

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ СТАРТАПАМИ НА ЗАСАДАХ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Литвин І.В.

Національний університет «Львівська політехніка»

У статті окреслено зміст поняття «ринкова вартість стартапу», наведено розуміння категорії «капіталізація вартості стартапу», розкрито сутність терміну «управління ринковою вартістю стартапу на засадах вартісно-орієнтованого управління». Вивчено основні чинники, що впливають на ріст ринкової вартості стартапів. Досліджено існуючі методи оцінювання вартості стартапів, виявлено переваги та недоліки, а також можливості їх застосування в Україні.

Ключові слова: ринкова вартість стартапу, вартісно-орієнтоване управління, методи оцінювання вартості стартапів.

Постановка проблеми. Венчурне інвестування полягає у вкладенні венчурного капіталу у динамічні швидкозростаючі компанії з метою реалізації їх потенціалів росту шляхом виконання проєктів, що передбачають досягнення довгострокових конкурентних переваг на ринку. Саме наявність потенціалів росту та їх вдале застосування менеджерами стартапу передбачає досягнення росту вартості компанії – її капіталізації та приріст часток вартостей інвесторів. Тож основним напрямом менеджменту стартапів є управління капіталізацією їх ринкової вартості. З огляду на це, новий підхід у менеджменті, а саме застосування вартісно-орієнтованого управління технологічними стартапами, є актуальною практикою для ефективного венчурного інвестування та розвитку самих компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси управління капіталізацією або зростанням ринкової вартості підприємств вимагають перш за все уточнення понять «ринкова вартість» та «управління ринковою вартістю компанії». Поняття ринкової вартості досліджували як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Огляд та дослідження літературних джерел показали, що загалом існують різні визначення терміну вартості підприємства. Так, О.Г. Мендрул вартість підприємств характеризує як грошові відносини між зацікавленими у підприємствах особами, відображаючи очікування ринку на отримання вигод від використання підприємств. Мендрул О.Г. вважає, що ціни підприємств виступають похідними від вартості, вони також характеризують грошові відносини, але лише ті, що формуються конкретними покупцями і продавцями у процесі оцінювання підприємств [1]. В.В. Лавренко вважає ринкову вартість найважливішою комплексною фінансово-економічною характеристикою, що відображає ефективність функціонування підприємств з погляду їх теперішнього стану та очікуваних перспектив їх росту і розвитку [2]. Н.В. Тертична вважає, що вартість підприємства відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин [3]. Крім того, вартість підприємства є інтегральною характеристикою, що відображає вектор його сталого розвитку та спроможність генерувати цінності для різних груп учасників ринкових відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як бачимо, у вітчизняній літературі недостатньо уваги приділяється вивченню питань оцінювання вартості стартапів та проблемам їх ефективного управління. При цьому варто пам'ятати, що одними із вагомих джерел підтримки стартапів був і поки-що залишається венчурний капітал. Основні завдання венчурного менеджменту зводяться до управління ринковою вартістю стартапу – це є основою вартісно-орієнтованого управління. Тому визначення майбутньої ринкової вартості стартапів важливе з погляду оцінювання майбутніх доходів венчурних інвесторів, які будуть отримані в кінці процесу інвестування на етапі виходу їх із венчурного бізнесу. Таке оцінювання повинно проходити на етапі «due dilligence».

Формуванні цілей статті. Огляд та аналізування літературних джерел зумовив формування цілей статті:

- Окреслення теоретичного змісту категорії «ринкова вартість стартапу», розуміння поняття «капіталізація вартості стартапу», сутності терміну «управління ринковою вартістю стартапу на засадах вартісно-орієнтованого управління»;

- Вивчення основних чинників, що впливають на ріст ринкової вартості стартапів;

- Дослідження існуючих методів оцінювання вартості стартапів, виявлення їх переваг та недоліків, а також можливостей їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Огляд та вивчення літературних джерел за темою статті дав можливість під ринковою вартістю стартапу розуміти справедливую вартість підприємства, найбільш вірогідну ціну, за якою його можна відчужити за умов конкуренції на умовах повноти та відкритості інформації про нього. При цьому ринкову вартість стартапу слід розглядати як компромісну ціну продавця такого підприємства, що визначається на основі історично понесених витрат на його створення, та з погляду покупця – інвестора, за яким ринкова ціна підприємства визначається на основі корисності, що негайно отримується (статичний ефект) та тої, що буде отримана через певний проміжок часу після укладення угоди купівлі – продажу підприємства (динамічний ефект).

