УДК: 334.722:001.895
JEL classification: M13, O32
https://doi.org/10.31891/dsim-2026-16(15)

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ СТАРТАПАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

РУДАЧЕНКО Ольга
доктор економічних наук, професор,
завідувачка кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університету міського господарства імені О. М. Бекетова
https://orcid.org/0000-0001-9597-5748
polkin87@ukr.net
ТАРАРУЄВ Юрій
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та бізнес-адміністрування
Харківський національний університету міського господарства імені О. М. Бекетова
https://orcid.org/0000-0001-9674-5696
artyur@gmail.com
ГАЛКІНА Єлизавета
здобувачка рівня вищої освіти,
Харківський національний університету міського господарства імені О. М. Бекетова
https://orcid.org/0009-0006-5100-3203
Yelyzaveta.Halkina@kname.edu.ua

У статті доведено актуальність і необхідність ретельного дослідження проблем управління стартапами які за умов результативної взаємодії суб'єктів управління генерують значні доходи для власників. Метою статті є обґрунтування теоретичних рекомендацій в сфері управління стартапами в сучасних умовах ведення бізнесу. Теоретичною основою дослідження є сучасні наукові праці українських дослідників, де аналізуються теоретичні та прикладні аспекти вирішення проблем управління стартапами. Для реалізації завдань дослідження використано методи системного аналізу, структурного моделювання, теоретичного узагальнення, та інвестиційного аналізу.

Наведено ключові ознаки стартапу як сучасної форми ведення бізнесу та охарактеризовано основних суб'єктів управління стартапами. Проаналізовано особливості взаємодії власників стартапів з корпоративними інвесторами та сформульовано найбільш важливі етапи такої взаємодії. Зокрема, визначено ознаки за якими здійснюється вибір стартапів для подальшої співпраці з інвестором. Охарактеризовано особливості визначення ефективності стартапів з використанням методів інвестиційного аналізу. Корпоративні структури в межах яких відбувається співпраця суб'єктів управління стартапами систематизовано з урахуванням тривалості їх взаємодії. Особливу увагу приділено практичним аспектам дотримання майнових інтересів корпоративних інвесторів. Наведено особливості стартапів, що розробляються у складі середнього бізнесу, а також сформульовано етапи реалізації таких стартапів з урахуванням циклічності цього процесу. Практична цінність дослідження полягає у тому, що у статті представлено ключові ознаки за якими визначаються найбільш перспективні стартапи. Крім того, в результаті врахування ключових ризиків реалізації стартапів уточнено модель кумулятивної побудови, що традиційно використовується для розрахунку ставки дисконтування. Реалізація представлених наукових рекомендацій дозволить підвищити якість управління стартапами, що у свою чергу приведе до поступового зростання ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Ключові слова: стартап; бізнес; власники стартапу; управління стартапами; етапи реалізації стартапу; корпоративний інвестор; корпоративні структури; ефективність стартапу.

FEATURES OF STARTUP MANAGEMENT IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

RUDACHENKO Olha, TARARUIEV Iurii, HALKINA Yelyzaveta
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

The relevance and necessity of startup management problems research is proved in the paper. It is well known that, under conditions of high-quality management, startups generate significant income for their owners. The purpose of the paper is to substantiate theoretical recommendations in the field of startup management in modern business conditions. The theoretical basis of the research is modern scientific works of Ukrainian researchers, which analyze theoretical and applied aspects of solving startup management problems. To implement the research tasks, the methods of system analysis, structural modeling, theoretical generalization, and investment analysis were used in the paper.

The key features of a startup as a modern form of business are presented and the main subjects of startup management are characterized in the scientific work. The features of the interaction of startup owners with corporate investors are analyzed and the most important stages of such interaction are also formulated. In particular, the features by which startups are selected for further cooperation with an investor are determined. The features of determining the effectiveness of startups using investment analysis methods are characterized. The corporate structures within which startup management entities cooperate are systematized taking into account the duration of their interaction. Particular attention is paid to practical aspects of respecting the property interests of corporate investors. The features of startups developed as part of medium-sized businesses are presented, and the stages of implementation of such startups are formulated taking into account the cyclical nature of this process. The practical value of the paper lies in the fact that the article presents key features by which the most promising startups are determined. In addition, as a result of taking into account the key risks of startup implementation, the cumulative construction model, which is traditionally used to calculate the discount rate, has been refined. The implementation of the presented scientific recommendations will allow

improving the quality of startup management, which in turn will lead to a gradual increase in the efficiency of the functioning of business entities.

