися з поняттям «фінансування стартапу», відітворюючись як від досліджених характеристик, так і від понять «фінанси» в широкому розумінні та «фінансування інноваційної діяльності» у вузькому розумінні. Обґрунтовано, що механізм фінансування стартапів є багатоскладовим, а ключовою його складовою є фінансові взаємовідносини двох сторін: стартапів в особі підприємців та інвесторів. Діяльність цих сторін підтримується за рахунок забезпечення складових розвитку інноваційної діяльності: нормативно-правових, законодавчих, кадрових тощо. Доведено, що Україна має великий потенціал для розвитку стартап-проєктів і саме тому необхідно створювати відповідні правові засади для їх підтримки, зокрема, в університетах та наукових установах.

Ключові слова: *стартап; стартап-проєкт; інноваційне підприємництво; фінансування стартапів; інноваційний розвиток; механізм фінансування стартапів.*

Talat E. Belyalov, Yaroslav S. Girnyk

Kyiv National University of Technologies and Design, Ukraine

STARTUP PROJECT AS A FORM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

The article defines the peculiarities of a startup as an innovative project, enabling the establishment of an effective management concept. It explores the essence of startups, analyzes management concepts of startup projects, highlights their specifics, advantages, and disadvantages. Researching the literature definitions of the concept 'startup' led to conclusions regarding its features: a newly launched small business in the innovation sector, operating in an environment of rapid growth, scalability, and uncertainty, presented by a group of individuals or a new company. Identified key startup characteristics allow for the revelation of primary features influencing funding: analogy-based features include rapid growth and the idea of global scalability regardless of geographical boundaries, innovation, and operations in conditions of uncertainty. The analysis

of financing aspects based on their core characteristics includes small and medium-sized businesses, rapid growth, the idea of global scalability independent of geographical boundaries, innovation, and conditions of uncertainty. It is substantiated that startup development can follow two paths according to its lifecycle theory: rapid growth and scalability, or default with subsequent liquidation or reorganization. The conducted analysis of startup financing specifics helped to define the concept of 'startup funding,' based on researched characteristics, as well as on 'finance' in a broad sense and 'funding innovative activities' in a narrow context. It is argued that the mechanism of startup funding is complex, and a key component is financial relationships between entrepreneurs and investors. The activity of these parties is supported by ensuring the development of innovative activities: regulatory, legislative, personnel, etc. It is justified that Ukraine has significant potential for startup project development, thus requiring the establishment of appropriate legal foundations for their support, especially within universities and research institutions.

Keywords: *startup; startup project; innovative entrepreneurship; startup funding; innovation development; startup funding mechanism.*

Постановка проблеми. В умовах переходу світової економіки до нового інформаційного укладу, при якому економічне зростання стає більш інноваційно орієнтованим, виникають безперервні оновлення в підходах щодо ведення бізнесу, фінансування, створення нового стійкого середовища для розвитку стартапів. Наявність такого середовища сприяє ефективному функціонуванню механізму фінансування, де рух грошових коштів виникає при гармонізації інтересів інвесторів та підприємців, та носить максимально відкритий характер взаємодії.

Цей механізм має можливість розвиватись в сторону нових видів, джерел, форм та інструментів фінансування, гнучко реагуючи на ринкові та технологічні зміни та відкриваючи перспективи зростання для стартапів.

У сучасній науковій та практичній літературі більшість досліджень, що вивчають стартапи, присвячені переважно проблемам управління, розробці нових бізнес-моделей, мотивації людських ресурсів. Проте, залишаються проблеми, які ще недостатньо вирішені як у теоретичному, так і в практичному аспектах, зокрема – дослідження створення стартапу як форми інноваційного підприємництва.

Метою дослідження є дослідження теоретичних питань активізації процесів створення стартап проєктів та управління ними з метою розвитку інноваційного підприємництва.

Аналіз останніх публікацій та невирішена частина проблеми. Основну увагу аспектам створення та функціонування стартап – проєктів як актуальної інноваційної компоненти приділяли здебільшого такі науковці, як С. Бланк [1], Е. Райз [2], Н. Петч [3], П. Тіль [4], Б. Бекман [5], С. Войтко [6], О. Гавриш [7], Ю. Єршко [8] та інші. Незважаючи на значний обсяг досліджень в інноваційній сфері, питання створення стартапів як форми інноваційного підприємництва залишаються не вирішеними через відсутність чіткої національної стратегії та системи підтримки інноваційного розвитку в Україні.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Start Up (стартап) є новим поняттям для вітчизняної практики, яке використовується як спільна назва для кардинально нового проєкту. У США (1930 р.) два студенти Стенфордського університету У. Х'юлетт та Д. Паккард заснували підприємство, яке назвали "Start Up" (нині це всесвітньо відома компанія "Hewlett-Packard") [9].