Саме динамічний ефект є найбільш дискусійним питанням для визначення та вимірювання. Під динамічним ефектом продажу стартапу за-

пропоновано розраховувати потенціал або опціон росту стартапу, який визначається на основі дисконтованих майбутніх грошових потоків, що будуть отримані у процесі функціонування стартапу та його подальшої інноваційної діяльності.

Під капіталізацією стартапу запропоновано розуміти процес перетворення залученого венчурного капіталу та інших факторів виробництва (матеріальних і нематеріальних активів), наявних та придбаних ресурсів підприємства у додаткову вартість, яка проявляється у зростанні ринкової вартості стартапу. Оскільки процес капіталізації стартапів пов'язаний із перетворенням венчурного капіталу у додану вартість, виникає необхідність управління залученим венчурним капіталом та наявними ресурсами підприємства з метою досягнення запланованого рівня ринкової вартості стартапу [4-5].

Капіталізацію стартапу потрібно розглядати у двох аспектах з погляду капіталізації доданої вартості від залученого венчурного капіталу та капіталізації використовуваного інтелектуального капіталу стартапом, що дозволяє і дає можливість створювати додану вартість [6-8].

При цьому для досягнення максимізації капіталізованої вартості стартапу необхідно управляти факторами вартості підприємства. Щоб ефективно управляти, необхідно визначити фактори, що формують ринкову вартість стартапу. Далі необхідно визначити ті фактори, на які команда менеджерів може впливати за допомогою прийняття вдалих і своєчасних управлінських рішень, так і тих, які не лежать у компетенції управлінців підприємства, тобто належать до зовнішніх факторів впливу. Огляд джерел літератури, зокрема [9] дає можливість зробити висновок, процес управління ринковою вартістю стартапу є процесом управління факторами, що визначають таку вартість. Через те, що на вартість стартапу впливає досить значна кількість факторів, на які підприємство не може впливати, а ще й присутні невизначені фактори, то процес управління ринковою вартістю стартапу ускладнюється і вимагає постійного моніторингу усіх факторів впливу на нього з боку стратегічних менеджерів та венчурних капіталістів. Важливо визначити ключові фактори успіху діяльності стартапу, щоб не розпорошувати свою діяльність на управління нейтральними або неважливими для такої діяльності факторами.

Фактори, які здійснюють безпосередній вплив на ріст вартості підприємств, не досить часто є об'єктом розгляду вітчизняних та зарубіжних науковців. При цьому такі рушійні сили впливу на вартість підприємства авторами вживаються у різних варіаційних поняттях: часто їх називають двигуни вартості [9], драйвери вартості [10], ключові фактори успіху [11], компоненти вартості [12] тощо. У даній статті автор схиляється до вживання поняття драйвери вартості.

Колос І.В. [12] виділяє такі фактори вартості: інвестори, фінанси, клієнти, бізнес-процеси, персонал, суспільство. Курочкіна І.Г. [13] пропонує виділяти такі компоненти вартості: фінансовий стан, ризиковість бізнесу, масштаби бізнесу, вартість бренду. Тертична Н.В. [3] зазначає необхідність для оцінювання вартості підприємств визначити інтегральні оцінки потенціалу фінансово-

економічної стійкості підприємства, аналізувати ризики за етапами оцінки вартості підприємства, оцінювати потенційні можливості економічного зростання підприємства тощо, виділяючи при цьому такі фактори вартості: потенціал фінансово-економічної стійкості, ризик, інфляцію, можливість економічного зростання підприємства. Світлий Д.О. [14] виділяє такі фактори створення цінності підприємства: персонал; виробничі потужності; комплектуючі; процеси; системи планування й управління. Крючковська Т.О. [10] рекомендує використовувати: ринкові ресурси; персонал; матеріальні ресурси; техніко-технологічні; організаційні фактори вартості.

Гринкевич С.С. [15] вважає, що до чинників формування ринкової вартості підприємств належать виробничий, фінансовий та комунікаційний потенціали підприємства. К. Уолш відносить до факторів вартості: темпи зростання обсягів реалізації продукції, рентабельність реалізації товарів, ставки оподаткування прибутку, інвестиції в нові необігові активи, інвестиції в обігові активи, ставки оподаткування тощо.

