

rozvytku // Teoriya i praktyka derzhavnoho upravlinnya. – 2012. – Vyp.3 (30). – S.1-12.

3. Kutepov M. E. Menedzhment y marketynh v sporte. – M.: FyS, 2015. – 121 s.

4. Mel'nyk L.H. Marketynhova tsinova polityka: navch. posib. / L.H. Mel'nyk, O.I. Karintseva, L.V. Starchenko. – Sumy: Univ. kn., 2007. – 240 s.

5. Michunda Yu. P. Sfera fizychnoyi kul'tury i sportu v umovakh rynku. Zakonomirnosti funktsionuvannya ta rozvytku: monohrafiya. – K. : Olimp. 1-ra, 2017. – 216 s.

6. Obzor rynku fytnes-klubov Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://fanat.ua/brand/analiz/obzor\\_rynka\\_fitnes\\_k\\_80634.html](http://fanat.ua/brand/analiz/obzor_rynka_fitnes_k_80634.html)

7. Ol'shevs'kyu A. Lokal'nyy byznes – fytnes klub Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [http://www.prostobiz.ua/layout/set/print/biznes/biznes\\_start/stati/lokalnyy\\_biznes\\_fitnes\\_klub](http://www.prostobiz.ua/layout/set/print/biznes/biznes_start/stati/lokalnyy_biznes_fitnes_klub)

8. Fedorova A.O Marketynhovi kanaly komunikatsiy na rynku sportyvno-ozdorovchych posluh [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-22.pdf>

5.02.2019

УДК 658.114:658.589(477)

JEL Classification: O 220

*Мяснікова Ганна, Ковалев Анатолій*

## **ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ СТАРТАП-КОМПАНІЙ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ**

У статті досліджено особливості становлення і розвитку стартап-компаній в Україні в контексті їх мультиплікативного впливу на конкурентоспроможний розвиток вітчизняного ринку високих технологій та економіку країни в цілому. На засадах інституційного підходу вивчено український ринок

інформаційно-технологічних стартапів (як найпоширенішу форму стартапів). На підставі сформованих характеристик розвитку вітчизняних стартапів та вивчення проблем, що виникають при здійсненні ними трансферу технологій, запропоновано шляхи та інструменти стимулювання їх розвитку. У дослідженні проаналізовано науково-прикладні аспекти управління стартапами в Україні: уточнено визначення стартапу та його ознаки; систематизація кола проблем теорії та практики управління стартапами; окреслено перспективи розвитку стартапів в Україні та актуальність професіоналізації управління ними.

В результаті означено, що Україна має значний інноваційний потенціал стартапів, зокрема висококваліфіковані інженерні ресурси, створюється відповідна інфраструктура та екосистема навколо стартапів. Як результат, зростає кількість стартапів, які отримують визнання на міжнародній арені і здобувають фінансування від іноземних інвесторів. Важливими шляхами підвищення ефективності вітчизняних стартапів на міжнародному ринку є: обов'язкове оцінювання інноваційного потенціалу стартапу та потенційної ємності ринку; вихід на міжнародний ринок з якісним інноваційним продуктом, який має потенційно великий ринок; формування згуртованої команди людей, які дійсно сильно переймаються справою; концентрація зусиль на одній найголовнішій меті; ретельний моніторинг за змінами попиту споживачів та гнучке і вчасне реагування на нього. Зазначено, що вітчизняним стартапам варто приділяти більше уваги новизні та оригінальності своїх проєктів, щоб зайняти провідні позиції на міжнародному ринку та стати прибутковими.

**Ключові слова:** стартап, проєкт, трансфер технологій, інноваційна діяльність, інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність.

**PERSPECTIVES OF CREATING START-  
COMPANIES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT IN  
UKRAINE**

The article deals with the peculiarities of the formation and development of startup companies in Ukraine in the context of their multiplicative impact on the competitive development of the domestic high technology market and the economy of the country as a whole. On the basis of an institutional approach, the Ukrainian market for information technology startups (as the most common form of start-ups) has been studied. Based on the developed characteristics of the development of domestic start-ups and the study of problems arising in the process of technology transfer, the ways and means of stimulating their development are proposed. The research analyzes the scientific and applied aspects of startup management in Ukraine: the definition of a startup and its features is specified; systematization of the problems of theory and practice of management of startups; outlined the prospects for the development of startups in Ukraine and the urgency of professional management of them.

