

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ СФЕРИ ПОСЛУГ: ДОГЛЯД ЗА ДИТИНОЮ

FEATURES OF CREATION AND DEVELOPMENT OF SERVICE STARTUPS: BABYSITTING

Приймак В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Муравська В.О.

Бізнес-аналітик,
ПП «Сервіс Кофе-Няня»

Vasyl Pryimak

PhD, Associate Professor
Department of Innovation and Investment Activity Management
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Viktoriia Muravska

Business Analyst,
Cofee Nanny Service

Досліджено актуальні питання створення та розвитку стартапів сфери послуг. Визначено суть та історичні аспекти становлення стартапів, їх актуальність на території України та бар'єри для становлення та розвитку. Обґрунтовані напрями розвитку стартапів сфери послуг в Україні. Виявлені характерні особливості новостворених стартапів у сфері догляду за дітьми та схильність ринку до розвитку цього сегменту. Надані рекомендації щодо розвитку стартапів сфери послуг догляду за дітьми. Досліджено зовнішнє середовище функціонування стартапів сфери послуг догляду за дітьми. Проілюстровано основний бізнес-процес комунікації «клієнт – менеджер – сіттер» сфери послуг догляду за дітьми. Здійснено обґрунтування доцільності створення та розвитку стартапів сфери послуг щодо просування бізнес-ідеї сервісу з денного догляду за дітьми.

Ключові слова: стартап, проект, сфера послуг, сіттер-послуги, бізнес-модель, аналіз стартап-проекту.

Исследованы актуальные вопросы создания и развития стартапов сферы услуг. Определена суть и исторические аспекты становления стартапов, их актуальность на территории Украины и барьеры для становления и развития. Обоснованы направления развития стартапов сферы услуг в Украине. Выявлены характерные особенности стартапов в области ухода за детьми и склонность рынка к развитию этого сегмента. Даны рекомендации по развитию стартапов сферы услуг ухода за детьми. Исследована внешняя среда функционирования стартапов сферы услуг ухода за детьми. Проиллюстрирован основной бизнес-процесс коммуникации «клиент – менеджер – сидтер» сферы услуг ухода за детьми. Осуществлено обоснование целесообразности создания и развития стартапов сферы услуг по продвижению бизнес-идеи сервиса по дневному уходу за детьми.

Ключевые слова: стартап проект, сфера услуг, сидтер-услуга, бизнес-модель, анализ стартап-проекта.

Topical issues of creation and development of service startups are investigated. The essence and historical aspects of the formation of startups, their relevance in the territory of Ukraine and the barriers to formation and development are determined. The directions of development of services startups in Ukraine are substantiated. The features of the newly launched childcare startups and the market's propensity to develop in this segment have been identified. Recommendations on how to develop childcare startups are given. The external environment of startups in the field of child care services has been investigated. The basic business process of client-manager-sitter communication in the field of child care services is illustrated. The expediency of creation and development of services startups in the business idea of day care service promoting has been substantiated. The concept of a startup is

relatively new to domestic practice, used as a common name for a completely new project that was recently created or a newly created company or an enterprise. A startup involves the presence of a certain innovative business idea that has not yet found its implementation paths and requires organizational design, financing, development and market validation. To date, many startups are being developed in Ukraine, from information technology and gadgets to financial services and services. Many of them have already managed to become famous and attract regular customers. It is innovation in services that is an effective means of overcoming crisis, promoting competitive products and developing a high-tech services market. The experience of the largest innovative countries in the world proves that small business development in the service sector is the driving force behind innovative entrepreneurship. That is why projects and business ideas, created not by professionals but by purposeful innovators, whose target is to realize their potential in the field of services, become relevant for the development of the domestic economy. It can be claimed that Ukraine's services market is developing dynamically nowadays. However, the services presented on the Ukrainian market do not develop uniformly, both by types of economic activity and by regions of the country. The peculiarity of startups in this area is the scale and the ability to implement the project over a short period of time. In practice, the development of a startup involves the process of providing new competitive services due to creative approaches, their implementation in the market. The necessity and relevance of a comprehensive study of the prospects for creating and developing service startups is driven by its versatility and social significance. The need is to identify the main trends and patterns of development of startups, identify ways to increase the competitive advantages of domestic service companies under the condition of implementation of startup projects, which shows the importance of this work.