Keywords: startup; business; startup owners; startup management; stages of startup implementation; corporate investor; corporate structures; startup efficiency.

Стаття надійшла до редакції / Received 07.09.2026
Прийнята до друку / Accepted 12.10.2026
Опубліковано / Published 26.11.2026

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons CC-BY 4.0

© РУДАЧЕНКО Ольга, ТАРАРУЄВ Юрій, ГАЛКІНА Єлизавета

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Провідна роль приватного сектору у забезпеченні розвитку економічних систем розвинутих та інших країн є сьогодні очевидною і не підлягає сумніву. Країни з ринковою економікою, як правило, розвиваються поступово – суб'єкти підприємництва накопичують капітал, збільшують масштаби діяльності та ведуть конкурентну боротьбу, поступово набуваючи рис корпоративних утворень. Із часів загальновідомої кризи 2008 р., розвинуті країни докладають значних зусиль аби не допустити її повторення, бо саме поступовий розвиток є найбільш вигідним для суб'єктів підприємництва. Однак, для України реалізація сценарію поступового економічного розвитку значно ускладняється внаслідок воєнних дій, що у свою чергу обумовлює прискорення інфляції, обмеженість кадрових, матеріальних та фінансових ресурсів, зниження ділової активності бізнесу та необхідність його релокації, а також та інші негативні процеси. Описане ускладнення поступового розвитку економіки держави та її приватного сектору має компенсуватися через пошук, наукове обґрунтування та практичне впровадження рекомендацій, що забезпечують прискорення економічного зростання. Саме до таких рекомендацій варто віднести орієнтування бізнесу на популяризацію та розвиток стартапів, як одного з найбільш результативних способів реалізації нових бізнес-ідей. До очевидних переваг стартапів, як сучасної форми організації бізнесу, належать: порівняно незначний початковий обсяг інвестицій; можливість диверсифікації ризику інвесторів шляхом розподілення вкладень між найбільш перспективними проєктами; підвищення зайнятості економічно активного населення; посилення конкуренції з подальшим зростанням якості товарів, робіт та послуг, а також можливість реалізації інноваційних бізнес-ідей. Попри перелічені переваги, стартапи сьогодні не набули належного поширення на території нашої країни, що пояснюється не лише обмеженістю інвестиційних ресурсів, а й недостатністю науково обґрунтованих рекомендацій в сфері управління стартапами з урахуванням особливостей їх реалізації в сучасних умовах ведення бізнесу. Наведене вище і обумовлює актуальність та вибір авторами теми цієї статті.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Актуальність проблем управління стартапами підтверджується наявністю сучасних наукових робіт, орієнтованих на їх всебічне дослідження. При цьому, автори наукових публікацій мають різне уявлення як щодо переліку найбільш актуальних проблем в сфері управління стартапами, так і щодо методів їх дослідження. Так, С. Горбаченко, О. Чепурна та В. Слатвінська не лише наводять досить вагомі аргументи на користь застосування проєктного підходу в управлінні стартапами, але й характеризують програмні продукти, що використовуються для виконання завдань проєктного аналізу. Однак, конкретних пропозицій щодо адаптації проєктного підходу для управління стартапами автори статті не наводять [1]. А. Красношапка аналізує еволюцію українських стартапів протягом кількох останніх років і акцентує увагу на їх використанні у оборонній сфері в умовах воєнних дій. Перевагою цієї роботи є актуальність та вдале розкриття теми дослідження [2]. О. Баєва та В. Баєв, аналізуючи проблеми управління стартапами в медичній сфері, використовують PESTEL-аналіз та наводять модель сил конкуренції М. Портера, адаптовану для стратегічного управління медичними закладами [3]. Найбільш цікавим науковим результатом роботи І. С. Найди та А. А. Жекю є впорядкування інноваційних підходів до управління стартапами, з виділенням відповідних цифрових інструментів та переваг для стартапів [4, с. 19-20]. Т. І. Сергієнко та О. М. Венгер значну увагу приділяють аналізу використання інструментів проєктного аналізу у стартапах для підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому, показників для оцінки конкурентоспроможності автори не наводять [5]. Стаття О. Мосіна містить характеристику екосистеми інноваційного хабу [6, с. 216] та систематизацію проблем, з якими в сучасних умовах стикаються власники стартапів. Г. М. Запша із співавторами наводить загальні рекомендації, що стосуються використання методів маркетингової аналітики та моделей оптимізації у стратегічному управлінні стартап проєктами. При цьому, у якості об'єкту оптимізації розглядається портфель інвестицій у стартапи за умов максимізації доходу [7]. Наукова робота Ю. Шведюк має практичне значення, оскільки зміст системи управління стартап-проєктами та особливості фінансування стартапів досліджуються авторкою з використанням інформації, що характеризує діюче підприємство [8]. В. Ільченко та В. Дорош наводять приклади використання підходів стратегічного управління в діяльності найбільш успішних стартапів, які розвинулися до найбільш відомих світових компаній [9]. С. Семів та І. Франів досліджують перспективи реалізації стартапів в туристичній сфері. Автори акцентують увагу на застосуванні методів бізнес-планування та наводять приклад розрахунку показників розробленого ними проєкту з розвитку