As a result, Ukraine has a significant innovative potential of startups, including highly skilled engineering resources, an appropriate infrastructure and an ecosystem for startups. As a result, there is a growing number of startups that are recognized on the international scene and are receiving funding from foreign investors. Important ways to increase the efficiency of domestic start-ups in the international market are: obligatory assessment of the innovative potential of the startup and potential market capacity; access to the international market with a high-quality innovative product with a potentially large market; forming a cohesive team of people who really care about the cause; concentration of efforts on one of the most important goals; careful monitoring of consumer demand changes and flexible and timely response to it. It is noted that domestic start-ups should pay more attention to the novelty and

originality of their projects in order to take leading positions in the international market and become profitable.

**Key words:** startup, project, technology transfer, innovative activity, investment activity, competitiveness.

*Мясникова Анна, Ковалев Анатолий*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ СТАРТАП-КОМПАНИЙ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ**

В статье исследованы особенности становления и развития стартап-компаний в Украине в контексте их мультипликативного влияния на конкурентоспособный развитие отечественного рынка высоких технологий и экономику страны в целом. На основе институционального подхода изучено украинский рынок информационно-технологических стартапов (как самую распространенную форму стартапов). На основании сформированных характеристик развития отечественных стартапов и изучение проблем, возникающих при осуществлении ими трансфера технологий, предложены пути и инструменты стимулирования их развития. В исследовании проанализированы научно-прикладные аспекты управления стартапами в Украине: уточнено определение стартапа и его признаки; систематизация круга проблем теории и практики управления стартапами; намечены перспективы развития стартапов в Украине и актуальность профессионализации управления ими.

В результате отмечено, что Украина имеет значительный инновационный потенциал стартапов, в частности высококвалифицированные инженерные ресурсы, создается соответствующая инфраструктура и экосистема вокруг стартапов. Как результат, растет количество стартапов, которые получают признание на международной арене и получают финансирование от иностранных инвесторов. Важными путями повышения эффективности отечественных стартапов на международном рынке являются: обязательное оценки инновационного потенциала стартапа и потенциальной емкости

рынка; выход на международный рынок с качественным инновационным продуктом, который имеет потенциально большой рынок; формирование сплоченной команды людей, которые действительно сильно переживают делом; концентрация усилий на одном главном цели; тщательный мониторинг за изменениями спроса потребителей и гибкое и своевременное реагирование на него. Отмечено, что отечественным стартапам стоит уделять больше внимания новизне и оригинальности своих проектов, чтобы занять ведущие позиции на международном рынке и стать прибыльными.

**Ключевые слова:** стартап, проект, трансфер технологий, инновационная деятельность, инвестиционная деятельность, конкурентоспособность.

**DOI: 10.32680/2409-9260-2019-1-264-100-114**

**Постановка проблеми.** Інноваційне підприємництво є рушієм розвитку та зростання економіки країни. Завдяки креативним підходам до створення нових конкурентноспроможних товарів і послуг широкого поширення у засобах масової інформації та громадськості набуло поняття «стартапи». Ці невеликі, не завжди юридично зареєстровані організації, створені винахідниками, інженерами-інноваторами у наш час асоціюються із радикально новими трендовими продуктами та технологіями.

З огляду на набуття популярності стартапів та зростання їх ролі у розвитку високотехнологічних галузей, формування нових ринкових ніш або навіть цілих ринків, через недостатнє наукове вивчення особливостей започаткування стартапівської діяльності в нашій країні, актуальним є дослідження мікро- і макросередовища функціонування українських стартапів в одній із швидкозростаючих галузей нашої країни – IT-сфери.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Існуючі нині розробки вітчизняних науковців і практиків з питань стартапів носять фрагментарний характер. Зокрема, Н.В. Івашова [4], Ю. Наумчук [11], А.М. Стельмащук [16], О.М.

Шевченко [19] скеровують увагу наукового товариства на теоретико-методичні засади функціонування стартапів, оминаючи питання прикладного характеру. При цьому дане явище згадується ними з позицій малого підприємництва. З поля зору випадають такі характеристики стартапу, які чинять найважливіший вплив на його розвиток: оцінювання ІТ-інновації на усіх етапах її розроблення та доведення до готового продукту; виведення дослідного взірця програмного продукту на рівень споживачів-тестувальників (часто це стає значною проблемою, яка сповільнює розвиток ІТ-продукту); охорона прав інтелектуальної власності стартапу; моделі монетизації тощо. Отже, можна вважати, що системний підхід до вивчення такого явища, як ІТ-стартапи, загалом відсутній.

