

DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-4-80-63>

УДК 330.15

Болквядзе Н.І., Дуб А.М.

Тернопільський національний економічний університет

**ЗНАЧЕННЯ ЛІДЕРА ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ START-UP ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** У статті розглянуто питання розвитку стартап-підприємств в Україні. Досліджено місце України в рейтингу найбільш інноваційних країн світу та країн за кількістю проектів стартап. Здійснено порівняння ставок інноваційного податкового кредиту для представників малого та великого бізнесу в країнах світу. Описано п'ять стадій розвитку стартап-підприємств та джерела його фінансування, а саме: стадія посіву, запуску, зростання, розширення та стадія виходу. Зазначено важливість ролі лідера у досягненні успіху для команди та підприємства на кожному із п'яти стадій розвитку. Визначено вплив лідера на клімат всередині стартап підприємства. Надано рекомендації щодо поведінки лідера в колективі стартап-підприємства, а також із потенційними інвесторами для формування позитивного іміджу та залучення інвестицій.

**Ключові слова:** стартап, інноваційне підприємство, лідер стартапу, start-up підприємство, інновації.

Bolkvadze Nataliia, Dub Andriy

Ternopil National Economic University

**THE IMPACT OF A LEADER FOR EFFECTIVE START-UP DEVELOPMENT ENTERPRISES**

**Summary.** The article is devoted to the study of start-ups' development in Ukraine. The following trends in the start-up market in the world are distinguished: 1) the start-up market is developing quite intensively on a global scale; 2) the most common methods of financing start-ups are franchising and venture capital. It is noted that franchising is concerned with start-ups in the fast foodservice sector, and venture capital is focused on high-tech industries; 3) by region, in 2019, Switzerland is the monopoly leader in the start-up market. However, in the context of new start-ups, developing countries including Ukraine, are leading. It is noted that start-up in most cases involve a significant innovation component and, as a rule, make up a large proportion of small businesses. It is determined that most countries in the world recognize greatest potential for development and try to create the most favourable conditions for them, providing a significant package of fiscal support. Ukraine's place in the ranking of the most innovative countries in the world and countries by the number of start-up projects has been researched. The rates of innovative tax credit for representatives of small and big business in the countries of the world are compared. The five stages of start-up business development and its sources of funding are described, namely: seed stage, start-up stage, growth stage, expansion stage, and exit stages. The importance of the leadership role in achieving success for the team and the enterprise at each of the five stages of development is outlined. The influence of the leader on the climate inside the start-up enterprise is determined. Recommendations are given on the behaviour of the leader in the team of the start-up company, as well as with potential investors for forming a positive image and attracting investments. One of the main tasks of the leader is determined, which is to take into account the modernization of the main goals of the enterprise, as well as technical, economic, and other proposals. It is stated that the leader should evaluate the results and encourage the promotion to the main goal of the enterprise.

**Keywords:** start-up, innovative enterprise, start-up leader, start-up enterprise, innovations.

**Постановка проблеми.** В сучасних економічних умовах можливість розвинути власну ідею є складним та дуже відповідальним процесом, і лише одиниці досягають поставлених цілей. Велика кількість проектів в нашій державі можуть розвиватися тільки через впровадження інноваційної підприємницької діяльності, що є основним чинником для успішного старту нового проекту.

В Україні відбувається формування венчурного ринку, що дозволяє сформуванню сприятливих умов для розвитку інноваційних підприємств. Сьогодні українські стартапи займають чільні позиції не лише на місцевих, а також і на міжнародних краудфандингових платформах, що підтверджує важливість підтримки розвитку інноваційного підприємництва в Україні на урядовому рівні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження теоретичних та прикладних аспектів діяльності стартапів знайшли своє відображення в роботах як вітчизняних так і зарубіжних вчених, серед них: Г. Кавасакі, М. Нейджер,

Д. Вумек, Дж. Лайкер, Б. Фелд, Дж. Тісс, В. Харніш, Д. Коен, Б. Філіпов, В. Биба та В. Васюта, І. Чичкало-Кондрацька.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У той же час недостатньо наукових праць висвітлюють вплив лідера на ефективність впровадження стартапів в період кризових явищ та відсутності підтримки з боку держави. Особливо актуальним питанням, яке потребує додаткового дослідження, є визначення ролі лідера у досягненні успіху для команди та інноваційного підприємства.