У 1979–1996 роках. феномен стартапу досліджувався американськими економістами Д. Берчем та Дж. Медоффом. Автори називали швидкозростаючі інноваційні компанії

«газелями» (gazelles) [10]. У цей час деякі автори використовували термін «стартап», який визначав початкову стадію життєвого циклу швидкозростаючої компанії. Д.Берч вважав, що більшість проривних ідей належать таким компаніям і вони створюють переважну частину нових робочих місць, тоді як великі компанії (слони), що поглинають слабких (леви) та мікрокомпанії (миші), налаштовані на скорочення робочих місць [11]. Звертаючи увагу більше на активне зростання компанії, ніж на її розміри, економіст визначає «газель» як «комерційне підприємство, що досягло як мінімум 20 відсотків зростання доходу щорічно за певний проміжок часу, починаючи з отримання базової виручки як мінімум на рівні 100 000 дол. США» [11].

Пізніше термін «стартап» перейшов у друковані видання американських версій журналів «Forbes» та «Business Week». Розвиток нових технологій, нових джерел та інструментів фінансування, нових переваг споживачів призвело до того, що з 90-х років минулого століття стартапи стали вивчатися як окремі суб'єкти господарювання, і мають тимчасовий характер існування [1].

Насьогодні загальноприйнятого визначення «стартапу» як у науковому, так і у бізнес-середовищі не існує, більшість з наявних понять наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність поняття «стартапи»

Автор [джерело]	Визначення
С. Бланк [1]	Стартап – це тимчасова організація, створена для пошуку повторювальної, масштабованої і стійкої бізнес-моделі
Е. Ріс [2]	Стартап – це новостворена організація, яка займається розробкою нових товарів або послуг в умовах надзвичайної невизначеності
С. Вайз та Б. Фейд [12]	Стартапи – швидкозростаюча компанія, що рідко має локальну спрямованість, незважаючи на що починає свій розвиток з одного місця, і на початковому етапі в її діяльності беруть участь лише кілька людей
П. Грем [13]	Стартап – це компанія, створена для швидкого зростання; компанія, яка швидко масштабується
Б. Бекман [5]	Стартап – це компанія, що працює над вирішенням проблеми, розв'язання якої неочевидне і успіх не гарантований
О. Мрихіна [14]	Стартап – процес виходу на ринок новоствореного підприємства з інноваційним проектом, зазвичай, у короткотривалій термін і з мінімальними вкладеннями
В. Пікуль [15]	Стартап – це тільки що створена компанія (іноді навіть не юридична особа), яка знаходиться на стадії розвитку і буде свій бізнес або на основі нових інноваційних ідей, або на основі тільки що винайдених технологій

Вивчення наявних у літературі визначень сутності поняття «стартап» дозволяє зробити висновок про наявність таких його характеристик: малий бізнес, що нещодавно стартував, в галузі інновацій, що діє в умовах прискорених темпів зростання, масштабованості та невизначеності, представлений групою людей або новою компанією. При цьому, на відміну від газелей, стартапи – це бізнеси «з нуля», а, на відміну від більшої частини малих та середніх підприємств (МСП), не залежать від географічних кордонів і мають щорічні кратні розміри зростання. Отже, всі газелі вважатимуться стартапами, проте стартапи необхідно віднести до МСП.

За останні кілька років термін «стартап» набув особливої популярності в бізнес-середовищі, а повсюдне його вживання стало звичним під час обговорення підприємницької діяльності, створення нового бізнесу, реалізації інноваційного проєкту.

Основними ознаками стартапу є наступні:

- носії бізнес-ідеї (стартапери) не завжди є (будуть) керівниками реально працюючого підприємства;
- носії бізнес-ідеї зазвичай шукають інвестора (покупця бізнесу) для практичної реалізації своєї ідеї;
- інвестування в стартап пов'язане з суттєвим ризиком, тому часто виникає потреба співпраці ко- манди стартапу з венчурними інституціями економіки;
- бізнес-модель, яка трансформуватиме ідею в реально працюючий бізнес, повинна мати схильність до масштабування – це є необхідною умовою ліквідності стартапу як товару на ринку, один з найперших інтересів потенційного покупця стартапу;
- мета стартапу в класичному її варіанті – продаж бізнесу (працюючої бізнес-моделі);
- зазвичай над стартапом працює міжфункціональна команда в умовах невизначеності.

