

УДК 658.512

Процикевич К. І.,

ksenia.prots@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9070-5033,

Researcher ID: GLV-0972-2022,

здобувач, Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ СТАРТАПІВ У СФЕРІ ІКТ

***Анотація.** У дослідженні наголошено на актуальності формування та реалізації державної політики становлення та розвитку високотехнологічних стартапів у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (далі – ІКТ). Узагальнено наукові погляди на поняття “стартап”. Виявлено специфічні характеристики стартапів у порівнянні з іншими суб’єктами господарювання. Запропоновано авторське визначення поняття стартапу як окремого бізнес-проєкту, який реалізується суб’єктом сектора ІКТ та/чи іншого виду економічної діяльності, стосується створення, виведення та закріплення на ринку нового високотехнологічного ІКТ-продукту (програмного чи апаратного забезпечення, телекомунікаційного обладнання, інших послуг зі спектра ІКТ), що задовольняє принципово нові потреби, створює і розвиває нові ринки (ринкові сегменти). Обґрунтовано концептуальні характеристики ролі та призначення організаційно-економічних засад функціонування високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ, зокрема визначено групи засад: загальних; фахово-професійних та інвестиційно-атрактивних. Визначено організаційно-економічні засади функціонування та розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ. Доведено, що державна політика стимулювання розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ слугує потужним фактором підтримки й ресурсного забезпечення неоіндустріалізації та цифрової трансформації, зміцнення технологічної конкурентоспроможності національного господарства, адже є драйвером активізації й реалізації потенціалу сучасних стратегічних галузей національної економіки, в яких широко застосовуються мікроелектроніка, інформатика, біотехнології, генна інженерія, нові види енергії і матеріалів, освоєння космічного простору, супутникового зв’язку тощо, забезпечується становлення єдиних мереж великих і дрібних компаній, сполучених електронною мережею на основі Інтернету, здійснюючих тісну взаємодію в галузі технологій, контролю якості продукції, планування високотехнологічних інновацій. Розвинуто тезу про те, що державна політика розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ є ефективним інструментом стимулювання інвестиційно-інноваційного розвитку економіки.*

Ключові слова: інноваційно-технологічна діяльність, інноваційний проєкт, прогресивні технології, стартап, інформаційно-комунікаційні технології, цифрова трансформація.

Protsykevych K. I.,

ksenia.prots@gmail.com, ORCID ID: 0000-0002-9070-5033,

Researcher ID: GLV-0972-2022,

Postgraduate, Lviv University of Trade and Economics, Lviv

CONCEPTUAL FUNDAMENTALS OF STATE POLICY FOR THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF HIGH-TECH STARTUPS IN THE FIELD OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES

***Abstract.** The study emphasizes the relevance of the formation and implementation of state policy for the formation and development of high-tech startups in the field of information and communication technologies (hereinafter – ICT). Scientific views on the concept of «startup» are generalized. The specific characteristics of startups in comparison with other business entities are revealed. The author’s definition of the concept of startup as a separate business project implemented by the ICT sector and / or other economic activities, related to the creation, introduction and consolidation of a new high-tech ICT product (software or hardware, telecommunications equipment, etc.) ICT spectrum services), which meets fundamentally new needs, creates and develops new markets (market segments) is proposed. The conceptual characteristics of the role and purpose of organizational and economic principles of functioning of high-tech startups in the field of ICT are substantiated, in particular, groups of principles are determined: general; professional and investment-attractive. The organizational and economic principles of functioning and development of high-tech startups in the field of ICT are determined. It is proved that the state policy of stimulating the development of high-tech ICT startups is a powerful factor in supporting and providing support for neo-industrialization and digital transformation, strengthening the technological competitiveness of the national economy, as it is a driver for biotechnology, genetic engineering, new types of energy and materials, space exploration, satellite communications, etc., ensures the formation of a single network of large and small companies connected by an electronic network based on the Internet,*

carrying out close cooperation in technology, product quality control, planning high-tech innovations. The thesis is developed that the state policy of development of high-tech startups in the field of ICT is an effective tool for stimulating investment and innovation development of the economy.

Keywords: innovative&technological activities, innovative project, advanced technologies, startup, information and communication technologies, digital transformation.

JEL Classification: D24, D81, O22, O32.

DOI: <https://doi.org/10.36477/2522-1205-2022-67-11>

Постановка проблеми. Безпосередньо термін “стартап” вперше (у тому сенсі, про який на нині він широко застосовується у дослідженнях та публікаціях із економіки) був використаний журналом “Forbes” у 1976 році, однак широкого розповсюдження набув у 1990-х роках, повноцінно утвердившись як економічна категорія на нині. В реаліях сьогодення (головно з причин глобалізації, діджиталізації, всеохоплюючого поступу цифрової трансформації, яка, проникаючи у всі сфери суспільного життя і замінюючи традиційні фізичні явища і відносини, потребує високотехнологічних інформаційних інновацій) суттєво зросла й значимість стартапів у процесах функціонування національних економік, економічного зростання та формування і реалізації конкурентних позицій національного господарства. Однак для формування якісної й ефективної державної політики стимулювання становлення та розвитку високотехнологічних стартапів, зокрема у сфері ІКТ, потрібно розуміти теоретико-методичні засади в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретико-методичні засади інноваційного підприємництва, у тому числі в формі стартапів, достатньо комплексно досліджені у працях таких науковців, як П. Брін, Г. Дягілева, Е. Ріса, Н. Чухрай, Я. Демків, Л. Райлема та ін.

Організаційно-методичні засади створення та розвитку стартапів, зокрема високотехнологічних, ретельно узагальнено в публікаціях таких вчених, як О. Гавриш, В. Дергачова, М. Кравченко, О. Мрихіна, А. Стоянковський, Т. Міркунова, Н. Ситник, В. Колесник, Р. Федоров та ін.

Особливості високотехнологічних стартапів із позиції зарубіжного досвіду висвітлено в дослідженнях С. Бланка, Б. Дорфа, Л. Фергюсона, П. Грахама, Н. Робехмеда, А. Пахви та ін. науковців.

Однак теоретико-методичні засади державної політики становлення та розвитку високотехнологічних стартапів безпосередньо у сфері ІКТ все ще недостатньо опрацьовані, що актуалізує додаткові дослідження в цій сфері.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та розвиток теоретико-методичних засад державної політики стимулювання розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім потрібно вказати на те, що низка науковців не закладають в основу визначення поняття “стартап” ознаку підприємства чи суб’єкта

господарювання, зазначаючи, що це швидше окремий бізнес-проект, який може реалізуватися однією людиною, окремим структурним підрозділом суб’єкта бізнесу, спеціально створеною для цього малою фірмою чи навіть кількома підприємствами за спільної участі. “Це, по суті, одна зі форм малого інноваційного підприємництва...” - зазначається у [5, с. 14]. В цей логічний ряд вписується й таке визначення: “Це різновид менталітету, культури організації бізнес-діяльності на основі інновацій заради задоволення суспільних потреб” (Н. Робехмед [18]).

Однак аналогічний ряд можна побудувати й із визначень, коли “стартап” чітко пов’язується з функціонуванням суб’єкта господарювання: “тимчасова структура, яка шукає та втілює в життя нові бізнес-моделі” (С. Бланк, Б. Дорф [11, с. 24]); “підприємство, яке розраховує на швидкий зріст” (П. Грем [13]); “суб’єкт бізнесу, який спеціалізується на проривних інноваціях в умовах повної невизначеності” (А. Пахва [16]); “компанія, яка дизайнує інноваційні процеси розвитку, спричиняє появу і розвиток нових ринків” (Л. Рейнер [17]); “спеціально новостворений суб’єкт господарювання для розробки і виведення на ринок нового продукту (послуги)” (Е. Ріс [7]).

Однак щодо останнього, то авторська позиція відрізняється і стартап не обов’язково має набувати статусу юридичної особи. Аргументація: як вітчизняне, так і міжнародне законодавство не містить такого терміна, відтак і немає такої організаційно-правової форми бізнесу, як стартап. Це, по-перше. По-друге, втіленням у життя певної технологічної ідеї може займатися цілий колектив авторів, однак, допоки вони не завершать повний цикл досліджень і не створять продукт у вигляді об’єкта права інтелектуальної власності, доти безпідставно вести мову про якісь юридичні відносини і т. п. По-третє, стартапи набули свого поширення не лише в бізнесі, але й, до прикладу, в освіті, науці, мистецтві тощо, однак в цих сферах у переважній мірі не створюються юридичні особи.

Відтак нам більше імпонує наступне визначення: “... стартап – особлива організаційна структура (проект, новостворена компанія або суб’єкт на етапі створення) з високим інтелектуальним потенціалом, яка орієнтована на пошук, розробку і впровадження інноваційного продукту або технології з подальшим масштабуванням бізнес-моделі задля капіталізації” [5, с. 15].

Особливо актуальною є ця форма організації діяльності для суб'єктів сектора ІКТ. Особливістю суб'єктів господарювання цієї галузі, власне, є матричний тип організаційно-управлінської системи і структури, за якого лінійні керівники відповідальні за реалізацію окремих часто не пов'язаних між собою ізольованих проєктів. Кожен із них має всі підстави розглядатися як окремий стартап. Однак, аби повноцінно вважатися таким, відповідний проєкт має бути орієнтованим на створення і виведення на ринок принципово нового продукту (послуги), що створює та/чи задовольняє нову потребу.

Дискусійним залишається в науковій літературі та в господарській практиці й такий аспект стартапів, як їх висока технологічність. Багато дослідників цієї проблеми взагалі високий рівень технологічності вважають геть не ключовою відмінною ознакою такої форми, як стартап, і мають на це вагомі підстави, адже проривний продукт має бути новим й інноваційним. Натомість світова практика засвідчує також і достатньо багато стартапів, які не передбачали розробку і виведення на ринок товарів, що були чи стали високотехнологічними. Саме тому слушно додає Н. Чухрай: "...Не завжди висока технологічність є ознакою стартапу; вони можуть стосуватися проривних організаційних рішень, прогресивних бізнес-моделей, способів поєднання товарів та технологій, культури споживання і т. п." [10, с. 33]. Відтак, на нашу думку, однозначного рішення з цього питання на нині немає.

При цьому можна резюмувати, що високотехнологічний стартап у сфері ІКТ – це окремий бізнес-проєкт, який реалізується суб'єктом сектора ІКТ та/чи іншого виду економічної діяльності, стосується створення, виведення та закріплення на ринку нового високотехнологічного ІКТ-продукту (програмного чи апаратного забезпечення, телекомунікаційного обладнання, інших послуг зі спектра ІКТ), що задовольняє принципово нові потреби, створює і розвиває нові ринки (ринкові сегменти). При цьому додамо, що аспект високотехнологічності стосується того, що при створенні, поширенні на ринок, використанні, обслуговуванні тощо відповідного ІКТ-продукту застосовуються технічні та/чи технологічні інновації, які на даний момент часу належать до класу підривних інновацій, таких, що створюють новий ринок завдяки принципово новим властивостям і характеристикам, розповсюджуються на раніше наявний ринок та повністю його змінюють [1, с. 73; 14, с. 428–432].

Відносно загальних організаційних засад функціонування та розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ, то ми поділяємо думку більшості дослідників проблем науково-дослідної діяльності та інновацій, інноваційно-технологічного розвитку економіки, безпосередньо впливу стартап-компаній на ринок високих технологій [6, с. 215–225] і т. п., що в державі має бути сформована організаційно-управлінська система щодо планування і контролю розвитку та реалізації

потенціалу науково-дослідної, дослідно-конструкторської, інноваційно-технологічної діяльності назагал, у тому числі венчурного бізнесу, малого інноваційного підприємництва та стартапінгу. Має існувати конкретний орган із достатніми повноваженнями і можливостями для керування і координації такої роботи в системі вищих центральних органів виконавчої влади. Одночасно ця структура повинна мати й відповідне представництво на регіональному й місцевому рівнях, а також у секторах та галузях національної економіки. За відсутності належної організаційно-управлінської системи державного менеджменту в аналізованій сфері неможливо вести мову про повноцінний розвиток і реалізацію можливостей високотехнологічних стартапів у країні та її регіонах. І це ключова, хоча й далеко не єдина, умова (критерій).

Окрім організаційно-управлінських, як свідчить досвід економічно й технологічно розвинених економік, у країні мають бути визначеними й інституційно-правові засади бізнесу назагал та інноваційно-технологічної діяльності, функціонування суб'єктів і форм інноваційної та зокрема високотехнологічної діяльності, охорони й захисту прав інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної творчої діяльності зокрема. Хоча ці засади й перебувають на стику економічного та організаційного характеру, з одного боку, їх сприятливість посилює мотивацію економічних агентів, а, з іншого, – дозволяє швидко розпочати та легко розвивати стартап-проєкти.

Щодо загальних економічних засад функціонування та розвитку стартапів, то передусім до них можна віднести ознаки стартапів, які вже стали усталеними і у певній мірі класичними. Це тимчасовість, дискретність існування, зорієнтованість на створення інноваційно-технологічного продукту, висока окупність і висока рентабельність проєктів, здатність до швидкого масштабування бізнесу, високий рівень невизначеності і т. ін. [8, с. 65].

До загальних економічних засад стартапінгу в сфері ІКТ абсолютно справедливо відносяться й параметри ринкового середовища, що склалися на відповідний момент часу в країні. Так, на думку Л. Райнера, Л. Фергюсона та ін., позитивними в сенсі активізації діяльності високотехнологічних стартапів є високий попит на їх продукти, активний всеохоплюючий розвиток цифрової економіки, висока купівельна спроможність замовників, прозорі ринки та конкуренція, доступність технологій та належна захищеність права приватної власності [12; 17, с. 213–220].

Економічні засади фахово-професійної групи функціонування і розвитку стартапів, на відміну від загальних, мають безпосередній зв'язок із більш вузькоспеціалізованими характеристиками та особливостями організації й реалізації цієї форми інноваційного бізнесу. Йдеться, наприклад, про роль стартапера як носія (генератора) бізнес-ідеї, високий рівень потреби в доступних інвестиціях та співпраці з венчурними фондами (іншими

фінансово-кредитними інституціями аналогічного типу) для одночасного вирішення проблем інвестицій та високого ризику, продажу нової сформованої бізнес-моделі [3, с. 57–61]. Р. Федоров додає сюди професійні компетентності команди, наявність яких здатна не допустити такі перешкоди успішної реалізації стартап-проєкту, як невідповідність менеджменту та слабкість ділових навичок учасників команди, прорахунки в НДДКР, причому як в їх проведенні, так і безпосередній бізнес-ідеї, характеристиках орієнтації на продукт та на ринок, строках комерціалізації ідеї [9].

Поряд із кадровими не меншої важливості набувають питання техніко-технологічного забезпечення високотехнологічних стартапів, причому вони найбільш гострі саме в секторі ІКТ. До прикладу, як зазначається у [6, с. 219–220], все ще низькі темпи поширення стартапінгу у цьому вітчизняному секторі економіки обумовлені саме морально та фізично застарілим *hard* і *soft* забезпеченням наукових та дослідницьких організацій, а в розвинутих економіках відповідне апаратне забезпечення продукується безпосередньо самими стартаперами.

До економічного блоку фахово-професійних передумов розвитку ІТ-стартапів у низці особливо зарубіжних досліджень відносять стан розвитку соціальних мереж, що закономірно, адже вони слугують ідеальним інструментом і для популяризації, і для просування інноваційних ідей та нових технологічних рішень. Мабуть, саме тому значна частина найвідоміших у світі стартапів має пряме чи опосередковане відношення до соціальних мереж і однією з причин цього також стала можливість швидкого тестування новаторських рішень (програм, техніко-технологічних винаходів тощо) на найбільш зацікавленому колі прямих чи потенційних споживачів (користувачів) ІКТ-продуктів.

Однак тут також і простежується тісний зв'язок цих на перший погляд економічних характеристик зі суто організаційними, зокрема такими його елементами, як визначення суб'єктів та об'єктів стартапу, формулювання мети і завдань проєкту, ідентифікація зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на проєкт, а також управлінський інструментарій (зі власною специфікою у стартапінгу), ключовими з-поміж якого є бізнес-планування, ризик-менеджмент, фінансовий менеджмент, маркетинг і контролінг. Назагал підтримуючи і актуальність, і визначену авторами структуру організаційного механізму реалізації стартап-проєкту, важливо наголосити на абсолютно імовірній атиповості мети і завдань, по-перше, різних стартап-проєктів; по-друге, на різнострокових етапах (стадіях життєвого циклу) їх реалізації. Зокрема, на ранній стадії це суто бізнес-планові та підприємницькі рішення відносно бізнес-ідеї, залучення інтелектуально-кадрового ресурсу та інвестицій; в середньостроковій перспективі – розширення бізнесу і просування продукту на ринок, а в стратегічному аспекті – вже більше питання диверсифікації технологій та інновацій, стратегічного партнерства та максимальної реалізації економічного потенціалу

проєкту включно з його подальшою вертикально-горизонтальною диверсифікацією.

Крім того, це внутрішні організаційні аспекти, тоді як на рівні державної науково-технологічної політики потрібно говорити про вибудовування відповідної професійної та спеціалізованої інфраструктури, елементи якої забезпечують підтримку під час підготовки та реалізації високотехнологічних стартапів. До прикладу, П. Грахам визначає інфраструктурне забезпечення чи не найбільш провідним у сенсі і розвитку, і ефективного функціонування системи стартапів, відносячи до його елементів технопарки, бізнес-інкубатори, стартап-школи та ін., завдання яких полягає в наданні матеріально-технічної, техніко-технологічної, консалтингової, фінансової та ін. допомоги [13].

Наявність типового організаційно-методичного забезпечення організації діяльності, а також проходження відповідних стадій життєвого циклу стартапінгу дозволить стандартизувати відповідні процеси, зробити їх більш керованими. Фактично йдеться про такий собі стандарт системи менеджменту якості стартапу на кшталт ISO 9001. На нашу думку, така практика в дійсності ефективна і має значний потенціал включно з розвитком співпраці суб'єктів сфери ІКТ та консалтингових компаній чи акредитованих організацій зі стандартизації, що важливо в контексті інноваційного розвитку національної економіки назагал.

Як вже зазначалося, третя група засад функціонування та розвитку стартапів дозволяє поширити (масштабувати) результати діяльності високотехнологічних стартапів на національну економіку в просторовому й особливо у структурному (за секторами і галузями національного господарства, фазами економічного відтворення, компонентами та елементами економічної системи, формами власності і відносин) аспектах. Це означає не тільки збільшення чисельності стартапів, але й зростання обсягів їх діяльності та ефективності, а ще важливіше – повноцінного проходження їх критичною масою усіх етапів життєвого циклу. Останньому аспекту в сучасній економічній літературі присвячено достатньо багато уваги.

Склад та характеристика етапів життєвого циклу - питання дискусійні, однак для забезпечення наслідування відповідних позитивних практик державі важливо створити умови, які б значно полегшили відповідні процеси, а також посилили роль високотехнологічних стартапів сектора ІКТ в системі національної економіки [2, с. 56-63]. Організаційними умовами, на наш погляд, тут слугують можливості популяризації бізнес-проєктів та залучення для їх реалізації належного і доступного фінансово-інвестиційного забезпечення, налагоджена система бізнес-комунікації та інтернет-маркетингу, у т. ч. для пошуку і налагодження співпраці з надійними стратегічними партнерами та диверсифікації інноваційно-технологічної діяльності.

Потрібно додати, що одним із потужних мотиваційних драйверів активізації в країні та її

економіці високотехнологічного стартапінгу є можливості масштабування бізнесу на світовий ринок [4, с. 49-50]. Відтак до організаційних засад потрібно віднести й включеність вітчизняної системи стартапінгу до міжнародних систем ІКТ, прогресивних технологій та інновацій, а також ринку інтелектуальної власності та венчурного капіталу.

У частині економічного блоку умов інвестиційної привабливості середовища для розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ провідне значення справедливо відводиться розвитку системи інвестиційної підтримки стартапів. Тут йдеться вже не лише про наявність та гарні ресурсні можливості венчурних фондів, але й про сід-фонди (спеціалізація на інвестуванні на ранніх стадіях проекту), крауд-фонди (інституції колективного інвестування), бізнес-ангели (приватні інвестори, що воляють мати частку власності у проекті), бізнес-акселератори (суб'єкти, які знижують інвестиційну місткість проекту за рахунок аутсорсингу різного роду потреб на кшталт експертно-консультаційних, юридичних, маркетингових та інших послуг).

Водночас на нині все більшого поширення набувають методичні рекомендації з аналізування інвестиційної привабливості цього сектора національної економіки. При цьому використовуються такі економічні індикатори, як чисельність стартапів у розрахунку на одиницю населення, обсяги та структура інвестування стартапів різних форм та видів діяльності, частка населення, що бере участь у високотехнологічних стартапах. Можна додати й індикатори, які враховуються міжнародними організаціями. Це рівень інноваційної активності персоналу компаній, частка населення, залучена до малого інноваційного бізнесу, індекс активності стартапів.

Притому назагал забезпечення активізації в країні високотехнологічного стартапінгу потребує належного поступу цифрової трансформації, розвитку Індустрії 4.0, високої інформаційно-технологічної модернізації реального сектора, капіталізації системи створення та комерціалізації високотехнологічних інновацій [15, с. 69-72; 19, с. 15-18]. З одного боку, це нарощуватиме значні масштаби попиту на нові продукти та сервіси ІКТ, а, з іншого, – активізація високотехнологічного стартапінгу в сфері ІКТ стимулюватиме відповідні зміни в системі національного господарства. У цьому полягатиме ефект синергії, що одночасно активізуватиме хоча й, можливо, менш прогресивні та все ж технологічні зрушення й у традиційних галузях та економіки та в суспільному середовищі.

Узагальнення організаційно-економічних засад розвитку високотехнологічних стартапів у секторі ІКТ наведено на рис. 1.

Ідентифікація організаційних та економічних засад функціонування та розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ, причому за рівнями становлення, зростання й реалізації потенціалу

сектора, має високе теоретико-прикладне значення не лише в контексті подальшого розвитку концептуальних засад дослідження стартапінгу, але й в сенсі уточнення структури потенціалу високотехнологічних стартапів, розуміння системи і складу її елементів.

Висновки і перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Високотехнологічний стартап у сфері ІКТ – це окремий бізнес-проект, який реалізується суб'єктом сектора ІКТ та/чи іншого виду економічної діяльності, стосується створення, виведення та закріплення на ринку нового високотехнологічного ІКТ-продукту (програмного чи апаратного забезпечення, телекомунікаційного обладнання, інших послуг зі спектра ІКТ), що задовольняє принципово нові потреби, створює і розвиває нові ринки (ринкові сегменти). Державна політика стимулювання розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ слугує потужним фактором підтримки й ресурсного забезпечення неоіндустріалізації та цифрової трансформації, зміцнення технологічної конкурентоспроможності національного господарства, адже є драйвером активізації й реалізації потенціалу сучасних стратегічних галузей національної економіки, в яких широко застосовуються мікроелектроніка, інформатика, біотехнології, генна інженерія, нові види енергії і матеріалів, освоєння космічного простору, супутникового зв'язку тощо, забезпечується становлення єдиних мереж великих і дрібних компаній, сполучених електронною мережею на основі Інтернету, здійснюючих тісну взаємодію в галузі технологій, контролю якості продукції, планування високотехнологічних інновацій.

Державна політика становлення і розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ орієнтується на формування сприятливих для цього організаційно-економічних засад, причому на трьох рівнях: (1) загальному, що визначає базисні організаційні й економічні передумови для започаткування високотехнологічних ІКТ-стартапів; (2) фахово-професійному, який надає спеціалізовану організаційну методичну, інфраструктурну та компетентнісну підтримку, а також формує належне економіко-ринкове середовище активізації високотехнологічного ІКТ-стартапінгу; (3) інвестиційно-атрактивному, що забезпечує інклюзію сектора високотехнологічних стартапів сфери ІКТ до системного розвитку і реалізації потенціалу цифрової трансформації і технологічної конкурентоспроможності національної економіки, у тому числі на зовнішніх ринках та в системі світового господарства.

Подальші наукові дослідження у цьому напрямі мають стосуватися обґрунтування положень формування інституційного середовища підготовки й реалізації проектів високотехнологічних стартапів.



Рис. 1. Організаційно-економічні засади функціонування та розвитку високотехнологічних стартапів у сфері ІКТ

Джерело: авторська розробка

ЛІТЕРАТУРА

1. Брінь П., Дягілева Г. Економічна сутність підривних інновацій. *Економічний аналіз*. 2011. № 8/2. С. 73-75.
2. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та

заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 56-63.

3. Колесник В. І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи. *Економіка харчової промисловості*. 2017. Т. 9. Вип. 4. С. 57-61.

4. Куцик П. О., Процикевич А. І. Концептуальні характеристики функціонування та особливості державного регулювання розвитку ринку ІТ-послуг. *Економічний дискурс*. 2017. Вип. 3. С. 47-54.

5. Менеджмент стартап проєктів : підручник / О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, М. О. Кравченко та ін. Київ : КПІ ім. І. Сікорського, Вид-во "Політехніка", 2019. 337 с.

6. Мрихіна О. Б., Стоянковський А. Р., Міркунова Т. І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9 (171). С. 215-225.

7. Рис Е. Бизнес с нуля. Метод LeanStartup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели : учебник. Киев : Альпина Паблішер, 2012. 254 с.

8. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 8. С. 64-68.

9. Федоров Р. К. Стан та основні напрями розвитку стартапів в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL : <http://www.ekonomy.nauka.com.ua/?op=1&z=8783>.

10. Чухрай Н. І., Демків Я. Д. Маркетинг на ринках високотехнологічних товарів : монографія. Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2013. 2058 с.

11. Blank S., Dorf B. The startup: Owner's Manual. Pescadero : K&S Ranch, 2012. 628 p.

12. Ferguson L. A Business Model for Success – and for Good: Interview with Neil Blumenthal. *Tufts Now*. 2019. April, 4. URL : <https://now.tufts.edu/articles/business-model-success-and-good>.

13. Graham P. Startup equals Growth: Want to Start a Startup? URL : <http://www.paulgraham.com/growth.html>.

14. Kutsyk P., Kovtun O., Klochan V., Klochan I., Krakhmalova N., Prokopenko O. O uso da engenharia econômica no contexto da gestão estratégica empresarial. *Laplage Em Revista*. 2021. № 7(Extra-E). P. 427-436.

15. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V., Protsykevych A. State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2020. № 182 (3-4). P. 64-76.

16. Pahwa A. What Is A Startup? *Feedough*. 2019. April, 30. URL : <https://www.feedough.com/what-is-startup>.

17. Rainer L., Malinauskaite L., Marinova I. The Vital Role of Business Processes for a Business Model: the Case of a Startup Company. *Problems and Perspectives in Management*. 2014. Vol. 12. № 4. P. 213–220.

18. Robehmed N. What Is A Startup? *Forbes*. 2013. December, 16. URL : <https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#33d0e540440c>.

19. Shtets T., Lupak R., Vasylytsiv T. General aspects of state policy to ensure the digital transformation of the national economy. *International independent scientific journal*. 2020. № 20. Vol. 2. P. 14-19.

REFERENCES

1. Brin' P. and Diahilieva H. (2011), Ekonomichna sutnist' pidryvnykh innovatsij, *Ekonomichnyj analiz*, № 8/2, s. 73-75.

2. Vasylytsiv, T. H. Lupak, R. L. and Shtets', T. F. (2018), Obgruntuvannia stratehichnykh napriamiv, tsilej ta zakhodiv derzhavnoi polityky realizatsii potentsialu IT-sektoru ekonomiky Ukrainy, *Pidpriumnytstvo i torhivlia*, vyp. 23, s. 56-63.

3. Kolesnyk, V. I. (2017), Upravlinnia startapamy v Ukraini: problemy ta perspektyvy, *Ekonomika kharchovoi promyslovosti*, T. 9. Vyp. 4, s. 57-61.

4. Kutsyk, P. O. and Protsykevych, A. I. (2017), Kontseptual'ni kharakterystyky funktsionuvannia ta osoblyvosti derzhavnoho rehuliuвання rozvytku rynku IT-posluh, *Ekonomichnyj dyskurs*, vyp. 3, s. 47-54.

5. Menedzhment startap proiektiv : pidruchnyk / O. A. Havrysh, V. V. Derhachova, M. O. Kravchenko ta in. (2019), KPI im. I. Sikors'koho, Vyd-vo "Politekhnik", Kyiv, 337 s.

6. Mrykhina, O. B. Stoiankovs'kyj, A. R. and Mirkunova, T. I. (2015), Perspektyvy startap-kompanij u konteksti konkurentospromozhnoho rozvytku ukrains'koho rynku vysokykh tekhnolohij, *Aktual'ni problemy ekonomiky*, № 9 (171), s. 215-225.

7. Rys E. (2012), Byznes s nulja. Metod LeanStartup dlia bystroho testyrovannia ydej y vybora byznes-modely : uchebnyk, Al'pyna Pablysher, Kyev, 254 s.

8. Sytnyk, N. I. (2016), Kontseptual'ni osnovy startapiv: ikh sutnist' i klasyfikatsiia, *Biznes-Inform*, № 8, s. 64-68.

9. Fedorov, R. K. (2021), Stan ta osnovni napriamy rozvytku startapiv v Ukraini, *Efektivna ekonomika*, № 4, available at : <http://www.ekonomy.nauka.com.ua/?op=1&z=8783>.

10. Chukhraj, N. I. and Demkiv, Ya. D. (2013), Marketynh na rynkakh vysokotekhnolohichnykh tovariv : monohrafiia, Vyd-vo L'vivs'koi politekhniky, L'viv, 2058 s.

11. Blank S. and Dorf B. (2012), The startup: Owner's Manual, K&S Ranch, Pescadero, 628 p.

12. Ferguson, L. (2019), A Business Model for Success – and for Good: Interview with Neil Blumenthal, *Tufts Now*, April, 4, available at : <https://now.tufts.edu/articles/business-model-success-and-good>.

13. Graham P. Startup equals Growth: Want to Start a Startup?, available at : <http://www.paulgraham.com/growth.html>.

14. Kutsyk P., Kovtun O., Klochan V., Klochan I., Krakhmalova N. and Prokopenko O. (2021), O uso da engenharia econômica no contexto da gestão estratégica empresarial, *Laplage Em Revista*, № 7(Extra-E), p. 427-436.

15. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V. and Protsykevych A. (2020), State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine, *Economic Annals-XXI*, № 182 (3-4), p. 64-76.

16. Pahwa A. (2019), What Is A Startup?, *Feedough*, April, 30, available at : <https://www.feedough.com/what-is-startup>.

17. Rainer L., Malinauskaite L. and Marinova I. (2014), The Vital Role of Business Processes for a Business Model: the Case of a Startup Company, *Problems and Perspectives in Management*, vol. 12, № 4, p. 213-220.

18. Robehmed N. (2013), What Is A Startup?, *Forbes*, December, 16, available at :

<https://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#33d0e540440c>.

19. Shtets T., Lupak R. and Vasylytsiv T. (2020), General aspects of state policy to ensure the digital transformation of the national economy, *International independent scientific journal*, № 20, vol. 2, p. 14-19.

Стаття надійшла до редакції 20 квітня 2022 року