**Мета статті.** Метою є виявлення тенденцій розвитку світових стартапів, а також дослідження впливу лідера стартап-підприємства на його розвиток та ефективність на ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Термін «start-up» в перекладі з англійської дослівно означає «запускати» або щойно створену чи ту, яка знаходиться в процесі створення компанію; новий бізнес-проект, який створюється з метою отримання прибутку. Зазвичай під стартапом розуміють молоді компанії або ж мобільні фірми

з обмеженими ресурсами, які нещодавно створені або ж знаходяться на етапі заснування й розвитку. Нині даний термін застосовується в усіх сферах діяльності, проте найбільш розповсюджений у мережі інтернет та IT-індустрії.

Класичним стартапам притаманна така риса як унікальність ідеї, тобто її ексклюзивність та оригінальність. В останній час керівництвом країни ставляться завдання створення інноваційної економіки, переходу з сировинного на наукомісткий шлях розвитку, тобто підтримується тенденція до впровадження таких термінів як «інновація» і «модернізація».

Глобальний інноваційний індекс (GII) – це глобальне дослідження світу за рівнем розвитку інновацій. У 2019 GIІ сформовано на основі 80 показників за 129 країнами [6]. У таблиці 1 відображено рейтинг країн за рівнем розвитку інновацій у 2019 році

Статистичні дані за 2019 рік показала глобальні зміни в світі в порівнянні із попередніми роками. На перше та друге місце вийшли Швейцарія та Швеція, потіснивши минулорічного лідера США, на третю сходинку. Причиною таких змін стали несприятливі зовнішні та внутрішні фактори в політичному та економічному житті США. Україна займає лише 47 місце, тоді як наш найближчий сусід Польща зайняла 39 місце, що говорить про доволі не поганий розвиток України в цій сфері [6].

Проаналізувавши відповідні сектори, можемо виокремити такі тенденції на ринку стартапів у світі: по-перше, ринок стартапів досить інтенсивно розвивається у глобальних масштабах;

по-друге, найпоширенішими методами фінансування стартапів виступають франчайзинг та венчурний капітал. При чому, якщо франчайзинг стосується стартапів у сфері послуг із швидкого харчування, то венчурний капітал орієнтується на високотехнологічні галузі; по-третє, в розрізі регіонів на цей момент монополюючим лідером на ринку стартапів є Швейцарія. Однак у розрізі нових стартапів на провідні ролі виходять країни, що розвиваються, зокрема й Україна.

Здійснюючи інноваційну діяльність, сучасні компанії, як правило, мають на меті довгострокове функціонування на ринку. Для досягнення даної глобальної мети реалізуються такі специфічні завдання:

- збільшення ринкової частки;
- вихід на нові цільові ринки;
- створення іміджу гнучкої інноваційної компанії;
- продовження або, навпаки, скорочення життєвого циклу товарів основного асортименту.

Краще за все, гарантувати довгострокову діяльність може Швейцарія, Нідерланди та Швеція [6].

Згідно даних таблиці 2 столиця України піднялася в оновленій стартап-карті країн і міст світу за версією сайту StartupBlink на 29 позицій. У попередні роки в рейтингу найбільших стартап-міст Київ посідав 63 місце, а тепер – 34-е місце. В цілому з врахуванням всіх міст Україна піднялася на чотири позиції і тепер є 31 країною за показником кількості стартапів у світі. Всього в Києві функціонує 322 стартапи. Друге українське місто з найбільшою кількістю стартапів – Одеса (17 стартапів), третє місце по-

Таблиця 1

## Рейтинг найбільш інноваційних країн світу у 2019 році

Країна	Бали	Ранг	Дохід	Ранг	Регіон
Швейцарія	67.24	1	НІ	1	EUR
Швеція	63.65	2	НІ	2	EUR
США	61.73	3	НІ	3	NAC
Нідерланди	61.44	4	НІ	4	EUR
Великобританія	61.30	5	НІ	5	EUR
Фінляндія	59.83	6	НІ	6	EUR
Данія	58.44	7	НІ	7	EUR
Сінгапур	58.37	8	НІ	8	SEAO
Німеччина	58.19	9	НІ	9	EUR
Ізраїль	57.43	10	НІ	10	NAWA
Україна	37.40	47	LM	2	EUR

Джерело: [6]

Таблиця 2

## Рейтинг стартап-міст світу у 2019 році

Рейтинг у 2019 році	Рейтинг у 2017 році	Зміна з 2017 року	Місто, країна	Загальна кількість балів
28	35	+7	Hong Kong, China	13,360
29	32	+3	Mumbai, India	12,900
30	27	-3	Seoul, South Korea	12,654
31	22	-9	Shanghai, China	12,488
32	36	+4	Singapore City, Singapore	12,146
33	26	-7	Madrid, Spain	12,069
34	63	+29	Kiev, Ukraine	11,711
35	30	-5	Melbourne, Australia	11,300

Джерело: [7]

сили Львів і Дніпро (по 11 стартапів в кожному місті), а четверте – Харків (6 стартапів).