**Постановка завдання.** Необхідно проаналізувати науково-прикладні аспекти управління стартапами в Україні: уточнити визначення стартапу та його ознаки; систематизувати коло проблем теорії та практики управління стартапами; окреслити перспективи розвитку стартапів в Україні та актуальність професіоналізації управління ними.

**Виклад основного матеріалу.** Стартап (стартап-компанія) – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але серйозно планує стати офіційною), що знаходиться на стадії розвитку і буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, які з'явилися, та володіє обмеженим набором ресурсів [1]. Останнім часом слово стартап стало дуже популярним. Дана тема стає все більш актуальною і в Україні. Для нашої держави це порівняно нове поняття, але українці все частіше виходять на глобальний ринок інноваційних технологій з успішними проектами.

Критерії стартапів є [2, с. 44]:

- Інноваційна ідея. Стартап будується виключно на ідеях, які раніше ще ніде і ніким не були реалізовані. Новизна — головна відмітна риса такого бізнесу від традиційних ніш;

- Інвестиції. На стадії зародження компанії стартапери залучають до своєї ідеї інвесторів, так як власних коштів на запуск бізнесу у них переважно немає;

- Мінімальні строки розвитку. Як правило, стартапи відрізняються від інших видів бізнесу високою швидкістю розвитку. Тобто ідея реалізовується в максимально стислі терміни — в середньому за 6 місяців;

- Команда. Такий бізнес передбачає обов'язкову наявність команди однодумців. Поодинці розвинути компанію і вивести на ринок інноваційну ідею практично неможливо;

- Невеликі шанси на успіх. Будь-який стартап з самого початку приречений на провал. Все залежить безпосередньо від того, наскільки успішно стартаперів реалізують свій проект. Але практика показує, що успіху досягають лише 15-20% стартап-проектів;

- Цілі стартапу. У більшості випадків стартап розвивають з метою подальшого продажу і виходу на IPO (емісія).

Для розвитку стартапів в Україні необхідна зважена та ефективна державна підтримка малого підприємництва в інноваційній сфері та в галузі венчурного інвестування за такими напрямками [3]:

1) створення системи гарантій та страхування інвестицій;  
2) ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;

3) організація системи підготовки кадрів менеджерів інновацій;

4) забезпечення гарантій прав компаній на інтелектуальну власність;

5) розробка ефективного механізму порядку утворення та використання коштів венчурного фонду;

6) розробка нормативно-правової бази, яка б регламентувала правові відносини у сфері інвестування;

7) розробка процедури допуску на український ринок іноземного капіталу;

8) розробка методології оцінки ринкових перспектив комерціалізації науково-технічної продукції в межах реалізації стартапів.

Спостерігається така тенденція серед вітчизняних стартапів, що потенційно успішні проекти, хоч і створюються в Україні, а подальший розвиток та їх інвестування відбувається за кордоном. Більшість відомих стартапів зараз пов'язують з Україною лише біографією засновників – фізично або юридично вони перебувають за кордоном, піднімають інвестиції там, і звісно, що ж платять там податки. Більшість українських проектів орієнтуються на світовий ринок. Для багатьох українських проектів є один інвестор – це їхній клієнт.

Сервіс Startup Ranking на основі аналізу кількості стартапів у 137 країнах світу, розробив рейтинг, в якому Україна у 2018 році посіла 42 місце (215 стартапів), випередивши Литву і Естонію. Перше місце в рейтингу займає США – 45 004 стартапів, друге місце у Індії – 5203 стартапів і третє у Великобританії з 4702 стартапами. Для оцінки самих стартапів сервіс використовує показник SR Score.

SR Score – це число від 0 до 100 000, яке розраховується як інтегральний показник, що відображає важливість стартапу в Інтернеті та його вплив у соціальних мережах. Найбільший рейтинг з українських стартапів має SendPulse – 238 позиція із 83 313 SR Score, також в першу 1000 входять ще 4 стартапи.