Наведені ознаки «стартапу» дозволяють виявити такі основні його характеристики, що впливають на особливості фінансування:

- характеристики за аналогією: малий та середній розмір бізнесу, що діє не більше 10 років (аналогія з МСП); швидке зростання та ідея глобальної масштабованості незалежно від географічних кордонів (аналогія з газеллю); інноваційність (аналогія з інновацією, інноваційним проєктом);
- сутнісні характеристики: акцент на засновниках; діяльність за умов невизначеності.

Отже, розкриття сутності поняття «стартап» з погляду інновацій, газелей, бізнесу, дозволило сформулювати його нове визначення, а саме – стартапом можна назвати новостворений бізнес, який здійснює інноваційну діяльність в умовах невизначеності, спрямовану на отримання прибутку, швидке зростання та масштабованість.

Розглянемо аспекти фінансування стартапів за їх основними характеристиками:

1. Малий та середній розмір бізнесу. Характерною рисою МСП є гостра нестача коштів для розвитку, особливо на ранніх стадіях. Дослідження дозволяє виявити причини, через які МСП стикаються з проблемами отримання фінансування:

- обмеженість пропозиції фінансування та відсутність конкурентного ринку послуг з кредитування МСП, нерозвиненість ринку альтернативного фінансування, у тому числі краудфінансування;
- недостатня, непрозора та недостовірна звітність;
- незначний масштаб бізнесу, що ускладнює оцінку його стану;
- нестабільність законодавства, головним чином у галузі оподаткування МСП та альтернативних джерел фінансування;
- незначний розмір власних коштів та відсутність ліквідних активів, які МСП можуть використовувати як заставу за кредитом;
- низька фінансова грамотність керівників МСП: позичальники формулюють нечіткі цілі фінансування, непрофесійно розробляють бізнес-плани;
- інформаційна асиметрія.

Наведений перелік причин описує поточні проблеми отримання банківського кредитування та нерозвиненості альтернативного фінансування.

2. Швидке зростання та ідея глобальної масштабованості незалежно від географічних кордонів. Модель зростання, розроблена європейськими дослідниками С. Янчаком та Ф. Баресом, вказує, що основними факторами зростання є: інновація,

прихильність до конкретної території, організаційні та фінансові можливості, фокусування на споживача, підготовка кадрів, стиль ведення бізнесу [16]. У 2019 році дослідники М.К. Кайя та Л. Перссон включили до цієї моделі венчурне фінансування, де показують, що воно дійсно призводить до більш високого зростання газелі. При цьому венчурне фінансування збільшує зростання інвестиційних вкладень самої газелі більшою мірою, ніж органічне (природне) зростання компанії. Основною причиною цього є те, що, гарантуючи фінансування венчурним капіталом, газель може здійснювати інвестування й зростати.

За статистикою, наведеною дослідницьким центром Startup Genome, стартапи – це компанії, фінансування яких на посівній стадії становить від 0,2 млн дол. США до 0,9 млн дол. США, а на стадії зростання зростає в середньому до 3 млн дол. США (більш ніж утричі) та кількість співробітників на посівній стадії становить від 1 до 4 осіб, а на стадії зростання зростає до 17 осіб (більш ніж у 4 рази) [17].

3. Інноваційність. Ще у 1911 році основоположник сучасної теорії інновацій Й. Шумпетер звернув увагу на значимість кредиту як основного джерела фінансування інноваційної діяльності підприємців. Австрійський економіст підкреслює, що кредитні можливості, що добре функціонують, стимулюють інновації, фінансуючи підприємців, які просувають нові продукти [18].

4. Умови невизначеності. Введене в економічну теорію поняття «обмежена раціональність», вказує на те, що інформація економічних суб'єктів є неповною через їх обмежені пізнавальні здібності та високі витрати на отримання всієї інформації, необхідної для прийняття рішень. Тому всі рішення, які приймаються щодо зростання та фінансування стартапу, відбуваються в умовах крайньої невизначеності.