Методику обрахунку рейтингу у StartupBlink складала за допомогою власного алгоритму, який враховував не тільки загальну кількість створених проєктів, але і їх якість, а також рівень бізнес-середовища для екосистеми стартапів в цілому. Так, протягом декількох років перше місце в світі займає Сан-Франциско (США), друге – Нью-Йорк (США), третє – Лондон (Великобританія).

Стартапи у більшості випадків передбачають суттєву інноваційну складову і, як правило, становлять значну частку серед малого бізнесу. Більшість країн світу вбачають у них найбільший потенціал розвитку й намагаються створити для них максимально вигідні умови, надаючи суттєвий пакет фіскальної підтримки. Наприклад, у Франції для представників малого бізнесу, що провадять інноваційну діяльність, а також для підприємств, що мають статус молоді інноваційної компанії, надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50% в році здійснення інноваційного проєкту і 40% – у наступному році. Більше того, для цієї групи підприємств передбачено режим оперативного відшкодування дослідницького податкового кредиту, який означає, що в кінці першого року діяльності вони можуть повернути витрати на інноваційні проєкти у рамках зазначеного податкового кредиту, отримавши відповідну суму готівкою, за умов, якщо не отримано прибутку [6]. Крім того, у багатьох країнах для інноваційної діяльності стартапів у малому бізнесі створено умови, значно сприятливіші у порівнянні з тими, які діють для великих компаній. Порівняння ставок інноваційного податкового кредиту для представників малого та великого бізнесу наведено в табл. 3.

Таблиця 3  
Ставки податкового кредиту  
для інноваційних проєктів

Країна	Малий бізнес, %	Великий бізнес, %
Канада	35	20
Японія	12	10
Австралія	45	40
Франція	50	35
Угорщина	15	10

Джерело: [6]

Розвиток та тенденції стартапу в різних країнах можна поділити на декілька етапів, які відбуваються поступово, проте кожен з цих етапів відіграє важливу роль у формуванні та успіху стартап проєкта [6].

Посівна стадія (seed stage). Це стадія появи ідеї, інколи цю стадію розділяють на дві: pre-seed і seed. Це етап зародження ідеї, в основі якої лежить інноваційний продукт, послуга, технологія, здатна покращити чи полегшити життя, змінити існуючий товар, посилити ефект від дії товару чи послуги і так далі, в залежності від сфери діяльності. На цьому етапі формується команда однодумців, помічників, які вірять у свою діяльність, розробляється план розвитку ідеї, розглядаються варіанти пошуку інвесторів, а також апробується прототип продукту, послуги, технології, якщо він вже створений.

Фінансування необхідно вже на цьому етапі. Зазвичай лідер проєкту та команда використовують власні заощадження, або кошти друзів, родини чи партнерів. Використовується правило фінансування: 3F (Family, Friends, Fools). Також розробникам стартапу на цьому етапі є сенс звернутися в акселератор, бізнес-інкубатор чи брати участь у конкурсах, які підтримують інноваційне підприємництво. Знайти інвестора на цьому етапі дуже важко, оскільки проєкт ще не має досягнень чи показників, за якими можна визначити його майбутню ефективність. Хоча є частина бізнес-ангелів чи інвестиційних компаній, які спеціалізуються на інвестуванні у ранні етапи розвитку стартапу [6].

Стадія запуску (start-up stage). Завданням стартаперів на цій стадії – налагоджувати систему просування продукту і шукати джерела фінансування. На посівній стадії розвитку стартапу вже існує робоча модель, створено злагожену команду з чітко розподіленими функціями кожного її члена, складено детальну стратегію просування проєкту на ринок, оформлено юридичну особу, зроблено перші кроки в просуванні та пошуку інвесторів. Важливо, вдосконалювати продукт і отримувати перші надходження від своїх клієнтів, таким чином буде легше залучити інвестора. Знайти фінансування діяльності на цьому етапі важливо, оскільки потрібно оплачувати роботу членів команди та оплачувати інші накладні витрати.