«зеленого» туризму [10]. П. Г. Перерва із співавторами досліджує перспективи застосування стартапів у діяльності підприємств, що спеціалізуються на інтернет-торгівлі. Автори наводять критерії оцінки конкурентоспроможності інновацій та інформаційного потенціалу підприємств інтернет торгівлі, але це завдання реалізовано у загальному вигляді [11, с. 151]. У статті О. А. Махомета міститься ретельний аналіз показників та тенденцій, що характеризують розвиток екосистеми стартапів в Україні протягом 2021-2024 рр. Ця робота має суто аналітичний характер і тому не містить авторських рекомендацій щодо дослідження проблем функціонування стартапів [12]. Отже, попри наявність досить різнопланових робіт за тематикою дослідження, варто відзначити, що проблеми управління стартапами в сучасних умовах ведення бізнесу нині вивчені недостатньо і тому потребують більш ретельного дослідження.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування теоретичних рекомендацій в сфері управління стартапами в сучасних умовах ведення бізнесу.

Для досягнення мети передбачається: визначити ключові ознаки стартапів, сформулювати етапи взаємодії власників стартапу та інвестора, якщо він є корпоративним суб'єктом, проаналізувати особливості стартапів у разі їх розробки у складі середнього бізнесу з представленням етапів реалізації таких стартапів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дослідження проблем управління стартапами в сучасних умовах передбачає визначення суб'єктів та об'єктів такого управління, з подальшим аналізом взаємодії між ними. У нашому випадку об'єктом управління виступає стартап. Загальновідомо, що стартап являє собою сучасну форму ведення бізнесу, що характеризується такими ознаками як:

1. Обмежений термін функціонування. Стартап обмежується терміном функціонування, що необхідний для реалізації певної бізнес-ідеї. Ця риса об'єднує старптап із проєктом, тому у науковій літературі досить часто трапляється термін «стартап-проєкт», а окремі дослідники пропонують застосовувати інструменти проєктного аналізу для розробки стартапів.

2. Інноваційна бізнес-ідея. Як правило, бізнес-ідеї що впроваджуються у формі стартапу є новаторськими, що обумовлює певну недовіру потенційну інвесторів, щодо позитивного сприйняття цільовими споживачами кінцевого продукту.

3. Високий ризик реалізації стартапу – пояснюється консервативністю потенційних споживачів та інвесторів щодо сприйняття принципово нових ідей. Крім того, ринкова кон'юнктура досить швидко змінюється, тому деякі ідеї втрачають сенс ще в процесі розробки зразків продукції. Серед чинників, що підвищують ризик реалізації стартапу варто також вказати активність конкурентів, низьку кваліфікацію розробників та брак фінансування.

4. Значні доходи у разі успішної реалізації бізнес-ідеї. Якщо цільовий ринок позитивно сприймає бізнес-ідею і вона досить унікальна, розробники стартапу на певний час стають монополістами, що означає отримання доволі значних доходів (що у даному випадку є винагородою за підвищений ризик діяльності).