Key words: startup, project, service sector, setter services, business model, startup project analysis.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Практика організування бізнесу у формі стартапів увірвалася в сучасне бізнес-середовище і розвивається шаленими темпами завдяки уніфікованому проектно-орієнтованому інструментарію та новітніми принципам і технологіям управління знаннями. Поняття “стартап” використовується як загальна назва для нещодавно створеного радикально нового проекту, новоствореної компанії або підприємства з короткостроковим життєвим циклом продукту. Водночас стартап передбачає наявність певної інноваційної бізнес-ідеї, яка нині не знайшла шляхів реалізації та потребує організаційного оформлення, фінансування, розвитку та ринкової апробації.

Нині в Україні існує (на різних фазах життєвого циклу) значна кількість стартапів: від інформаційних технологій і гаджетів до фінансових сервісів та сфери послуг. Багатьом із них уже вдалося стати відомими, залучити інвесторів і знайти постійних клієнтів. Саме інновації у сфері послуг є ефективним засобом подолання кризових явищ, просування на ринок конкурентоспроможної продукції та розвитку високотехнологічного ринку послуг. Досвід найбільших інноваційних країн світу доводить, що саме розвиток малого бізнесу у сфері послуг є рушійною силою інноваційного підприємництва. Саме тому для розвитку вітчизняної економіки актуальними стають проекти та бізнес-ідеї, створені не професіоналами, а цілеспрямованими новаторами, метою яких є реалізація свого потенціалу у сфері надання послуг. Сьогодні можна стверджувати, що ринок послуг України динамічно розвивається. Однак послуги, представлені на вітчизняному ринку, розвиваються нерівномірно як за видами економічної діяльності, так і за регіонами. Особливістю стартапів у цій сфері є масштабність та можливість реалізації проекту

впродовж короткого часового періоду. На практиці розвиток стартапу передбачає налагодження процесу надання нових конкурентоспроможних послуг та їх тиражування завдяки креативним підходам. Саме тому постає необхідність та актуальність всебічного дослідження перспектив створення та розвитку стартапів сфери послуг, що зумовлено її багатогранністю та суспільною значущістю. Зокрема, необхідністю є виявлення основних тенденцій та закономірностей розвитку стартапів, їхнє наукове обґрунтування та узагальнення, сфокусовані на виявлення напрямів підвищення конкурентних переваг компаній сфери послуг.

Аналіз останніх досліджень та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню особливостей розвитку стартапів присвячено багато науково-практичних робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів, таких як: С. Бланк, Б. Дорфф, Е. Райз, Б. Купер, П. Власковіч та інші. Прикладні аспекти втілення в життя стартапів досліджують переважно іноземні науковці-підприємці: Т. Браун, Б. Хоровіц, Р. Хоффман та інші. З огляду на актуальність означеної проблематики, активізується дослідницька діяльність українських науковців, таких як: Є. Чазов, М. Кравченко, М. Мальчик та інші. Проте більшість із них розглядають розвиток стартап-підприємств тільки з теоретичного погляду, не зосереджуючи увагу на практичному використанні стартапів з урахуванням сучасного стану розвитку сфери послуг. Тому відповідні практичні заходи потребують подальшого дослідження та узагальнення.

Постановка завдання. Метою статті, відповідно до визначеної проблематики, є дослідження сучасного стану, особливостей реалізації стартапів сфери послуг на прикладі бізнес-ідеї з організування та розвитку послуги денного догляду за дітьми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення стартап-індустрії відбувається через створення компаній, які пропонують для вибраної цільової аудиторії інноваційні товари, технології чи послуги. Позитивною особливістю таких новостворених структур є їхня здатність динамічно розвиватися, швидко адаптуватися до мінливого ринкового середовища. У створенні таких компаній беруть участь насамперед особистості з креативним мисленням та високим адаптаційним потенціалом. До особливостей стартап-компаній можна віднести відсутність ієрархічної організаційної структури управління, високий інвестиційний ризик, обмежений рівень ресурсів [2] тощо.