Знаходження інвестора на цьому етапі є важливим питанням. Вкладень потрібно більше, ніж на початковій стадії, і прибутку поки немає або він не покриває поточні витрати. Ідеальним варіантом знайти бізнес-ангела, людини, який прорахує перспективність проєкту і побажає вкласти в нього певну частину власних коштів, досвіду та контактів. Іншим джерелом фінансування в цей час є краудфандінг (народне фінансування) – отримання коштів від співтовариства людей, готових скласти грошима для надання допомоги, в даному випадку, для розвитку багатобічного стартап-проєкту.

Стадія зростання (growth stage). Завданням стартаперів на цьому етапі стає остаточне формування продукту, послуги, технології, виправлення виявлених дефектів, тобто доведення його до ідеального стану. Стадія зростання характеризується наявністю діючої компанії, яка приносить прибуток, займає помітне місце на ринку і має популярність серед користувачів продукту. Одночасно з цим триває просування товару на ринок, кошти інвестуються в рекламу з метою збільшення доходу або розширення кола користувачів. На цьому етапі необхідність у додатковому фінансуванні все ще зберігається, оскільки витрати на утримання компанії і здійснення маркетингових планів ростуть, а прибуток хоч і є, але не покриває всіх витрат. Для залучення інвесторів стадія зростання – золотий час: вони самі знаходять стартапи на такому етапі. Це і зрозуміло, адже вже видно і ефективність самої ідеї, і прибутковість компанії, і інші характеристики, що вказують на перспективність подальшого співробітництва [3].

Стадія розширення (expansion stage). Розширення – це стадія, коли компанія має завершений

функціональний продукт, що приносить постійний прибуток. Маркетингова стратегія на цьому етапі відпрацьована до дрібниць, і компанія готова до масштабування, тобто збільшення обсягів продажу, розповсюдження в суміжних сферах діяльності або залучення масового кола споживачів. На стадії розширення укладаються контракти на реалізацію товару, послуги, технології, відкриваються нові магазини, збільшується кількість і якість реклами для залучення користувачів в інтернеті. Важливим завданням у цей час фахівці вважають правильне побудова як самої компанії, так і її відносин з інвесторами [5].

Власники компанії повинні визначитися з її майбутнім. Якщо компанію передбачається продати або проект може відмінно функціонувати без безпосередньої участі засновника, то робота повинна бути спрямована на пошук відповідного інвестора, якому захочеться придбати контрольний пакет акцій за подібною ціною. Зберігши невелику частку, стартапер отримує можливість зайнятися іншими проектами. На цьому етапі при потребі можуть залучатися інвестиції із венчурних чи інвестиційних компаній.

Стадія «виходу» (exit stage). Найчастіше на цьому етапі компанія починає випуск акцій, які приносять дохід її засновникам. В інших випадках компанію продають як готовий бізнес. В принципі, етап «виходу» говорить про те, що стартап-проект перетворився на серйозний бізнес, коли компанія займає на ринку лідируюче або близьке до нього місце, має високу окупність, штат компанії становить команда висококваліфікованих фахівців, і їх робота налагоджена. На цьому етапі інвестори, які інвестували на ранніх стадіях

приймають рішення про продаж своїх часток, або отримання доходів у вигляді дивідендів [4].

Всі ці етапи напряму контролює лідер в стартап підприємств, він задає на-прямок та подальші дії компанії.

Однак, замало просто створити інноваційний клімат в країні, необхідно змусити систему ефективно працювати. Бізнес-одиноцею інноваційної системи є start-up-підприємство, діяльність якого відмінна від інших сфер. Основне значення в роботі таких організацій займає керівник – лідер.

Така людина не повинна бути менеджером, для якого основними елементами підприємства є бізнес-процеси, і не підприємцем, чією основною метою є отримання прибутку. Він повинен являти собою саме лідера – людину творчу і гнучкого складу розуму, який в залежності від зовнішніх і внутрішніх факторів може використовувати якості всіх вищевказаних типів особистостей в потрібні моменти. Отримання задоволення від результатів своєї діяльності – одна з особливостей функціонування start-up-підприємств [2].