Характер невизначеності стартапу пов'язаний з підвищеним ризиком його дефолту. При цьому, якщо інноваційна діяльність стартапу не призводить його до швидкого зростання і масштабованості, а призводить до дефолту, така компанія є стартапом, який не досягнув зазначеної мети.

Отже, розвиток стартапу може мати два шляхи відповідно до теорії його життєвого циклу:

- 1) швидке зростання і масштабованість;
- 2) дефолт з подальшою ліквідацією або реорганізацією.

Більшість стартапів потребують значних фінансових вкладень для реалізації нових ідей. Однак підприємцям-початківцям складно знайти джерела фінансування через недостатньо розвинену інфраструктуру інноваційного ринку та високий ризик неповернення інвестицій, які вкладаються в новий бізнес.

Проведений аналіз особливостей фінансування стартапів дає змогу визначитися з поняттям «фінансування стартапу», відштовхуючись як від досліджених характеристик, так і від понять «фінанси» в широкому розумінні та «фінансування інноваційної діяльності» у вузькому розумінні.

У широкому розумінні «фінанси» – це система економічних грошових відносин, пов'язаних зі створенням, розподілом і використанням грошових фондів і нагромаджень на основі національного доходу і внутрішнього національного продукту, що регулюються законодавством.

Поняття «фінансування інноваційної діяльності» в науковій літературі розглядають із двох точок зору:

- 1) як напрям використання грошових коштів;
- 2) як відносини з приводу отримання грошових коштів.

З одного боку, фінансування інноваційної діяльності – це спрямування та використання грошових коштів на розробку й організацію виробництва нових видів

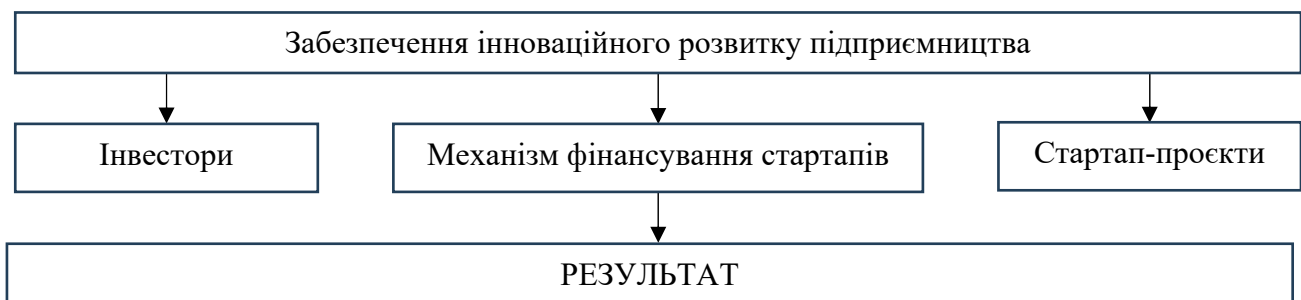
продукції, послуг, на створення та впровадження нової техніки й технології, нововведень у сфері соціального обслуговування, нових форм і методів управління; з іншого боку – це відносини з приводу отримання необхідних фінансових ресурсів для трансформації ідей і видань у кінцеві продукти та впровадження їх у практичну діяльність. Обидва підходи передають широкий зміст «фінансів» – характер грошових відносин.

На думку автора підхід до визначення фінансування стартапу варто розглядати з точки зору основних характеристик стартапу, а також сутності поняття «фінанси». Це дає змогу дійти такого висновку: під фінансуванням стартапів слід розуміти фінансові відносини, пов'язані з рухом грошових коштів між джерелами фінансування та творцями стартапів для здійснення останніми інноваційної діяльності, спрямованої на отримання прибутку, швидке зростання та масштабованість.

В сучасній практиці виділяють різні моделі фінансування для стартапів, що можуть використовуватися для залучення інвестицій. Деякі з основних цих моделей включають такі форми фінансування: франшиза, венчурні фонди, бізнесангели, конкурси, бізнес-акселератори, краудфандинг, «розумні гроші» (Smart money), модель «3Д»: домашні, друзі, дурні, стратегічні інвестори, державні субсидії та Ініціатива з розвитку інвестицій (IPO) [18].