У рейтингу 2017 року – Глобальний індекс інновацій країн з найбільш інноваційною економікою Україна посіла 42-ге місце, опустившись на одну позицію порівняно з попереднім роком. Згідно з рейтингом, обсяг коштів у відсотковому відношенні до ВВП, який Україна витрачає на дослідження і розробки має коефіцієнт 44; продуктивність 50; присутність в економіці високотехнологічних компаній 34; кількість зареєстрованих патентів і число дослідників – 27.

Локомотивом української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал. Його ефективна реалізація і є основною для отримання конкурентної переваги.

Стартапи, інновації та бізнес живе своїм життям. Їм не потрібно допомагати, їм потрібно не заважати. Регіони, громади та університети мають знайти своє місце в цьому процесі. Наприклад, за даними щорічного галузевого звіту групи інвестиційних компаній, які опубліковані у The DealBook of



Ukraine 2018 edition повністю відображені інвестиційні угоди 2016 та 2017 роки в українські стартапи, розподіл інвестицій в залежності від сфери діяльності та етапу розвитку стартапу. Зокрема у дослідженні зазначається, що після спаду в 2016 році, бачимо, що цифрові ринки та інноваційна сфера (digital markets and innovation) зростають дуже швидко. Українські стартапи (або стартапи, засновані українськими підприємцями) залучають у 2017 році 265 мільйонів доларів інвестицій, що на 231% більше, ніж у попередньому році. У 2017 році було здійснено 44 нові інвестиції на різних стадіях розвитку стартапу.

### Сильні та слабкі сторони України у Глобальному інноваційному індексі, 2017 р.

Джерело: Global Innovation Index 2017



Рис. 1. Сильні та слабкі сторони України у Глобальному Інноваційному індексі, 2017 р.

Важливим критерієм виходу стартапів на міжнародний ринок є їх конкурентоспроможність. Україна є країною з ринком, що розвивається, тому вітчизняні стартапери не мають достатнього досвіду, щоб конкурувати з міжнародними компаніями, які досягли успіху в умовах жорстокої виробничої

конкуренції та високої еластичності попиту. Та все ж деяким українським стартапам вдалося зайняти провідні місця не лише на вітчизняному, а й на міжнародному ринку.

Так, на міжнародній виставці CES 2017 у Лас-Вегасі взяли участь вісім українських стартапів. А ще три українські команди потрапили до фіналу Eurasia Mobile Challenge і тепер змагатимуться за головний приз.

З останніх українських розробок, відзначених на престижних міжнародних конкурсах, можна виділити [14]:

- Photofact – розробка, яка захищає фотографії від підробки;

- Luckfind.me (Online Lost & Found Luckfind.me) – сервіс пошуку втрачених речей;

- InCust – безкарткова програма лояльності для бізнесу;

- Solargaps – розумні жалюзі, що автоматично відстежують положення сонця і генерують електроенергію;

- Technovator – пристрій для дистанційної зарядки смартфонів;

- Tap4Parking, Сонячний Акумулятор Тепла, Проект «Чудова Країна»);

- BigIdea (Громадське телебачення, кінофестиваль «Ровер»);

- майстерня з переробки пластику «Zelenew», акція «Зробимо Україну чистою», Арт-пікнік Слави Фролової);

- Сім Зірок (платформа для взаємного фінансування між приватними особами, де можна вкласти гроші в цікавий проект та отримати додатковий прибуток чи отримати позику від приватних осіб без відсотків онлайн).

Такі проекти безумовно роблять величезний вклад у розвиток української економіки та суспільства.

Кожен стартап, варто розглядати як проект, який має певні етапи свого розвитку. Поділ на етапи є приблизний і залежить від мети і спрямованості стартапу, від сфери його діяльності та інших критеріїв, які будуть впливати на швидкість розвитку, і на кількість і рівень інвестицій в стартап (табл 1).