Тому відмінності лідерів таких організацій від керівників «звичайних підприємств» – отримання задоволення від інноваційної діяльності, від створення чогось нового, що приносить користь людству. Лідери start-up-підприємств прагнуть не просто отримати прибуток, а зробити свій внесок в розвиток науки, техніки і технології, а в кінцевому підсумку – в підвищення якості життя людей. Лідери повинні володіти, перш за все, стратегічними і організаційними здібностями, умінням бачити ситуацію в перспективі, нестандартним логічним мисленням, який передбачає розробку нетривіальних рішень для найрізно-

Таблиця 5

Етапи розвитку стартапу та його джерела фінансування

№	Стадія розвитку стартапу	Зміст стадії	Джерела фінансування	Що потрібно
1	Посівна стадія (seed stage)	Є ідея, команда чи її частина, ентузіазм та бажання.	Власні заощадження; ЗФ (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 або через продаж своїх часток у бізнесі.	Компанія функціонує як звичайний бізнес і приносить засновникам і інвесторам прибуток, або інвестори продають компанію чи її частини інвестиційному фонду чи великому інвестору.

Джерело: [3; 4; 5]



манітніших завдань. Основні завдання керівника-лідера зводяться до створення команди талановитих співробітників, розкриття потенціалу кожного, а також подальшого підтримки і розвитку відносин в колективі, при використанні різних методів мотивації, а також пошуку інвестора для розвитку бізнесу і подальшої комерціалізації проекту.

Start-up-підприємство – це місце для «творчих фанатиків». До таких людей потрібен особливий підхід, і якщо його знайти, а також зуміти, зацікавити співробітників, то результат не змусить себе довго чекати. Крім поставлених завдань і роботи над проектом, члени команди можуть бути джерелом подальших інноваційних задумів. На думку журналу The IBM Business Consulting Services, саме працівники є основним джерелом нових ідей [3].

Та поміж всіх цих фінансових факторів, зовнішніх та внутрішніх середовищ країни в команді діє своя екосистема, яку контролює та моніторить лідер [4]. У відносинах всередині команди start-up-підприємств важливіше попереджати конфліктні ситуації, ніж їх вирішувати. Найчастіше на початкових етапах розвитку компанії кожному працівнику доводиться виконувати безліч функцій, велика завантаженість супроводжується стресами, причому не завжди зрозумілий ступінь відповідальності і рамки повноважень кожного співробітника. Дуже важливим є аспект субординації: підпорядкування і підзвітність тій чи іншій особі, особливо якщо зібралася команда досвідчених людей-інноваторів, кожен з яких вважає себе більш значущою персоною, ніж всі інші.

Керівнику інноваційного проекту важливо залучити співробітників до створення бізнес-одиниць інноваційної системи start-up-підприємства, діяльність якого відмінна від інших сфер. Лідеру необхідно врахувати модернізацію основних цілей підприємства, технічні, економічні та інші пропозиції, дати оцінку результатам і заохотити просування до основної мети підприємства. У питаннях управління потрібна майстерність керівника, щоб вести за собою наявний колектив людей, наймати майбутніх співробітників. Управлінцю потрібно враховувати, що дуже важливим є момент ототожнення мети підприємства з цілями співробітників [4].

Лідер повинен знати, що кожному типу інтелекту відповідає певний вид задач, тому якщо робота співробітника на конкретному місці залишає бажати кращого, необхідно зрозуміти які питання він зможе вирішувати швидше і краще за інших і доручити йому виконання саме цієї роботи. Потрібно не жорстко спрямовувати працівників, а формувати сприятливий клімат для трудової і творчої діяльності. Необхідно розглядати фахівців в команді не як «гвинтик», який можна з легкістю замінити, а як невід'ємне ціле єдиного механізму. Найчастіше в start-up-підприємствах можна говорити про відсутність культури управління, що відповідає даному типу господарюючого суб'єкта, мають місце порушення морально-етичних норм, коли керівники дозволяють собі підвищувати голос на підлеглих, не вміють володіти собою, не розуміють особливостей знаходячись поруч працівників [2].

У таких організаціях важливо привчати працівників правильне ставлення до праці, при необхідності дозволяти вирішувати власні проблеми, але не на шкоду робочому процесу і в той же час не даючи повної свободи. Крім цього важливо пам'ятати про встановлення певних регламентів робочого часу, оскільки всім людям відпочинок просто необхідний. Відповідно, не навантажувати співробітників великим обсягом роботи 24 години на добу, нехай вони навіть натхненні ідеєю і всіляко борються за її реалізацію. Якщо лідер не розуміє членів своєї команди, не поважає їх думку і не вміє прислухатися до підлеглих, йому буде важко знайти з ними спільну мову і правильно організувати процес розвитку проекту. Учасники start-up-підприємства зможуть домогтися успіху тільки при відповідній кваліфікації, управлінцю потрібно враховувати, що дуже важливим є момент ототожнення мети підприємства з цілями співробітників [1].

Знайти інвестора і переконати його вкласти кошти в підприємство – найважливіше завдання, вимагає від лідера максимуму компетентності, везіння і, звичайно, прояви найкращих якостей: вміння переконувати і презентувати проект. Між українськими інвесторами та інвесторами Кремнієвої долини є істотна різниця. Так, для американських інвесторів є важливим наскільки засновник та лідер стартапу вмотивовані, які ресурси є в наявності, яка стратегія розвитку та який шлях обраний для досягнення поставленої мети. В Україні ситуація дещо інша. В силу фінансової нестабільності і високих ризиків необхідно спрогнозувати ринок і економіку на передбачені і непередбачені випадки. Українські інвестори хочуть отримати максимум інформації, і це цілком обґрунтовано [4].

Тому чим більше інформації надати потенційному інвестору, тим краще. Лідер start-up-підприємства повинен знати всю інформацію стосовно проекту та дотичних до нього сфер, володіти вмінням «тримати» аудиторію виступаючи перед різними інвесторами. Загалом лідер повинен бути наполегливим та йти до мети з використанням будь-яких законних засобів [1]. В Україні пошук інвестора ускладнюють такі чинники як відсутність довіри між людьми та важливість особистих взаємин. Крім того інвестиції в українські start-up-підприємства пов'язані із занадто високими ризиками. З огляду на всі вище зазначені фактори бажаних інвестувати в Україну все ще замало, щоб побудувати конкурентний майданчик із розвитку стартапів.

**Висновки і пропозиції.** Отже, підсумовуючи можна стверджувати, що інноваційна діяльність в Україні розвивається досить стрімкими темпами, особливо швидко зростає кількість стартап проектів. Найбільш популярним місцем де відкривається велика кількість стартап-підприємств є столиця України. Таку ситуацію можна пов'язати із доступністю до великої кількості інвесторів та внутрішньою міграцією «мізків» в країні. Важливу роль в ефективній діяльності проекту відіграє лідер стартапу. Саме від компетенцій лідера і його культури залежить отримання необхідних інвестицій і успішна реалізація проекту на всіх його стадіях.

**Список літератури:**

1. Кудашкіна Т. В пошуках інвестора. *Бізнес-клімат*. 2012. № 2. С. 40–45.
2. Льобре Е. Стартапи. Чому ми ще можемо повчитися у Кремнієвої долини. *Корпоративні видання*. 2010. № 1. С. 20–31.
3. Virginia Ginni Rometty. Expanding the Innovation Horizon: The Global CEO Study 2006. IBM Business Consulting Services. 2006.
4. Глазьев С. Світова економічна криза як процес зміни технологічних укладів. *Питання економіки*. 2013. №2. С. 80–85.
5. Геєць В. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. *Економіка України*. 2015. № 1. С. 14.
6. Офіційний сайт Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report> (дата звернення: 10.04.2020).
7. Офіційний сайт Startupblink. Global Map of Startup Ecosystems – StartupBlink. URL: <https://www.startupblink.com/> (дата звернення: 11.04.2020).

**References:**

1. Kudashkina, T. (2012). V poshukakh investora. [In search of an investor]. *Biznes-klimat*, vol. 2, pp. 40–45.
2. L'obre, E. (2010). Startapy. Chomu my shche mozhemo povchytysya u Kremniyevoyi do-lyny [Startups. What else can we learn from Silicon Valley?]. *Korporatyvni vydanya*, vol. 1, pp. 20–31.
3. Virginia Ginni Rometty (2006). Expanding the Innovation Horizon: The Global CEO Study 2006. IBM Business Consulting Services.
4. Hlaz'yev, S. (2013). Svitova ekonomichna kryza yak protses zminy tekhnolohichnykh ukladiv [The world economic crisis as a process of changing technological ways]. *Pytannya ekonomiky*, vol. 2, pp. 80–85.
5. Heyets', V. (2015). Bar'yery na shlyakhu rozvytku promyslovosti na innovatsiyniy osnovi ta mozhlyvosti yikh podolannya [Barriers to the development of industry on an innovative basis and opportunities to overcome them]. *Ekonomika Ukrainy*, vol. 1, p. 14.
6. Ofitsiynyy sayt Global Innovation Index (2019). Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report> (accessed: 10.04.2020).
7. Ofitsiynyy sayt Startupblink (2019). Global Map of Startup Ecosystems – StartupBlink. URL: <https://www.startupblink.com/> (accessed: 11.04.2020).