У працях [16; 17] рекомендовано для оцінювання привабливості проектів для венчурних інвесторів виявляти рівень виробничо-збутового, інноваційного та ринкового потенціалів росту підприємств завдяки реалізації інвестиційних проектів. При цьому такий підхід зазвичай обґрунтований, оскільки на ранніх етапах розвитку інноваційно-активних фірм-стартапів, рівень їх розвитку є зазвичай досить умовним і підлягає прогнозуванню зі значним рівнем імовірності.

Варто зауважити, що пріоритетним показником ефективності венчурного стартапу є його вартість, тому не треба забувати про те, що в гонитві за гарними показниками у короткостроковій перспективі менеджери можуть забувати головну ціль і приймати управлінські рішення, що не сприятимуть досягненню ключових показників вартості і руйнуватимуть саму вартість підприємства.

Запровадження вартісно-орієнтованого управління передбачає формування нових принципів, форм, способів, індикаторів контролювання та оцінювання за процесами росту стартап-компаній. Основними принципами при впровадженні вартісно-орієнтованого управління стартапів на базі венчурного інвестування мають бути такі:

- Узгодженість інтересів між венчурними інвесторами та менеджерами і засновниками стартапу.
- Пріоритетність досягнення стратегічних довгострокових показників (вартості підприємства) над короткостроковими показниками.
- Пріоритетність розподілу прав власників привілейованих акцій у відповідності з співвідношенням раунд вкладення – обсяги інвестицій – ризики.
- Прозорість та відкритість системи обміну інформацією між венчурними інвесторами та менеджерами організації.
- Адаптованість організаційних структур управління до змін зовнішнього середовища.
- Впровадження організаційних змін з метою підвищення вартості компанії.
- Постійний моніторинг ринку, вивчення реакції споживачів, контрагентів, громадськості з метою підвищення іміджу підприємства.

– Формування системи ключових факторів вартості, їх деталізації на індивідуальні для відділів і окремих виконавців.

– Формування відповідної системи мотивування для працівників стартапу з метою впровадження системи вартісно-орієнтованого управління.

– Застосування контролінгу для підвищення ефективності венчурного менеджменту, його системи обліку, контролю та обміну інформацією.

– Створення та захист об'єктів інтелектуальної власності.

– Визнання людського фактору основою втілення інноваційних проєктів та реалізації росту венчурних стартапів.

– Прогнозування та оцінювання темпів росту стартапів за різних сценаріїв розвитку.

Впровадження «вартісного мислення» і враховування принципів управління ринковою вартістю має надзвичайно важливе значення для стартапів, що залучають венчурний капітал. За вартісного мислення змінюється і система оцінювання вартості стартапу. Тут важливим є розуміння усіх факторів, що впливають на формування вартості фірми, визначення показників, якими вимірюються фактори вартості, вміння узгоджувати короткострокові та довгострокові цілі розвитку стартапу, готовність і вміння враховувати ринкові очікування, вміння маніпулювати ними, розуміння необхідності розраховувати альтернативні витрати на вкладений капітал (ставки втрачених можливостей), готовність прийняття непопулярних рішень тощо.

Запровадження вартісно-орієнтованого управління вимагає проведення оцінювання вартості стартапів. Прогнозування вартості стартап-компаній, є обов'язковим етапом для підприємців, що залучають венчурні інвестиції і хочуть мати обґрунтовані показники – важелі під час переговорного процесу з інвесторами. Інвестори, маючи навіть приблизні дані про вартість стартап-компанії, можуть зорієнтуватись у розмірах вкладень та цільових частках у власності проінвестованих фірм.

У випадку венчурного інвестування є чітко обґрунтована потреба оцінювати молоді інноваційні компанії, швидкозростаючі стартапи, що виходять на нові ніші, формуючи інші ринки, відмінні від традиційних. Ось чому, прогнозування вартості інноваційних компаній за таких умов є досить проблематичним, такий процес несе високі ризики невизначеності в силу приблизного оцінювання місткості нових ринків, рівня конкуренції на них, стійкості та тривалості отриманих інноваційними компаніями конкурентних переваг.

Зазвичай використовують різноманітні методи для оцінювання вартості стартапів їх потенційні інвестори: бізнес-ангели, венчурні та інші вкладники. Останні, застосовуючи традиційні підходи, використовують їх, але не у чистому вигляді, а модифікують відповідно до потреб та умов інвестування молодих швидкозростаючих компаній на ринках, що тільки формуються.