5. Обмеженість фінансових ресурсів. Втілення перспективної та унікальної бізнес ідеї потребує фінансування і вимагає пошуку інвесторів. З нестачею ресурсів стикається будь який новий бізнес, але саме для стартапів ця проблема є ключовою, бо ця форма бізнесу орієнтована на швидке втілення бізнес-ідей.

Суб'єкти управління стартапами залежать від того яким чином побудована відповідна система управління і якою є роль потенційних інвесторів:

а) якщо сторонній інвестор відсутній, об'єктом управління є стартап як проєкт, а суб'єктами – команда розробників;

б) якщо є сторонній інвестор, для нього об'єктом управління є стартап як бізнес-одиниця, з урахуванням того, ким є розробники (тобто, у цьому разі об'єктів управління декілька).

У цій статті пропонується аналізувати лише особливості управління стартапами за умов наявності інвестора, бо перший зі згаданих випадків реалізується із застосуванням методів управління проєктами.

У свою чергу, характер взаємодії між інвестором та розробниками стартапу залежить від його статусу та фінансових можливостей. Найбільш розповсюдженими є випадки взаємодії інвестора та власників стартапу як незалежних суб'єктів підприємництва (при цьому інвестор належить до корпоративних суб'єктів) або створення стартапу в у складі середнього бізнесу. Розглянемо ці варіанти детальніше.

Управління стартапами якщо інвестор є корпоративним суб'єктом. У цьому випадку інвестор має значні фінансові ресурси та одночасно взаємодіє з розробниками багатьох проєктів, які вважаються ним перспективними. При цьому, діяльність такого корпоративного інвестора здійснюється у декілька етапів (рис. 1).

Необхідність поетапного вибору стартапів для подальшої співпраці є цілком логічною, тоді як їх ключові ознаки потребують деталізації, оскільки характеризуються економічними показниками.

Ймовірність успіху – являє собою вірогідність успішної реалізації стартапу у визначений термін з подальшим представленням результатів на цільовому ринку або його сегменті. Залежно від міри унікальності бізнес ідеї, ймовірність успіху може бути визначена різними методами:



Рис. 1. Ключові етапи взаємодії власників стартапу та корпоративного інвестора
*Джерело: сформовано авторами

а) якщо стартап є унікальним, для оцінки його успішності оцінюється можливість вчасного завершення стартап-проєкту та ймовірність позитивного сприйняття потенційними споживачами його результатів (для цього проводиться робота з фокус-групами, які утворюються з представників цільової аудиторії проєкту).

б) якщо стартап вже має діючих конкурентів для аналізу його успішності використовуються усереднені та скориговані показники конкурентів (аналогічно до того, як це практикується при застосуванні цінових мультиплікаторів в межах використання ринкового підходу до оцінки бізнесу).

Маркетинговий потенціал – відображає перспективи реалізації результатів стартапу з урахуванням тимчасового монопольного статусу у разі унікальності кінцевого продукту. Маркетинговий потенціал вимірюється у абсолютному вираженні (як очікувані доходи від реалізації продукту, що пропонується цільовій аудиторії) або у відносному вираженні (як частка ринку з урахуванням її зростання або зниження, залежно від стадії життєвого циклу продукту, що пропонується споживачам).

Ефективність інвестицій – найважливіший показник для оцінки стартапів, що характеризує доцільність здійснення інвестицій. Його визначають як відношення дисконтованих грошових потоків та дисконтованих інвестицій (у літературі цей показник називають індексом доходності). Для врахування специфіки стартапів, в процесі розрахунку ефективності інвестицій рекомендується враховувати наступне:

1. Визначаючи перспективні чисті грошові потоки варто враховувати виплати інвестору, що передбачені угодою між ним і власниками стартапу. Спосіб врахування майнових інтересів інвестора залежить від вибору корпоративної структури в межах якої відбувається взаємодія означених суб'єктів управління. Виплати інвестору можуть здійснюватися у вигляді відсотків з отриманих доходів або дивідендів (якщо інвестор за угодою володіє певною часткою стартапу).