Поняття стартапу найчастіше асоціюється з новою ідеєю, планом просування ідеї на ринок, стратегією розвитку компанії та обмеженими ресурсами [1]. На сучасному етапі розвитку вітчизняного підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. Однак низька зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з приватними і/або іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому необхідно формувати передумови державної підтримки ефективного функціонування стартапів, зокрема сфери послуг, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному ринку та визнання значущості новітніх технологій для успішного розвитку українських підприємств [8]. Основний бар'єр розвитку стартапів в Україні – це відсутність вітчизняних замовників, які б інвестували у кінцевий продукт та засоби його просування. Тому стартапи створюються в Україні з прицілом на клієнтів з інших ринків (США, Європи, Азії тощо), так легше залучити інвестиції та довести свою ідею до серійного продукту, послуги чи IPO (Initial Public Offering) [14].

У контексті цього дослідження необхідно здійснити обґрунтування доцільності створення та розвитку стартапів сфери послуг, а саме щодо просування бізнес-ідеї реалізації «Послуги з догляду за дитиною». Послуги з догляду за дитиною існують на усіх континентах уже декілька десятиліть. Однак в Україні такі послуги, які об'єднують професійних сіттерів, стали популярні в останні роки. Проте поняття «сіттер» (особа, що задовольняє потребу одного чи обох батьків у тимчасовому перебуванні з дитиною [10], при цьому територію знаходження з дитиною батьки вибирають самостійно (приміщення компанії, дитячий майданчик, ігрова кімната або житлове приміщення сім'ї тощо) та послуги з догляду за дитиною залишається для багатьох вітчизняних споживачів новими і незрозумілими. Ринок таких послуг зростає пропорційно рівню зайнятості батьків та їхньому

рівню добробуту. З кожним роком стає дедалі більшою зайнятість одного або обох батьків, що приводить до необхідності у користуванні такою послугою. Крім цього, нині все менше стає популярною няня на повний робочий день на довгостроковий період.

Безперечно, вітчизняний ринок послуг з догляду за дитиною переживає період інтенсивного зростання. Існують компанії, що мають повний пакет документів про сіттера (дані щодо особи, медичні висновки, довідка про несудимість тощо), які періодично оновлюються та надають повний «портрет» сіттера [14]. На національному ринку представлено декілька компаній («Кофе-Няня»: 8 філіалів у містах України (Київ, Львів, Одеса, Харків, Тернопіль, Миколаїв, Вінниця та Дніпро), «BahamaMama» – покриття додатку на всій території України, «Parasolka» та інші), що відрізняються за сутністю та наповненістю послуг. Стверджувати, що на вітчизняному ринку послуг з догляду за дитиною працюють лише професійні підприємства, як мінімум зарано. Водночас іноземні компанії (зокрема, США являється світовим лідером) дуже обережно роблять спроби виходу на цей ринок в Україні, що зумовлено специфікою вітчизняного бізнес-середовища та недостатнім рівнем його розвитку. Нині найбільший рівень попиту на послуги сіттера в Україні припадає на місто Київ і великі обласні центри. Однак потрібно зазначити, що такий вид послуги має значний потенціал для подальшого розвитку. За висновками експертів, український ринок охоплений менше 40%. Обсяг замовлень у великих компаній зростає на 30–80% щорічно [14].

Стихийність розвитку вітчизняного ринку послуг зумовлений відсутністю системного державного регулювання. За таких умов із метою дотримання цивілізованих правил ведення бізнесу та для забезпечення подальшого удосконалення та розвитку сфери послуг із догляду за дитиною, усім гравцям цього ринку необхідно дотримуватися певних рекомендацій [13]:

- сертифікація послуг за міжнародними стандартами якості (зокрема, ISO);
- професійна етика ведення бізнесу (зокрема, допуск до роботи лише тих працівників, що відповідають загальноприйнятим вимогам: освіта, додаткові спеціалізовані тренінги/курси, медичний огляд, довідка про несудимість, наявність відгуків про попередні місця роботи тощо);
- постійний систематичний розвиток професійних компетентностей працівників (курси з надання першої допомоги дітям, тренінги з педагогіки, розвиток емоційного інтелекту тощо);
- забезпечення гідних умов праці (якісний і зручний спецодяг, сучасні інструментальні засоби тощо) та винагороди (матеріальне і нематеріальне стимулювання), високого рівня вмотивованості сіттера, формування престижу професії;

– популяризація та просування послуг з догляду за дитиною.