До методів оцінювання інноваційних компаній, що використовуються у венчурному бізнесі, належать: порівняльний метод (метод аналогів), метод реальних опціонів, венчурний метод або метод венчурного капіталу, договірний метод, метод Беркуса, метод сумування факторів ри-

зиків інноваційного проєкту, метод Білла Пейна, перший Чиказький метод, метод балансової вартості, метод ліквідаційної вартості та інші.

З огляду на високий рівень невизначеності та ризиковий характер діяльності стартапів усі вищезазначені методи мають свої окреслені межі, переваги та недоліки застосування. Основні переваги та недоліки використання досліджених методів для оцінювання вартості стартапів наведені у табл. 1.

З усіх вищеперерахованих методів оцінювання вартості стартапів більшість із них не можуть бути повною мірою використані в українських реаліях. Це пов'язане із тим, що вітчизняний ринок стартапів не представлений усіма секторами та регіонами, щоб можна було відшукати компанії-аналоги для порівняння. Вартості ж стартапів в Україні і за кордоном є неспівставимі. Тому такі методи, що потребують статистичних даних про компанію-аналоги, як порівняльний метод, метод Беркуса, метод сумування факторів ризиків проєкту, метод Білла Пейна, перший Чиказький метод важко застосувати для оцінювання вітчизняних стартап-фірм. Тоді як договірний метод, метод венчурного капіталу є найбільш популярними для застосування місцевими інвесторами стартапів.

Висновки та пропозиції. Вартісно-орієнтований підхід до управління стартапами, що є своєрідним створенням вартості як для власників, так і для інвесторів, що є потенційними акціонерами фірми, має будуватись на таких ключових напрямках діяльності менеджерів:

– Запровадження системи вартісного управління і узгодження її з корпоративною культурою фірми.

– Вибір цільових нормативних показників, досягання яких сприяло б виконанню основного завдання менеджменту стартапу – зростання його вартості для акціонерів.

– Узгодження усіх цілей і завдань розвитку венчурного стартапу із основним завданням створення вартості.

– Формування систем мотивування менеджерів та ключових осіб на підприємстві за нової системи вартісного управління [11].

Менеджери мають дотримуватись моделі збільшення ринкової вартості стартап-підприємств, оскільки це дозволяє досягати цілей і завдань як стартапу, так і цілей інших зацікавлених груп, що дає можливість говорити про більшу ефективність управління компаніями, які дотримуються саме такої моделі корпоративного управління.

Вартісно-орієнтоване управління унеможливує або скорочує обсяги непродуманих інвестицій компанії в непривабливі сфери бізнесу, або ті, в яких підприємства не мають конкурентних переваг, що не сприятиме досягненню успіху стартапом. Ось чому основне фінансове завдання венчурного бізнесу сприяє ефективному вибору найбільш привабливих ринків, на яких має зосереджувати свою діяльність стартап-компанія. Саме такий принцип сприяє тому, що венчурний менеджмент передбачає пошук і прискіпливий відбір тих сфер бізнесу, тих проєктів, що дають можливості реального росту підприємств. А сама інноваційна діяльність стартапу виступає фактором прискорення для досягнення максимізації вартості проінвестованих за допомогою венчурного капіталу фірм.