2. Розраховуючи ставку дисконтування необхідно враховувати ризик того, що стартап виявиться неуспішним і не буде сприйнятий споживачами позитивно. Якщо виникає необхідність врахувати ризики, перелік яких для кожного бізнесу є унікальним, для визначення ставки дисконтування використовують метод кумулятивної побудови. У нашому випадку формула для розрахунку ставки дисконтування набуває вигляду (1):

$$R = Rf + Rc + Inf + Rp, \quad (1)$$

де R – ставка дисконтування для визначення ефективності стартапу, частка одиниці;

Rf – безвідсоткова норма доходності, за якої повернення інвестованих коштів є гарантованим, частка одиниці;

Rc – ризик ведення бізнесу в конкретній країні, частка одиниці;

Inf – темп інфляції, частка одиниці;

Rp – ризик здійснення проєкту, який пропонується визначати за формулою (2):

$$Rp = Rt + Rm, \quad (2)$$

де Rt – технічний ризик реалізації стартапу, пов'язаний з вчасним виробництвом інноваційної продукції у кількості, достатній для задоволення потреб потенційних споживачів, частка одиниці;

Rm – маркетинговий ризик, що характеризує ймовірність несприйняття цільовою аудиторією результатів стартапу, частка одиниці.

Усі складові формул (1,2) крім безвідсоткової норми доходності та темпів інфляції пропонується визначати із залученням експертів, бо для кожного конкретного проєкту їх значення будуть різними. Представлені вище співвідношення можуть бути доповнені іншими ризиками, залежно від конкретних умов реалізації стартапу.

Співпраця інвестора та власників стартапу серед іншого визначається і вибором корпоративної структури для результативної взаємодії (табл. 1).

Наведені вище корпоративні структури розташовані у порядку зростання фінансової залежності власників стартапу від інвестора. Тимчасова співпраця між ними відбувається в межах асоціації, що найкраще відображає сутність стартапу як тимчасового проєкту з конкретними цілями та способами їх реалізації. Створення асоціації передбачає, що інвестор у досить короткий термін повертає інвестовані кошти з урахуванням власного прибутку, а власники стартапу мають можливість ініціювати нові проєкти на основі залучення власних коштів. Утворення акціонерного товариства означає більш тривалу співпрацю інвестора та власників стартапу. У цьому випадку інвестор володіє часткою акцій нового бізнесу, отримує дивіденди протягом періоду найбільш високих доходів та має можливість продажу акцій у будь-який момент (як правило, акції придбають власники стартапу для здобуття фінансової незалежності). Створення холдингу означає, що взаємодія зі стартапами є ключовою діяльністю корпоративного інвестора.

Таблиця 1

Корпоративні структури для взаємодії інвестора та власників стартапу

Корпоративна структура	Особливості взаємодії	Спосіб припинення взаємодії
Асоціація	Тимчасова співпраця, орієнтована на повернення інвестицій та отримання прибутку	Стартап виконує фінансові зобов'язання перед інвестором і отримує широкі можливості для розвитку
Акціонерне товариство	Довгострокова співпраця – інвестор отримує частку у стартапі в обмін на інвестиції	Стартап придбає у інвестора власні акції за згодою сторін з урахуванням їх ринкової вартості на момент припинення взаємодії. Самостійність стартапу зберігається
Холдинг	Інвестор володіє частками акцій значної кількості стартапів, що забезпечує диверсифікацію ризику інвестування. Кількість об'єктів інвестування поступово зростає	
Корпорація	Інвестор придбає стартап за згодою сторін	Стартап змінює організаційно-правову форму і входить до складу корпорації у якості бізнес-одиниці з частковою або повною втратою самостійності

*Джерело: сформовано авторами

У цьому випадку доходи від володіння акціями спрямовуються на фінансування нових стартапів, що забезпечує поступове зростання середніх доходів інвестора. Якщо власники стартапу не виконали фінансових зобов'язань за угодою з інвестором, контроль нового бізнесу може повністю перейти до корпорації. Такий бізнес перетворюється на бізнес-одиницю у складі корпорації, або змінює власника. У обох випадках йдеться про втрату його економічної самостійності.

Управління стартапами у складі середнього[1] *бізнесу.* Така ситуація більш характерна для України, оскільки лише незначна кількість суб'єктів підприємництва країни може бути віднесена до корпорацій за міжнародними критеріями. Стартап створюється у організаційній структурі середнього бізнесу і являє собою бізнес-одиницю, діяльність якої контролюється керівництвом. При цьому, стартапи характеризуються такими особливостями:

1. Галузева спрямованість проєктів. Зміст стартапів визначається тим, до якої галузі належить бізнес, що здійснює управління стартапами. Зусилля персоналу спрямовані на покращення існуючої продукції такого бізнесу або створення принципово нових її зразків.