Таблиця 1

Етап розвитку стартапу та його джерела його  
фінансування

№	Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що потрібно
1	2	3	4	5
1	Посівна стадія (seed stage)	Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання.	Власні заощадження; 3F (сім'я, друзі, диваків); програми акселерації та бізнес-інкубатори.	Детальний план розвитку стартапу; Участь у конкурсах, навчаннях, перевірити життєздатність стартапу.
2	Стадія запуску (startup stage)	Створений прототип/робоча модель; злагоджена команда із розподіленими функціями; сформований план розвитку.	Власні кошти; Кошти бізнес-ангелів; Краудфандінг.	Налагодити систему просування на ринок, залучення користувачів/клієнтів. Пошук додаткового фінансування.
3	Стадія зростання (growth stage)	Діюча компанія, яка має сформований продукт, послугу чи технологію і приносить продукту. Є постійні користувачі та помітне місце на ринку.	Великий інвестор чи інвестиційна компанія.	Доопрацювання недоліків. Масштабування на ринку. Залучення більшої кількості користувачів.
4	Стадія розширення (expansion stage)	Завершений функціональний продукт, що приносить прибуток. Відпрацьована реклама, сервіс, управління компанією.	Розподіл часток між інвесторами. При потребі можливе залучення додаткових коштів.	Визначитися із майбутнім компанії. Продовжувати розширяти коло користувачів чи виходити на нові ринки.
5	Стадія «виходу» (exit stage)	Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток.	Випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів	Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини

1	2	3	4	5
			або через продаж своїх часток у бізнесі.	інвестиційному фонду чи великому інвестору.

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок, що Україна має значний інноваційний потенціал стартапів, зокрема висококваліфіковані інженерні ресурси, створюється відповідна інфраструктура та екосистема навколо стартапів. Як результат, зростає кількість стартапів, які отримують визнання на міжнародній арені і здобувають фінансування від іноземних інвесторів.

Важливими шляхами підвищення ефективності вітчизняних стартапів на міжнародному ринку є:

- обов'язкове оцінювання інноваційного потенціалу стартапу та потенційної ємності ринку;
- вихід на міжнародний ринок з якісним інноваційним продуктом, який має потенційно великий ринок;
- формування згуртованої команди людей, які дійсно сильно переймаються справою;
- концентрація зусиль на одній найголовнішій меті;
- ретельний моніторинг за змінами попиту споживачів та гнучке і вчасне реагування на нього.

Українським стартапам варто приділяти більше уваги новизні та оригінальності своїх проєктів, щоб зайняти провідні позиції на міжнародному ринку та стати прибутковими.

### *Література*

1. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 397 с. [http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/mon\\_08.pdf](http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/mon_08.pdf)

2. Ткачук О. М. Сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва /О.М. Ткачук // Системи обробки інформації. - випуск 2(118), том 2. - 2014- С. 111-116.

3. Корнух О.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва / О. В. Корнух, Л. В. Маханько // Журнал “Інвестиції: практика та досвід” № 23. - 2014. - С. 26 – 30.

4. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво як наукова категорія / І. А. Павленко, Л. А. Петренко // Журнал “Інвестиції: практика та досвід”. - № 16. - 2014. - С. 12 – 15.

5. Кулинич О. О. Проблеми визначення доцільності інвестування стартапів для розвитку ІТ-сектору України /О. О. Кулинич // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.:М. І. Зверькова. – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 285–291.

6. What Is A Startup? – Forbes: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#4ec20cf74c63>.

7. Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp#ixzz4W1wRN66r>.

8. Rasmussen E., Tanev S. The Emergence of the Lean Global Startup as a New Type of Firm. Technology Innovation Management Review. November, 2015 (Volume 5, Issue 11). Accessed March 1, 2017: <https://timreview.ca/article/941>

9. Blank S. 2013. Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review, 2013. - 91(5). – P. 63–72.

10. Blank, S. Born Global or Die Local – Building a Regional Startup Playbook. SteveBlank.com, October 31, 2014. Accessed March 10, 2017: <http://steveblank.com/2014/10/31/born-global-or-die-localbuilding-a-regional-startup-playbook/>

11. Офіційний сайт Державної служби статистики України - <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Продати лице. Українські ІТ-стартапи ставлять рекорди за сумами, за які їх купують західні інвестори - <http://nv.ua/ukr/publications/prodati-osoba-ukrajinski-it-startapi-stavljat-rekordi-za-sumami-za-jaki-jih-kupujut-zahidni-investori-72880.html>

13. Топ-5 українських стартапів, які відомі на весь світ - [http://espresso.tv/article/2016/06/30/top\\_5\\_ukrayinskykh\\_startapiv\\_vidomi\\_na\\_ves\\_svitu](http://espresso.tv/article/2016/06/30/top_5_ukrayinskykh_startapiv_vidomi_na_ves_svitu)

14. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) - [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua).