Таблиця 1

Характеристика існуючих методів оцінювання вартості стартапів

Методи	Коротка характеристика	Позитивні сторони методу	Слабкі сторони методу
1	2	3	4
1. Порівняльний метод (метод мультиплікаторів).	Метод ринкових співставників або порівняльних трансакцій передбачає пошук компанії-аналогів, які можуть бути зіставимі із досліджуваним стартапом за певними ринковими показниками.	– Використання методу на етапі, коли стартап генерує або ще не генерує позитивні грошові потоки (доходи). – Можливість використання різних індикаторів – ринкових співставників.	– Складність пошуку та отримання інформації для порівняння компаній (розміри, вид діяльності, регіон). – За умов унікальності стартапів – відсутність бази для порівняння. – Територіальний або регіональний принцип обмеження пошуків фірм для застосування показників – співставників.
2. Метод реальних опціонів.	В основі лежить метод дисконтованих грошових потоків, що враховують вартість, яка генерується існуючими активами стартапу та його майбутніми інвестиціями (опціон росту)	– Можливість вибору та визначення мінімальної норми доходності на вкладений капітал інвесторами.	– Береться до уваги оптимістичний сценарій розвитку із закладанням потенціалу розвитку стартапу, який може бути і нереалізований.
3. Венчурний метод або метод венчурного капіталу.	Метод венчурного капіталу базується на врахуванні внутрішньої цільової норми доходності, що обирається інвесторами залежно від стадії розвитку фірми, а значить ризиків інвестування	– Використання внутрішньої норми доходності, що залежить від стадії життєвого циклу фірми.	– Застосування методу для прогнозування вартості підприємств на різних етапах їхнього розвитку.
4. Договірний метод.	Визначення вартості на базі домовленостей між зацікавленими сторонами (засновниками стартапів та інвесторами)	– Відсутність складних формалізованих процедур розрахунку фінансових показників, простота застосування. – Визначальним є довіра між інвестором та засновниками стартапу у переговорному процесі.	– Висока залежність визначення вартості стартапу від досвіду, знань ринку, ділової інтуїції оцінювача. – Вартість стартапу визначається ораторськими, харизматичними якостями менеджерів та їх здатності представити власну справу у виграшному аспекті. – Застосування методу зазвичай відбувається на стадіях pre-seed та seed.
5. Метод Дейва Беркуса.	Базовими критеріями оцінювання є 5 параметрів, які мають встановлену вартість, залежно від того, чи планує стартап досягти позначки доходів у розмірі 20 млн. дол. США через 4 роки після заснування.	– Гнучкість методу полягає у можливості оцінювання вартості стартапу за окремими критеріями, що сумуються у визначену вартість стартапу (максимум 2,5 млн. дол. США).	– Визначення вартості стартапів, які ще не генерують доходів. – Оцінювання без базових прогнозних фінансових показників дає досить неточні дані. – Можливість визначення слабких місць стартапу відповідно до визначених критеріїв успішної реалізації проекту. – Придатний лише для організацій на стадіях seed або startup.
6. Метод сумування факторів ризиків інноваційного проекту.	Доповнює метод Беркуса, враховуючи ширше коло критеріїв оцінювання. Вартість формується за оцінками видів та рівнів ризиків стартапів	– Простота та гнучкість розрахунків. – Розглядає набір факторів при визначенні вартості. – Врахування факторів ризиків при оцінюванні вартості стартапу.	– Оцінювання вартості компаній, які ще не отримують доходів. – Складність знайти інформацію про подібні стартапи, а також їх середньостатистичну вартість у певному регіоні.
7. Метод Білла Пейна.	Своєрідний скоринг - метод, що дозволяє проводити оцінювання факторів впливу на успіх проекту за критеріями: управлінська команда, потенційний розмір ринку новизна продукту чи технології, канали збуту, стадія бізнесу	– Зрозумілість критеріїв оцінювання, що впливають на успіх стартапу. – Регіональний характер застосування.	– Необхідність визначення базової вартості стартапу, що потім підлягає корегуванню. – Складність визначення середньо-статистичної вартості компанії у даному регіоні та бізнес-секторі цільового стартапу. – Суб'єктивний рейтинг критеріїв оцінювання стартапів, складність визначення ваги критеріїв залежно від їх впливу на загальний успіх стартапу.

(Закінчення таблиці 1)

1	2	3	4
8. Перший Чиказький метод.	Дозволяє оцінити середньозважену вартість стартапу на базі трьох можливих сценаріїв розвитку: сценарій найменшої доходності, сценарій середньої доходності, сценарій найбільшої доходності стартапу.	– Враховує різні сценарії розвитку стартапу. – Придатний для оцінювання динамічно зростаючих компаній.	– Призначений для оцінювання стартапів, які вже отримують дохід. – Оцінювання компанії на ранніх стадіях розвитку. – Відсутність порівнюючих компаній, відсутність історичних даних цільового стартапу. – Складність оцінювання великої кількості нематеріальних активів, які є ключовими факторами вартості в компаніях, що працюють в галузі технологій. – Складність точного визначення ймовірностей настання кожного сценарію розвитку стартапу.
9. Метод балансової вартості.	В основі методу лежить вартість матеріальних активів стартап-компанії.	– Простота розрахунків, оскільки метод відображає чисту вартість матеріальних активів фірми.	– Не враховує вартість нематеріальних активів стартапів: науково-дослідні розробки, програмне забезпечення, ноу-хау та ін. – Складність точного оцінювання нематеріальних активів фірми.
10. Метод ліквідаційної вартості.	В основі методу лежить ліквідаційна вартість матеріальних активів стартап-компанії.	Не вигідний як для підприємців, так і для інвесторів, оскільки передбачає оцінювання мінімальної вартості усіх матеріальних активів за умови їх продажу.	– Враховуються всі матеріальні активи фірми: нерухоме майно, обладнання, товарно-матеріальні запаси та ін. – Нематеріальні активи компанії (патенти, авторські права та інші об'єкти інтелектуальної власності) прирівнюються до нуля.