2. Виробнича сфера реалізації стартапів. Створення нового або покращення існуючого продукту в конкретній галузі передбачає удосконалення виробничих процесів та використання нових технологій. Тому сферою реалізації стартапів є саме високотехнологічне виробництво.

3. Обмежена кількість стартапів що розробляються – пояснюється не лише обмеженістю ресурсів, а й розробкою стартап-проєктів для конкретного бізнесу.

Процес реалізації стартапів у організаційній структурі бізнесу може бути представлений як послідовність етапів, реалізація яких має циклічний характер, а зміст визначає основні завдання управління стартапами (рис. 2).

[1] *Тут і далі термін «середній бізнес» використовується для підкреслення того, що бізнес не є корпоративним суб'єктом.*



Рис. 2. Етапи реалізації стартапів у складі середнього бізнесу

*Джерело: сформовано авторами

Циклічність реалізації наведених вище етапів приводить до того, що кожен наступний цикл приносить характеризується зростанням доходів бізнесу, але лише за умов, якщо бізнес має високу репутацію серед споживачів продукції і усі запропоновані новації сприймаються позитивно.

Кожен з розглянутих варіантів взаємодії суб'єктів управління в процесі розробки та реалізації стартапів має певні переваги і недоліки. Зокрема, взаємодія з корпоративними суб'єктами дозволяє власникам стартапу отримати фінансові ресурси, але в процесі такої взаємодії вони можуть втратити бізнес. У складі середнього бізнесу розробники стартапів є найманими працівниками, але отримавши необхідний досвід вони можуть перетворитися самостійних суб'єктів підприємництва.

Отже, врахування викладених вище рекомендацій в сфері управління стартапами дозволить підвищити якість такого управління, що у свою чергу приведе до підвищення ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Доведено актуальність дослідження проблем управління стартапами в сучасних умовах ведення бізнесу. Проведено аналіз сучасних публікацій українських науковців присвячені дослідженню означених проблем. За результатами аналізу виявлено, що проблематика управління стартапами потребує біль ретельного вивчення. Систематизовано найбільш суттєві ознаки стартапів, як сучасної форми організації бізнесу. Проаналізовано особливості взаємодії власників стартапів з корпоративними інвесторами та сформульовано найбільш важливі етапи такої взаємодії. Визначено ознаки за якими здійснюється вибір стартапів для подальшої співпраці з інвесторами. Висвітлено особливості визначення ефективності стартапів з використанням методів розрахунку ефективності інвестицій. Проведено аналіз корпоративних структур в межах яких здійснюється взаємодія власників стартапу та корпоративних інвесторів. Наведено особливості стартапів, що розробляються у складі середнього бізнесу, а також сформульовано етапи реалізації таких стартапів. Реалізація представлених рекомендацій дозволить підвищити якість управління стартапами, що у свою чергу приведе до поступового зростання ефективності функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

Література

1. Горбаченко С., Чепурна О., Слатвінська В. Адаптація проєктного підходу до управління стартапами. 2023. *Трансформаційна економіка*. № 4. С 24–28. https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-5

2. Красношапка А. Аналітичний вимір розвитку та управління defense tech стартапами в україні за умов сучасних геополітичних викликів. 2026. *Економіка та суспільство*. № 83. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-83-11

3. Баєва О., Баєв В. Стратегічне управління стартап-проектами закладів охорони здоров'я. Інвестиції: практика та досвід. 2026. №. 3. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.3.80

4. Найда І. С., Жекю А. А. Інноваційні підходи в управлінні стартапами в умовах цифрової трансформації. *Актуальні проблеми сталого розвитку*. Т. 2. № 7. 2025. DOI: 10.60022/2(7)-2S

5. Sergiienko T., Venger O. Project management as a tool for effective development and enhancing the competitiveness of startups in the modern business environment. *Management and Entrepreneurship: Trends of Development*, 2025. № 2 (32). pp. 146–156. DOI:10.26661/2522-1566/2025-2/32-11