Отже, можна зробити висновок, що механізм фінансування стартапів є багатоскладовим, а ключовою його складовою є фінансові взаємовідносини двох сторін: стартапів в особі підприємців та інвесторів. Діяльність цих сторін підтримується за рахунок забезпечення складових розвитку інноваційної діяльності: нормативно-правових, законодавчих, кадрових тощо.

Цей взаємозв'язок представлено на рис. 1. Інвесторами можуть виступати різні суб'єкти, які мають можливість і цілеспрямованість здійснювати інвестиційну діяльність щодо стартапів.



Джерело: побудовано автором.

Рис. 1. Загальна схема формування механізму фінансування стартап-проектів

Світовий досвід наочно підтверджує, що підтримка держави для інноваційних стартапів відіграє вирішальну роль у їхньому розвитку та успіху. Керівництво Європейського Союзу разом із урядами країн-членів, таких як Німеччина, Франція, Фінляндія, Австрія, Ірландія, Швеція, Норвегія та інші, продовжують впроваджувати різноманітні програми для підтримки інноваційних стартапів. Це, насамперед, надання пільгових кредитів компаніям для реалізації проектів, податкові пільги, надання грантів студентам, випускникам та підприємцям, а також створення сприятливого середовища для венчурних інвесторів.

Україна ще не володіє необхідними інструментами державної підтримки інноваційних стартапів, а також відсутнє чітке визначення терміну «стартап-проект» у законодавстві. Щоб змінити цю ситуацію, потрібно розробити сучасну законодавчу базу, використовуючи досвід країн з розвинутою стартап-індустрією, наприклад, Ізраїлю. Такий крок дозволить значно

збільшити вартість, що генерується ІТ-сектором, перетворивши аутсорсерів на інноваційних підприємців.

Також варто взяти на увагу досвід Франції, де для стартапів створено сприятливі умови для зростання. Це включає принцип єдиного вікна для реєстрації, підтримку депресивних регіонів, створення стартап-віз, лібералізацію можливостей та умов для закордонних інвесторів. Можливо також розглянути залучення іноземних проектів за умови, що буде створено ліберальні умови для оподаткування та інвестування.

Необхідно відзначити, що Україна має великий потенціал для розвитку стартап-проектів і саме тому необхідно створювати відповідні правові засади для їх підтримки, зокрема, в університетах та наукових установах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі аналізу теоретичних положень, пов'язаних із інноваційним підприємництвом і проектами стартапів, а також дослідження успішних українських стартапів та можливих джерел їх фінансування, була створена систематизована теоретична база щодо вказаної теми.

Насьогодні багато вітчизняних та зарубіжних дослідників та практиків займаються дослідженням питань, пов'язаних із стартап-проектами та інноваційним підприємництвом. Серед них можна виділити вчених із різних галузей, таких як економіка, менеджмент, бізнес-адміністрування, соціологія, технології, маркетинг, фінанси тощо. Такі дослідження можуть охоплювати аспекти створення стартапів, їх функціонування, вплив на економіку, інноваційні процеси, фінансові аспекти, стратегії розвитку, маркетинг, управління та багато іншого.

References

Література

- Blank, S., Dorf, B. (2019). Sviashchenna knyha startapera. Yak zbuduvaty uspishnu kompaniiu [A startup's holy book. How to build a successful company]. Kyiv: Nash format. 512 p. [in Ukrainian].
- Ries, E. (2011). The lean startup. Crown Business. 242 p.
- Petch, N. The Five Stages Of Your Business Lifecycle: Which. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/271290>.
- Til, P. (2015). Vid nulia do odyntysi. Notatky pro startapy, abo yak stvoryty maibutnie [From zero to one. Notes on startups, or how to create the future]. Kyiv: Nash format. 232 p. [in Ukrainian].
- Beekman, B. (2015). Misto startapiv Startup City [Startup City]. Kyiv: Vyd-vo Greencubator. 189 p. [in Ukrainian].
- Voitko, S. V. (2019). Upravlinnia proiektamy ta startapamy v Industrii 4.0: pidruchnyk [Project and startup management in Industry 4.0]. Kyiv: KPI im. I. Sikorskoho. 200 p. URL: https://books.google.com.ua/books?id=k1afDwAAQBAJ&pg=PA5&hl=uk&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false [in Ukrainian].
- Havrysh, O. A., Derhachova, V. V., Kravchenko, M. O. et al. (2019). Menedzhment startap-proiektiv:
- Бланк С., Дорф Б. Священна книга стартапера. Як збудувати успішну компанію. К.: Наш формат, 2019. 512 с.
- Ries E. The lean startup. Crown Business, 2011. 242 p.
- Petch N. The Five Stages Of Your Business Lifecycle: Which. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/271290>.
- Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. Пер. з англ. Р. Обухів. К.: Наш формат, 2015. 232 с.
- Беекман Б., Ньювенхауз Р. Місто стартапів Startup City. Київ: Вид-во Greencubator, 2016. 189 с.
- Войтко С. В. Управління проектами та стартапами в Індустрії 4.0: підручник. Київ: КПІ ім. І. Сікорського, 2019. 200 с. URL: https://books.google.com.ua/books?id=k1afDwAAQBAJ&pg=PA5&hl=uk&source=gbs_toc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false.
- Гавриш О. А., Дергачова В. В., Кравченко М. О. та ін. Менеджмент