15. Офіційний сайт Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA) - <http://uvca.eu/ua>.

16. National Venture Capital Association (NVCA)  
Офіційний сайт <http://nvca.org>.

1. Zyan'ko V. V. Innovatsiyne pidpryyemnytstvo: sutnist', meanizmy i formy rozvytku. Monohrafiya. – Vinnytsya: UNIVERSUM – Vinnytsya, 2008. – 397 s. [http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/mon\\_08.pdf](http://fk.vntu.edu.ua/images/documents/mon_08.pdf)

2. Tkachuk O. M. Suchasnyy stan rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva /O.M. Tkachuk // Systemy obrobky informatsiyi. - vypusk 2(118), tom 2. - 2014- S. 111-116.

3. Kornukh O.V. Startap yak prohresyvna forma innovatsiynoho pidpryyemnytstva / O. V. Kornukh, L. V. Makhan'ko // Zhurnal “Investytsiyi: praktyka ta dosvid” # 23. - 2014. - S. 26 – 30.

4. Pavlenko I.A. Innovatsiyne pidpryyemnytstvo yak naukova katehoriya / I. A. Pavlenko, L. A. Petrenko // Zhurnal “Investytsiyi: praktyka ta dosvid”. - # 16. - 2014. - S. 12 – 15.

5. Kulynych O. O. Problemy vyznachennya dotsil'nosti investuvannya startapiv dlya rozvytku IT-sektoru Ukrayiny /O. O. Kulynych // Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen': zb. nauk. prats'; za red.:M. I. Zvyeryakova. – Odesa: Odes'kyy natsional'nyy ekonomichnyy universytet. – 2015. – Vyp. 3. – # 58. – S. 285–291.

6. What Is A Startup? – Forbes: <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#4ec20cf74c63>.

7. Investopedia: <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp#ixzz4W1wRN66r>.

8. Rasmussen E., Tanev S. The Emergence of the Lean Global Startup as a New Type of Firm. Technology Innovation Management Review. November, 2015 (Volume 5, Issue 11). Accessed March 1, 2017: <https://timreview.ca/article/941>

9. Blank S. 2013. Why the Lean Start-Up Changes Everything. Harvard Business Review, 2013. - 91(5). – R. 63–72.

10. Blank, S. Born Global or Die Local – Building a Regional Startup Playbook. SteveBlank.com, October 31, 2014. Accessed March 10, 2017: <http://steveblank.com/2014/10/31/born-global-or-die-localbuilding-a-regional-startup-playbook/>

11. Ofitsynny sayt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy - <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Prodaty lytse. Ukrayins'ki IT-startapy stavlyat' rekordy za sumamy, za yaki yikh kupuyut' zakhidni investory - <http://nv.ua/ukr/publications/prodati-osoba-ukrajinski-it-startapi-stavljat-rekordi-za-sumami-za-jaki-jih-kupujut-zahidni-investori-72880.html>

13. Top-5 ukayins'kykh startapiv, yaki vidomi na ves' svit - [http://espreso.tv/article/2016/06/30/top\\_5\\_ukrayinskykh\\_startapiv\\_vidomi\\_na\\_ves\\_svit](http://espreso.tv/article/2016/06/30/top_5_ukrayinskykh_startapiv_vidomi_na_ves_svit)

14. Ofitsynny sayt Ukrayins'koyi asotsiatsiyi investytsiynoho biznesu (UAIB) - [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua).

15. Ofitsynny sayt Ukrayins'koyi asotsiatsiyi venchurnoho ta pryvatnoho kapitalu (UVCA) - <http://uvca.eu/ua>.

16. National Venture Capital Association (NVCA) Ofitsynny sayt <http://nvca.org>.

11.12.2018

УДК 005.591.6

JEL Classification: J 280

*Никифоренко Валерій*

## **ІННОВАЦІЙНА ПРАЦЯ ТА ІННОВАЦІЙНА ТРУДОВА ПОВЕДІНКА: СУТНІСТЬ ТА ЧИННИКИ УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ**

У статті узагальнено та систематизовано результати досліджень вітчизняних і закордонних науковців щодо тлумачення та співвідношення понять «інноваційна праця», «інноваційна поведінка» та «інноваційна діяльність». Виокремлено нові імперативи праці як процесу і ресурсу, які