6. Мосін О. Сучасні тенденції розвитку стартап-екосистеми. 2024. *Економічний простір*. № 190. С. 214–217. https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-39

7. Запша Г. М., Сахатський М. П., Бахчиванжи Л. А., Мельнчук О. І., Найда І. С. Інтеграція маркетингової аналітики та оптимізаційного математичного моделювання в стратегічному управлінні стартап проєктами. *Інтернаука. Серія: «Економічні науки»*. 2025. № 9 (101). DOI: 10.25313/2520-2294-2025-9-11384

8. Шведюк Ю. Дослідження ролі маркетингових стратегій у системі управління стартап-проєктами. 2025. *Вісник Економіки*. № 1. С. 9–22. https://doi.org/10.35774/

9. Ільченко В., Дорош В. Інструменти стратегічного управління для забезпечення конкурентоспроможності стартапів. *Київський економічний науковий журнал*. 2025. № 11. С. 134–140. https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-11-17

10. Семів С. Р., Франів І. А. Особливості бізнес-планування та управління стартапами у межах проєктів у сфері туризму на базі використання мобільних додатків. *Академічні візії*. 2025. № 52. URL: https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/2958

11. Перерва П. Г, Кобєлєва Т. О., Шеін Є. С., Нечепоренко Д. А. Управління бізнес-процесами і стартап-студіями підприємств інтернет-торгівлі: оцінка конкурентоспроможності інновацій та інформаційного потенціалу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2026. № 3. С. 146–152. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.3.146

12. Махомет О. А. Розвиток стартап екосистеми та її вплив на інноваційну діяльність в Україні. *Економіка і управління*. 2025. Вип. 2. https://doi.org/10.32782/2312-7872.2.2025.12

References

1. Horbachenko, S., Chepurna, O. and Slatvinska, V. (2023). Adaptation of the project approach to startup management. Transformational Economics, 4, 24–28. https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-4-5

2. Krasnoshapka, A. (2026). Analytical dimension of development and management of defense tech startups in Ukraine in the context of modern geopolitical challenges. *Economy and Society*, 83. https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-83-11

3. Baeva, O. and Baev, V. (2026). Strategic management of startup projects of healthcare institutions. *Investments: practice and experience*, 3. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.3.80

4. Naida, I. and Zheku, A. (2025). Innovative approaches to startup management in the context of digital transformation. *Current problems of sustainable development*, 2(7). DOI: 10.60022/2(7)-2S

5. Sergiienko, T. and Venger, O. (2025). Project management as a tool for effective development and enhancing the competitiveness of startups in the modern business environment. *Management and Entrepreneurship: Trends of Development*, 2 (32), 146–156. DOI:10.26661/2522-1566/2025-2/32-11

6. Mosin, O. (2024). Modern trends in the development of the startup ecosystem. *Economic Space*, 190, 214–217. https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-39

7. Zapsha, G., Sakhatskyi, M., Bakhchivanzhi, L., Melnchuk, O. and Naida, I. (2025). Integration of marketing analytics and optimization mathematical modeling in the strategic management of startup projects. Interscience. Series: "Economics", 9 (101). DOI: 10.25313/2520-2294-2025-9-11384

8. Shvedyuk, Yu. (2025). Research on the role of marketing strategies in the startup project management system. *Bulletin of Economics*, 1, 9–22. https://doi.org/10.35774/

9. Ilchenko, V. and Dorosh, V. (2025). Strategic management tools to ensure the competitiveness of startups. *Kyiv Economic Scientific Journal*, 11,134–140. https://doi.org/10.32782/2786-765X/2025-11-17

10. Semiv, S. and Franiv, I. (2025). Peculiarities of business planning and management of startups within tourism projects based on the use of mobile applications. *Academic Visions*, 52. URL: https://www.academy-vision.org/index.php/av/article/view/2958

11. Pererva, P., Kobelyeva, T., Shein, E. and Necheporenko, D. (2026). Management of business processes and startup studios of Internet trading enterprises: assessment of the competitiveness of innovations and information potential. *Investments: practice and experience*, 3, 146–152. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.3.146

12. Mahomet, O. (2025). Development of the startup ecosystem and its impact on innovative activity in Ukraine. *Economics and Management*, 2. https://doi.org/10.32782/2312-7872.2.2025.12