Джерело: сформовано автором

Список літератури:

1. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01. Київ, 2003. 34 с.
2. Лаврененко В.В. Реструктуризація промислових підприємств і формування їх інвестиційного потенціалу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2000. 17 с.
3. Тертична Н.В. Комплексна оцінка вартості підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Луганськ, 2006. 17 с.
4. Сухорєбська О.Я. Особливості управління процесами капіталізації венчурних підприємств. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: збірник тез доповідей II міжн. наук.-практ. конф. (Львів, 15-16 вересня 2011 р.). Львів, 2011. С. 82-84.
5. Сухорєбська О.Я. Вартісний підхід в системі планування та контролювання діяльності венчурних підприємств. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: збірник тез доповідей міжн. наук.-практ. конф. (Львів, 19-21 травня 2011 р.). Львів, 2011. С. 382-384.
6. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства в умовах невизначеності: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01. Київ, 2004. 38 с.
7. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. Horvath & Partners; Пер. с нем., 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 269 с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
8. Мухомедзянова Е.В. Контроллинг как функция управления предприятием. Вестник МГТУ. Том 9. № 4. 2006. С. 655-658.
9. Інгільдєєва Е.Р. До питання щодо чинників, які формують ринкову вартість підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2007. № 99. С. 43-46.
10. Крючківська Т.О. Управління ресурсним забезпеченням зростання ринкової вартості підприємств (за матеріалами харчових підприємств Миколаївської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2009. 20 с.
11. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. 3 изд., перераб. и доп. Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 576 с.
12. Курочкіна І.Г. Оцінка вартості бізнесу суб'єктів господарювання (на прикладі металургійних та коксохімічних підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Харків, 2007. 20 с.
13. Колос І.В. Вартісно-орієнтоване управління підприємством (на прикладі підприємств легкої промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2007. 21 с.
14. Світлий Д.О. Інформаційне забезпечення управління вартістю підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Маріуполь, 2009. 21с.
15. Гринкевич С.С. Управління ринковою вартістю підприємства. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2010/20_1/187_Grynkiwycz_20_1.pdf (дата звернення: 19.10.2018).
16. Кузьмін О.С., Литвин І.В. Проблеми управління венчурними організаціями. Львів: Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2010. 148 с.
17. Кузьмін О.С., Литвин І.В., Сухорєбська О.Я. Особливості функціонування та контролювання діяльності венчурних організацій. Львів: Видавництво «Ліга-Прес», 2013. 182 с.

Литвин И.В.

Национальный университет «Львовская политехника»

СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТАРТАПАМИ НА ОСНОВЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье обозначено содержание термина «рыночная стоимость стартапа», приведено понимание понятия «капитализация стоимости стартапа», раскрыта сущность управления рыночной стоимостью стартапа на основе ценностно-ориентированного управления. Изучены основные факторы, влияющие на рост рыночной стоимости стартапов. Исследованы существующие методы оценки стоимости стартапов, выявлены их преимущества и недостатки, а также возможности их применения в Украине.

Ключевые слова: рыночная стоимость стартапа, ценностно-ориентированное управление, методы оценки стоимости стартапов.

Lytvyn I.V.

Lviv Polytechnic National University

VALUE-ORIENTED MANAGEMENT FOR VENTURE – BACKED STARTUPS

Summary

The article outlines the meaning of the term "market value of startup", provides an understanding of the concept of "capitalization of startup value", discloses the essence of managing the market value of the startup on the basis of value-oriented management. The main factors affecting the growth of market value of startups are studied. Existing methods of estimating the cost of startups have been investigated; their advantages and disadvantages, as well as the possibilities of their application in Ukraine are revealed.

Keywords: market value of startup, value-oriented management, methods for startups evaluation.