- pidruchnyk [Management of start-up projects]. Kyiv: KPI im. I. Sikorskoho. 337 p. [in Ukrainian].
8. Yereshko, Yu. O., Kreidych, I. M., Shevchuk, O. A. (2020). *Menedzhment startap-proiektiv: praktykum: navch. posib.* [Management of start-up projects]. Kyiv: KPI im. Ihoria Sikorskoho. 100 p. [in Ukrainian].
9. Barrou, K., Barrou, P., Braun, R. (2012). *Biznesplan: praktychnyi posibnyk* [Business plan]. Kyiv: Znannia. 285 p. [in Ukrainian].
10. Boeker, W. (1989). Strategic change: The effect of founding and history. *Academy of Management Journal*, No. 32, P. 489–515.
11. Birch, D. L. (1981). Who Creates Jobs? *National Affairs*, № 65, P. 3–14.
12. Wise, S., Feid, B. (2017). *Startup opportunities: Know When to Quit Your Day Job*. 2nd ed. John Wiley & Sons. 208 p. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
13. Mrykhina, O. B., Stoianovskyi, A. R., Mirkunova, T. I. (2015) *Perspektyvy startap-kompanii u konteksti konkurentospromozhnoho rozvytku ukrainskoho rynku vysokikh tekhnolohii* [Prospects of start-up companies in the context of competitive development of the Ukrainian high-tech market]. *Aktualni problemy ekonomiky = Actual problems of economics*, № 9, P. 215–225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29 [in Ukrainian].
14. Pikul, V. S. *Shcho take startap?* [What is a start-up?]. URL: http://3222.ua/article/scho_ta-ke_startap.htm [in Ukrainian].
15. Janczak, S., Bares, F. (2010). High growth SMEs: The evolution of the gazelles and some evidence from the field. Working paper 2010-01.
16. Global startup report 2021. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser2021>.
17. Bazhal, Yu. M. (1996). *Ekonomichna teoriia tekhnolohichnykh zmin: navch. posibn* [Economic theory of technological change]. Kyiv: Zapovit. 345 p. [in Ukrainian].
18. Kovalyova, A. Y. (2014). *Pidkhody do stvorennia uspishnoho startapu: svitovyi dosvid* [Approaches to create a successful startup: international experience]. URL: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm [in Ukrainian].
- стартап-проектів: підручник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво "Політехніка", 2019. 337 с.
8. Єрешко Ю. О., Крейдич І. М., Шевчук О. А. Менеджмент стартап-проектів: практикум: навч. посіб. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 100 с.
9. Барроу К., Барроу П., Браун Р. Бізнес-план: практичний посібник. Київ: Знання, 2012. 285 с.
10. Boeker W. Strategic change: The effect of founding and history. *Academy of Management Journal*. 1989. № 32. P. 489–515.
11. Birch D. L. Who Creates Jobs? *National Affairs*. 1981. № 65. P. 3–14.
12. Wise S., Feid B. *Startup opportunities: Know When to Quit Your Day Job*. 2nd ed. John Wiley & Sons, 2017. 208 p. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
13. 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. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_9_29.
14. Пікуль В. С. Що таке стартап? URL: http://3222.ua/article/scho_ta-ke_startap.htm.
15. Janczak S., Bares F. High growth SMEs: The evolution of the gazelles and some evidence from the field. Working paper 2010-01.
16. Global startup report 2021. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser2021>.
17. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: навч. посібн. К.: Заповіт, 1996. 345 с.
18. Ковальова А. Ю. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід. URL: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm.