

О. В. Корнух,
к. е. н., доцент, ДВНЗ "Криворізький національний університет", Кривий Ріг,
Л. В. Маханько,
магістрант, ДВНЗ "Криворізький національний університет", Кривий Ріг

СТАРТАП ЯК ПРОГРЕСИВНА ФОРМА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

О. Kornuch,
Ph. D. in economics, associate professor, Kryvyi Rih National University
L. Makhanko,
Master student, Kryvyi Rih National University

STARTUP AS A PROGRESSIVE FORM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

У сучасних умовах економічного розвитку України запускати новий проект із підвищеними ризиками потребує виваженого підходу, розробки певних правил для забезпечення ефективної його реалізації. З урахуванням реалій розвитку малого підприємництва запропоновано стартап вважати інноваційним проектом особливого типу. Досліджено сутність стартапу, приведено приклади зарубіжних успішних стартапів. Наведено основні характерні ознаки стартапу та особливості взаємодії ключових його складових. Визначено стадії розвитку стартапу та їх характеристики. Окреслено етапи підготовки бізнес-плану стартапу. Виокремлено способи залучення інвестицій та інвесторів для функціонуючих стартапів. Запропоновано основні правила найбільш дієздатного та ефективного стартапу.

In nowadays conditions of economic development of Ukraine, the launching of a new project with increased risks requires a balanced approach, the development of certain rules to ensure effective implementation. Considering the realities of development of small business it is suggested to account startup as innovative project of a special type. Explored the essence of a startup, given examples of successful foreign startups. Adduced basic outstanding characteristics of a startup and features of the interaction of its key components. Defined stages of development of a startup and their characteristics. Outlined the stages of preparation of the startup's business plan. Determined ways to attract investments and investors for operating startups. Offered the basic rules of the most capable and effective startup.

*Ключові слова: стартап, ідея, бізнес-план, інвестиції, інноватори, інноваційний проект.
Key words: startup idea, business plan, investment, innovators, innovation project.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У провідних країнах світу інноваційний шлях розвитку широко використовується як ефективний засіб подолання кризових явищ, пріоритетної підтримки конкурентоспроможної продукції та формування ринку високих технологій. Формування інноваційної економіки як імперативи досягнення цілей довгострокового соціально-економічного розвитку України обумовлює необхідність активізації інноваційних процесів як на рівні держави, так і на рівні підприємництва. Практика найбільш інноваційно-активних країн світу переконливо свідчить, що саме малий бізнес є рушійною силою інноваційного підприємництва. Тому в сучасних умовах розвитку економіки найбільш актуальним стає питання створення проектів та бізнес-ідей не професіоналами, а найбільш натхненними та цілеспрямованими інноваторами, що прагнуть реалізувати свій потенціал. Важливим в цьому процесі є чітке слідування принципам ведення бізнесу, врахування дії основних економічних законів, наявності нової інноваційної ідеї, команди інноваторів та інвестора (власника проекту) з тонким відчуттям ефективності новоствореного продукту.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ПРОБЛЕМОЮ

Основну увагу аспектам створення та функціонування стартапу як актуальної інноваційної компоненти приділя-

ли здебільшого такі науковці, як Ковальова А.Ю., Івашова Н.В., а також практики Пікуль В.С., Збанацький Д.Ю., Мацевич О.А., Барабаш М.Р. та ін.

Незважаючи на те, що в науковій літературі розробки за інноваційним спрямуванням є доволі численними, залишаються проблеми, які ще недостатньо вирішені як у теоретичному, так і в практичному аспектах, зокрема — дослідження створення стартапу як форми інноваційного підприємництва. Це пояснюється тим, що на сучасному етапі інноваційного розвитку України в умовах відсутності законодавчо регламентованої стратегії її інноваційного розвитку, національної інноваційної системи ускладнюються питання створення нового підприємства, проекту (стартапу) з інноваційним спрямуванням.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування основних правил для створення найбільш вдалого та ефективно діючого стартапу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У сучасних умовах економічний розвиток підприємства напряму залежить від рівня його інноваційного розвитку. Статистичні дані свідчать, що промислові підприємства України поступово знижують рівень інноваційної активності. В той же час щороку зростає чисельність суб'єктів малого

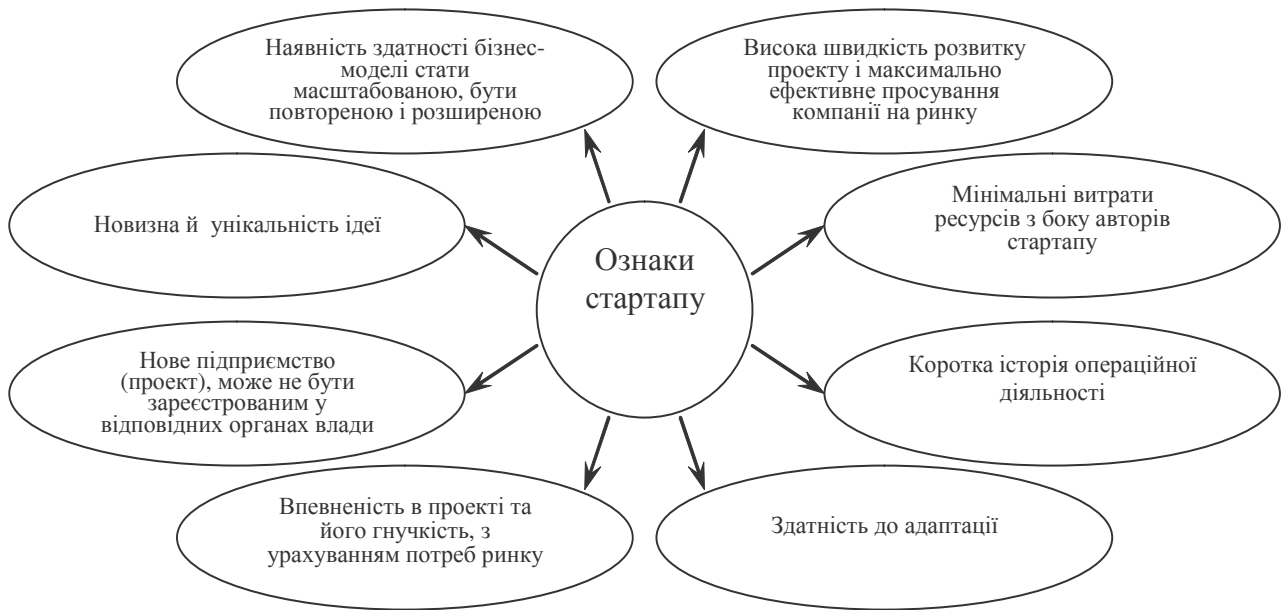


Рис. 1. Характерні ознаки стартапу

бізнесу, показники прибутковості яких не мають прогресивної динаміки до збільшення. Невідчутний вклад суб'єктів малого підприємництва у структурі доходів Зведеного бюджету України упродовж останніх десяти років, незважаючи на зміни у податковому законодавстві. На це є ціла низка суб'єктивних та об'єктивних причин, але, на нашу думку, слід наголосити на досить "кволій" інноваційності суб'єктів малого підприємництва. Підкреслимо той факт, що у провідних країнах з інноваційною економікою таких як США, Японія саме малому підприємству приділяється увага з боку держави.

У сучасних умовах економічного розвитку України запускати новий проект із підвищеними ризиками потребує виваженого підходу, розробки певних правил для забезпечення ефективної його реалізації. З урахуванням нашого дослідження стартап будемо вважати інноваційним проектом особливого типу.

Стартап — це новостворена компанія (може не бути юридичною особою), яка знаходиться на стадії розвитку і будує свій бізнес на основі нових інноваційних ідей, або на основі технологій, які нещодавно з'явилися [1].

Особливо часто термін "стартап" застосовується відносно інтернет-компаній й інших фірм, що працюють в сфері інформаційних технологій, проте, це поняття розповсюджується і на інші сфери діяльності. Ця думка з'явилася за підсумками спостережень за найбільш вдалими як зарубіжними, так і вітчизняними стартапами всесвітньої павутини, а саме:

1) соціальні мережі Facebook, "ВКонтакте", "Одноклассники.ру". Однак якщо ґрунтуватися на класичному понятті стартапу (де основними характерними рисами є наявність оригінальної ідеї, та вільна ніша, то тільки перший (Facebook) може вважатися таким;

2) найбільша інтернет-енциклопедія — Вікіпедія. Число статей на цьому ресурсі неможливо підрахувати, бо їх кількість щодня зростає;

3) YouTube — найбільша база відеороликів;

4) Flickr — один з найпопулярніших сервісів для зберігання фотографій;

5) Twitter — платформа створена Джеком Дорсі для обміну короткими повідомленнями;

Інші класичні приклади успішних стартапів — Microsoft (засновники — Білл Гейтс і Пол Аллен), Apple Computer inc. (засновники Стів Джобс і Стів Возняк) і Google (засновники — Леррі Пейдж і Сергій Брін) [2].

Однією з основних причин створення, успішного розвитку та подальшого існування стартапів вважають неповороткість і повільність великих корпорацій, які успішно використовують вже наявні продукти, а розробкою і створенням нових майже не займаються. Тому стартапи завдяки своїй мобільності в плані втілення нових ідей складають конкуренцію великим корпораціям [2].

На початку дослідження визначимо основні ознаки стартапу за [3; 4; 5], що пов'язані з його створенням і розвитком (рис. 1).

Стартап починається з ідеї продукту, який лежить в основі бізнесу. Проте лише однієї ідеї замало для реалізації успішного стартапу.

Серед основних елементів успіху стартапу визначимо ключові: ідею, команду інноваторів, ресурси та маркетинг інновацій.

По-перше — ідея. На думку Ковальової А.Ю., вона може бути скопійована, модернізована або унікальна — все це не важливо, головне, щоб ідея була спрямована на реалізацію продукту, який задовольняє потреби споживачів і має цінність для них. Проект буде успішним тоді, коли розроблений продукт буде зрозумілим для споживачів і їх кількість буде достатньою, щоб проект виправдав своє існування і був комерційно вигідним [6].

На нашу думку, саме від рівня ідеї залежить життєздатність стартапу, чим вона унікальніша, заснована на фундаментальних дослідженнях або обумовлена потребами практики, тим довший життєвий цикл новоствореного продукту, а відповідно і його економічна ефективність. Саме з цих причин важливо мати авторів таких ідей у команді стартапу.

По-друге стартап — це команда. В її обов'язки входить генерація ідей, їх реалізація в інноваційний продукт, розробка стратегії розвитку стартапу, планування, ефективне управління, забезпечення необхідними ресурсами тощо. Для успішної реалізації стартапу, необхідне виконання наступних умов:

— наявність: власника (інвестора) — для забезпечення необхідними ресурсами, інноваторів (команди проекту) — для генерації ідей та їх реалізації в інноваційний продукт; керівника стартапу (менеджера, який має певний досвід в інноваційній діяльності та володіє практичними навичками в обраній сфері реалізації проекту) — для розробки стратегії розвитку стартапу, планування та ефективного управління;



Рис. 2. Синергетичний ефект ключових складових стартапу

— поєднання інтересів власника (інвестора), інноваторів та менеджера (керівника) стартапу;
 — бачення кінцевого результату проекту та перспективи його подальшого розвитку з позиції ефективної віддачі всіма учасниками стартапу.

Взаємозв'язок учасників стартапу, в розрізі їх інтересів відобразимо на рисунку 2.

По-третє стартап — це своєчасне залучення необхідних ресурсів. При цьому варто зауважити, що на кожному етапі реалізації ідеї, необхідно чітко визначити інвестиційну політику, направлену на максимізацію прибутку. Головною проблемою зазвичай стають зайво залучені кошти на початку розробки ідеї, які можуть спричинити проблеми в команді, втрату мотивації та їх нестачу в кінці для забезпечення ефективного маркетингу. Тому необхідне поступове планомірне виважене інвестування кожного етапу інноваційного проекту.

По-четверте стартап — це маркетинг інновацій, який слід одночасно розглядати: "як концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли в змінах вбачають джерело доходу; як аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку; як засіб активного впливу на споживачів та цільовий ринок у цілому, що пов'язаний з виведенням та просуванням інновації на ринок; як функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію і комерціалізацію" [8].

На нашу думку, важливим етапом успішної реалізації інноваційного проекту є ефективна розробка його бізнес-плану, який дозволяє оцінити успішність упровадження інноваційної бізнес-ідеї, її перспективність і прибутковість, а також виконати порівняння досягнутих фактичних результатів з плановими показниками та оперативно коригувати тактику ведення бізнесу.

Необхідність розробки бізнес-плану для стартап-проекту можна проаналізувати через призму основних етапів його підготовки:

1. Розробка стратегії розвитку стартапу, зазначення складових його реалізації та бачення кінцевого результату проекту.

2. Аналіз ринку, вивчення його поточних тенденцій, рівня цін і конкуренції, а також оцінка місткості та перспектив розвитку ринку. Дослідження можна проводити на основі офіційних даних Державної Служби статистики, про-

фільних міністерств, бази митної служби, а також інформації операторів ринку.

3. Підготовка фінансового плану, що має містити: бюджет первинних інвестицій; планові обсяги продажів; детальний перелік операційних витрат та їх планові розміри; плановий розрахунок виручки і грошового потоку; аналіз точки беззбитковості; розрахунок планових показників інвестиційної привабливості, прибутковості і рентабельності запланованого проекту і т.п.

4. Складання описової частини бізнес-плану на основі результатів проведеної роботи та отриманої інформації на другому та третьому етапах. При підготовці описової частини бізнес-плану доцільно використовувати рекомендації одного з існуючих міжнародних стандартів: UNIDO, ЄБРР, TACIS та ін. Важливо пам'ятати, що всі міжнародні стандарти побудови бізнес-планів носять рекомендаційний характер.

5. Розробка презентації стартапу для майбутніх бізнес-партнерів та інвесторів. Дуже важливий аспект — відеопрезентація, вона повинна бути широким і інформативною. Головним, що необхідно донести в презентації проекту, є його унікальність, прогресивна прибутковість, ефективність, конкурентоспроможність та довгостроковість.

Бізнес-план є рушійною силою розвитку стартапів, стадії якого зобразимо в таблиці 1.

Не обов'язково, що кожен успішний стартап проходить всі перераховані вище стадії, але для комплексності дослідження наведено характеристики всіх його можливих стадій.

Будь-який стартап потребує певних фінансових вкладень, але підприємцям-початківцям знайти джерела фінансування для реалізації нових ідей у сучасному економічному середовищі та недостатньо розвиненій інфраструктурі інноваційного ринку виявляється досить складно. Основна проблема зовнішнього фінансування стартапів полягає в тому, що існує великий ризик неповернення засобів, що вкладаються в новий бізнес.

Існують різні способи залучення інвестицій до фінансування стартапів. Серед основних моделей фінансування стартапів віділяють такі: франшизу; венчурні фонди; бізнес-ангели; курсори; бізнес-акселератори; краудфандинг; Smart money (розумні гроші); модель "ЗД": домашні, друзі, дурні; стратегічні інвестори; субсидії держави; IPO [6]. Наступним кроком визначимо особливості та практичні аспекти фінансування стартапів (табл. 2).

До основних інвесторів, які на свій ризик дають можливість реалізувати шанс на здійснення вдалого бізнес-про-

Таблиця 1. Стадії розвитку стартапів

Стадія стартапу	Характеристика
Pre — STARTUP стадія	
Стадія pre-seed	Існує ідея та визначено, що саме треба покупцям, проте ще немає чіткого уявлення про те, як що ідею краще реалізувати технічно і як її слід просувати, щоб вона приносила гроші, або ж є, але тільки в узагальненому вигляді.
Seed стадія	Вивчається ринок, складається план стартапу, складається і виконується технічне завдання, створюється і тестується прототип, йде пошук перших інвесторів та підготовка до пуску проекту.
Прототип	Створення технічного завдання та проектування інтерфейсів
Робочий прототип	Створення продукту або проекту з самими основними функціями
Альфа-версія проекту (продукту)	Продукт (проект) вже готовий, але ще не протестований. В процесі випробування, в інтерфейс вносяться деякі дрібні корективи, які не були враховані при розробці та створенні технічного завдання. Ведуться переговори з першими клієнтами.
Закрита бета-версія проекту (продукту)	Інноваційний проект вже має вигляд, близький до того, яким його задумували стартапери, у проекту (продукту) з'являється невелика кількість користувачів, запрошених засновниками стартапу для того, щоб випробувати сервіс і повідомити про недоробки і можливі поліпшення.
Публічна бета-версія проекту (продукту)	Ведеться помірно активне залучення користувачів, яким необхідні послуги, що пропонує проект. Часто публічна бета-версія відбувається шляхом розповсюдження обмеженої кількості запрошень. Також укладаються договори з першими клієнтами.
Запуск проекту в експлуатацію (продукту в виробництво)	
Startup стадія	Вирішальна стадія для будь-якого проекту - рання і пізня startup стадія - стадія запуску і початковий період його роботи.
Post STARTUP стадія	
Стадія зростання	Стартап займає на ринку стійке становище і впевнено рухається до завоювання ніші, яка була намічена на стадії написання бізнес-плану.
Стадія розширення	Стартап наблизився до виконання бізнес-плану на первинному цільовому ринку, і починає збільшувати кордон за рахунок завоювання інших ринків. Розширювати бізнес компанія може як одноособово, так і за рахунок покупки інших підприємств.
Стадія виходу	Вихід з бізнесу (частково або повністю) бізнес-ангелів та венчурних інвесторів, які раніше приймали участь у фінансуванні стартапу. Вихід може відбуватися через продаж фірми стратегічним інвесторам, через розміщення акцій компанії на біржі (вихід на IPO) і через приватне розміщення (продаж акцій підприємства). Венчурні фонди фінансують перспективні стартапи які на початковій стадії росту, як правило, завжди демонструють стрімке зростання, а до стадії виходу зростання стартапа уповільнюється в порівнянні з попередніми стадіями, хоча сам бізнес стає більш стабільним. Також одним з варіантів «виходу» стартаперів та інвесторів може бути припинення бізнесу і банкрутство підприємства.

екту, належать, здебільшого венчурні фонди та бізнес-ангели.

Вибір однієї з моделей фінансування стартапу є важливим моментом, оскільки від цього залежить подальша доля проекту. Якій з моделей віддати перевагу — це складне рішення, яке приймається виходячи зі специфіки самої ідеї, інвесторів, ресурсів та можливостей.

Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярність серед інвесторів, загальноекономічна ситуація в країні і світі, стан ринку — головні чинники вибору моделі фінансування стартапів [6].

Таким чином, можна стверджувати, що ефективний стартап — це не просто реалізований проект, а в першу чергу згурпована команда, яка створює продукт, що задовольняє попит споживачів і яка здатна навчатися на своїх помилках і не зупинятися на шляху розробки свого проекту. Найважливіший принцип стартапу вказує на те, що провал — це досвід, який допоможе зробити ідеальний продукт, для достатньо великої аудиторії споживачів, щоб бути комерційно вигідним.

На основі вищевикладеного сформулюємо основні правила для створення дієздатного та ефективного стартапу:

1. Наявність доступної інформації про інвесторів, інноваторів та керівників проектів в інформаційних мережах. Інформаційна система має містити загальну характеристику кожного з основних компонентів стартапу, їх сфери та напрями діяльності.

2. Забезпечення взаємодії ключових складових для запуску стартапу. Ідея, яка є результатом інтелектуальної діяльності інноваторів, стає об'єктом зацікавленості інвестора. В результаті об'єднання вдалого задуму та матеріального забезпечення, виникає потреба ефективного управління процесом реалізації інноваційного проекту. Вона задо-

вольняється за допомогою залучення керівника проекту (менеджера, який має певний досвід в інноваційній діяльності та володіє практичними навичками в обраній сфері реалізації проекту).

3. Поєднання інтересів учасників стартапу — власника, інноваторів та менеджера для досягнення синергетичного ефекту їх співпраці. Учасники стартапу є його рушійною силою і мають бути об'єднані єдиним баченням кінцевого результату реалізації проекту.

4. Розробка ефективного бізнес-плану. При правильному підході до підготовки бізнес-плану він зможе стати не тільки формальним документом, а й практичним керівництвом по реалізації бізнес-ідеї, який дозволить проводити своєчасну оцінку результативності проекту, а також коригувати початкові плани в процесі реалізації проекту, відслідковувати вплив змін на прибутковість проекту, його рентабельність та інвестиційну привабливість.

5. Постійний моніторинг ринку та попиту на розроблений інноваційний продукт. В сучасних умовах попит споживачів дуже чутливий, тому важливо враховувати всі потреби обраного сегменту ринку та керуватись ними при коригуванні якісних характеристик продукту, що створюється.

6. Максимізація зусиль на презентацію інноваційної бізнес-ідеї. Поточна концепція бізнес-ідеї, з усіма розрахунками на основі аналізу особливостей розвитку галузі, в якій планується впровадити інноваційний проект, має бути доступна для сприйняття інших можливих контрагентів стартапу та відображати вигоди, що зацікавлять потенційних інвесторів.

7. Маркетинг майбутнього інноваційного продукту. Маркетинг інновацій в даному випадку, являє собою систематичну активність щодо розробки і просування на ринок товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів

споживачів у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку. Також сюди можна включити чітке масштабування власного проекту для залучення великої кількості лояльних користувачів і клієнтів, захоплених продуктом, використання краудфандінгових платформ (призначені для розміщення і просування проектів в інтернеті).

8. Залучення підтримки інформаційних соціальних мереж, для просування інноваційних ідей, інноваційних проектів та інноваційних продуктів. В цих питаннях найефективнішою є співпраця з громадськими організаціями, профільними асоціаціями та професійними об'єднаннями, через реєстрацію на їх сайтах, відвідування відкритих зустрічей, приймання участі в роботі комітетів, і по можливості особистого спілкуватися з засновниками та членами цих організацій. Для залучення інвесторів власник бізнес-проекту має відвідувати інвестиційні конференції, виставок і роад-шоу (серія виїзних зустрічей з інвесторами для просування проекту на ринок).

ВИСНОВКИ

У результаті написання статті визначені основні характеристики стартапів. Виявлено синергетичний ефект ключових складових стартапу: ідея, команда, ресурси та маркетинг інновацій. На підставі аналізу функціонування стартапів, згруповано стадії їх розвитку. Запропоновано основні етапи підготовки бізнес-плану стартапу. Акцентовано увагу на різних способах залучення інвестицій до фінансування стартапів. На основі визначених стадій розвитку та джерел фінансування інноваційного проекту, запропоновані основні правила найбільш дієздатного та ефективного стартапу.

Література:

1. Пікуль В.С. Що таке стартап? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://3222.ua/article/scho_take_startup.htm
2. Колугін А. С. Класичне значення стартапа [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html>
3. Збанацький Д.Ю. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material
4. Мацевич О.А. Бізнес-план для стартапу — навіщо і як? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pro-capital.ua/ua/press_center/expert/biznes-plan-dlya-startapa-navisho-ta-yak-ubr/
5. Барабаш М.Р. Як збільшити потік інвестицій у стартап? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://forbes.ua/ua/explain/startup_and_business/1374857-yak-zbilshiti-potik-investicij-u-startap
6. Ковальова А.Ю. Підходи до створення успішного стартапу: світовий досвід [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm
7. Івашова Н.В. Моделі фінансування стартапів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/32714/1/lvashova_startup.pdf

Таблиця 2. Джерела фінансування стартапу

Джерело фінансування	Практичний аспект
Франчайзинг	При формі стартапу - «копіювання бізнесу», отримується відпрацьований бізнес-процес з докладними інструкціями як продавати; вже розкручене ім'я (бренд) компанії; економію на рекламі. Кредит на стартап найпростіше отримати саме за франчайзинговою моделлю.
Венчурні фонди	Інвестування відбувається тоді, коли фонд виявиться зацікавленим у реалізації проекту. Найчастіше венчурні фонди воліють брати участь у бізнесі.
Конкурси (тендери)	Фінансування отримують не тільки номінальні переможці, але й будь-які вподобані комусь з інвесторів проекти.
Бізнес-ангел	Вкладає гроші в інноваційні проекти на етапі створення підприємства в обмін на повернення вкладень і долю в капіталі. Вони інвестують частину власних коштів в інноваційні компанії, підтримуючи їх технічний і комерційний розвиток.
Краудфандинг	Фінансування відбувається на основі колективної співпраці людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримувати зусилля інших людей або організацій.
Smart money	Інвестор вкладає не тільки гроші, але й свої знання, досвід, зв'язки і розуміння ринку, та має необхідний рівень компетенції у галузі.
Модель «3Д»	Модель «3Д: домашні, друзі, дурні» передбачає, що на стадії створення своєї справи підприємцю-початківцю доводиться йти по фінансову допомогу до друзів і родичів.
Стратегічний інвестор	Тут здійснюються великі вкладення в стартап, що передбачають отримання постійного доходу, контроль над власністю та участь в управлінні об'єктом інвестування.
Субсидія	Субсидії держави є фінансовою підтримкою державними органами, завдяки якій суб'єкт одержує пільги (прибутки). Для цього необхідно мати гарну ідею, перекладену в бізнес-план.
Первинна публічна пропозиція (ІРО)	Одним із способів залучення зовнішніх інвестицій є первинна публічна пропозиція акцій. ІРО є пропозицією, яку компанія робить всім зацікавленим інвесторам.

8. Комаріст О.І. Зміст маркетингу інновацій у діяльності підприємства. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf>

References:

1. Pikul, V.S. (2013), "What is a startup?", [Online], available at: http://3222.ua/article/scho_take_startup.htm (Accessed 8 Oct 2014).
2. Koluhi, A.S. (2014), "Classic startup values", [Online], available at: <http://constructorus.ru/finansy/chto-takoe-startap.html> (Accessed 8 Oct 2014).
3. Zbanatsky, D.Y. (2013), "Startups: Legal and practical aspects. The evaluation part", [Online], available at: http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material (Accessed 12 Oct 2014).
4. Matsevych, O.A. (2014), "Business plan for startup — why and how?", [Online], available at: http://pro-capital.ua/ua/press_center/expert/biznes-plan-dlya-startapa-navisho-ta-yak-ubr/ (Accessed 8 Oct 2014).
5. Barabash, M.R. (2014), "How to increase the flow of investment in a startup?", [Online], available at: http://forbes.ua/ua/explain/startup_and_business/1374857-yak-zbilshiti-potik-investicij-u-startap (Accessed 12 Oct 2014).
6. Kovalyova, A.Y. (2014), "Approaches to create a successful startup: international experience", [Online], available at: http://confcontact.com/2014_02_meshko/37_Kovalyova.htm (Accessed 19 Oct 2014).
7. Ivashova, N.V. (2014), "Models of financing startups", [Online], available at: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/32714/1/lvashova_startup.pdf (Accessed 19 Oct 2014).
8. Komarist, O.I. (2012), "Content marketing innovation in the enterprise", [Online], available at: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf> (Accessed 19 Oct 2014).

Стаття надійшла до редакції 12.11.2014 р.