Таким чином, бізнес-проекти (як існуючі компанії, так і нові стартапи) з надання послуг з догляду за дитиною, використовуючи кращі світові практики та досвід, адаптуючи їх до національних особливостей, мають усі шанси вийти на якісно новий рівень та бути високорентабельними, особливо за умови аутсорсингу. Основою організаційно-правового забезпечення реалізації стартап-проектів із надання послуг із денного догляду за дітьми є наявність таких видів послуг:

- сіттер на декілька годин;
- підбір постійного сіттера;
- сіттер-педагог;
- сіттер на свято/бенкет тощо.

Для моделювання базових бізнес-процесів стартапу сервісу з денного догляду за дітьми доцільно використати наглядну і просту у візуалізації методику «канви» Остервальдера-Пін'є [9]. «Канва» складається з дев'яти структурних блоків, які, на думку авторів, охоплюють повний набір найважливіших елементів бізнес-моделювання (табл. 1).

Один із основних бізнес-процесів стартапу сервісу з денного догляду за дітьми можна проілюструвати за допомогою BPMN-методу. Таким чином, наочно можна побачити повний цикл замовлення та комунікації «клієнт – менеджер – сіттер» (рис. 1).

Дослідження бізнес-середовища стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

базується на STEP-аналізі (табл. 2) та SWOT-аналізі (табл. 3).

У результаті проведеного дослідження встановлено, що із соціальних факторів (суспільство і тенденції його розвитку) значну роль відіграє збільшення потреби населення в послугах догляду за дитиною (+0,28), причому попит в таких послугах зростає щороку. Негативну динаміку зростання показують економічні фактори. Ці фактори надають ключовий вплив на розвиток галузі, зважаючи на великий обсяг фінансів та фінансових операцій. Негативні наслідки викликає загальне падіння економіки, внаслідок чого проявляється зростання ставок кредитування. Також негативно впливає зниження рівня доходів населення, що позначається на діяльності організації (-0,35). Політичні фактори для цього стартапу мають значний вплив. Так, негативно позначаються наслідки геополітичної ситуації і закриття внутрішніх напрямів із зв'язку з анексією Криму та масштабного проведення ООС на Сході України, світовою епідеміологічною ситуацією. Максимальний рівень зростання відображають технологічні фактори: розвиток комунікацій; підвищення професійної кваліфікації персоналу; безпека та якість послуг.

Провівши аналіз можливостей і загроз стартапу та їхній взаємозв'язок із сильними та слабкими сторонами, можна зробити висновок, що під час стабілізації економіки та використання можливості залучення нових клієнтів слабкі сторони матимуть менший вплив на діяльність стартапу, в свою чергу сильні сторони, такі як

Таблиця 1

«Канва» бізнес-моделі стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Параметр діяльності	Характеристика
1. Пропозиція цінності	Сервіс з денного догляду за дітьми, створений мамами для мам, які хотіли трішки часу для себе і гарного друга для свого малюка
2. Ключові види діяльності	– сіттер на декілька годин; – підбір постійного сіттера; – навчання сіттера; – сіттер на свято/бенкет.
3. Цільові сегменти	Молоді мами, зайняті працюючі батьки.
4. Ключові партнери	Сіттер – особа, що задовольняє потребу одного чи обох батьків у тимчасовому перебуванні з дитиною.
5. Відносини з клієнтами	Індивідуальний підхід до кожного клієнта з урахуванням його робочого графіку, а також побажань щодо догляду та розвитку власної дитини.
6. Канали збуту	Канали нульового рівня – послуги надаються у власному центрі власним штатом працівників.
7. Ключові ресурси	– висококваліфікований персонал; – новітнє обладнання для розвитку дитини; – власне приміщення центру; – інформаційні ресурси.
8. Потіки надходження доходів	– оплата за догляд за дитиною; – оплата за додаткові навчальні заняття; – оплата за наочні матеріали.
9. Структура витрат	– витрати на оплату праці сіттерів; – амортизаційні витрати; – комерційні витрати; – комунальні витрати.

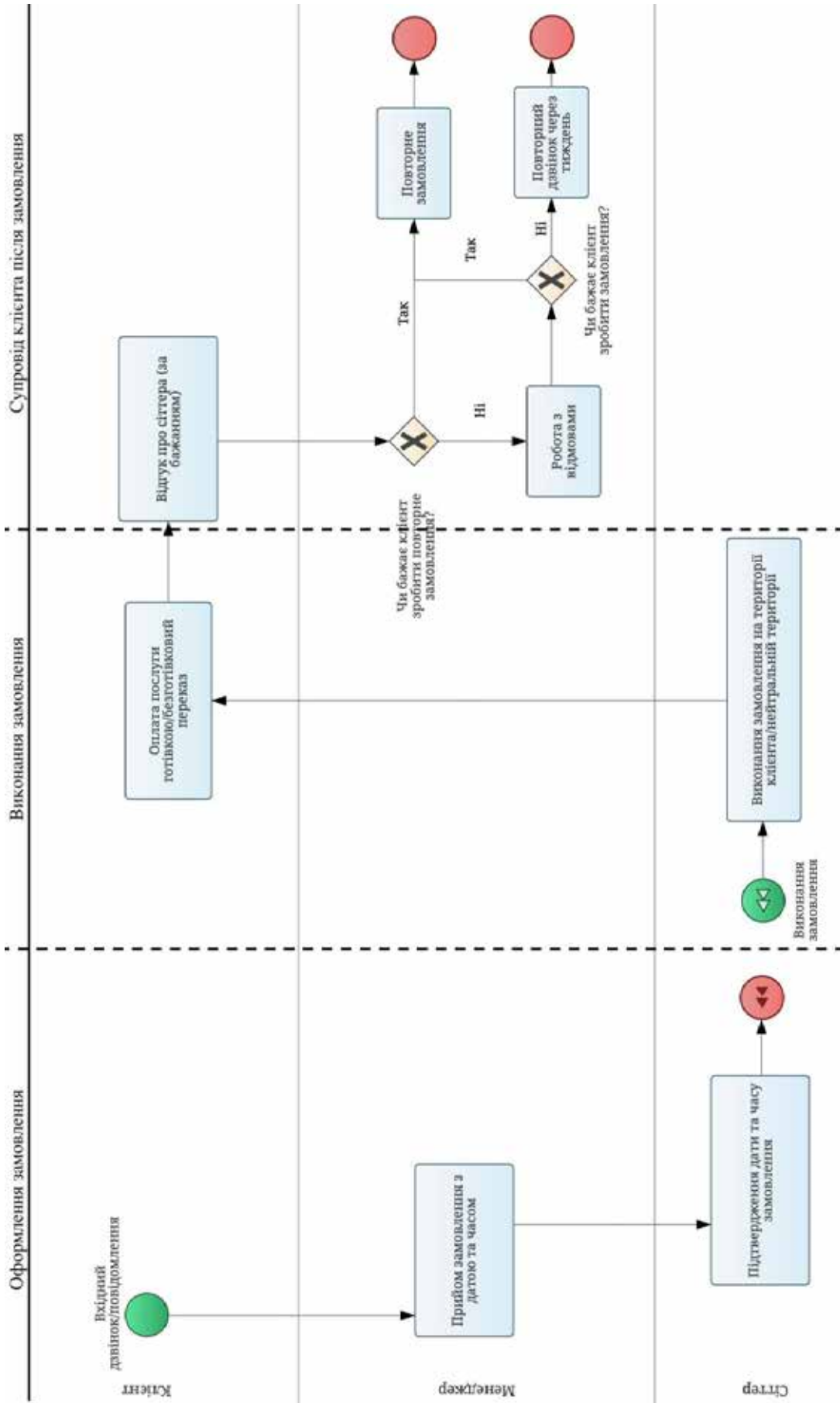


Рис. 1. BPMN-модель бізнес-процесу створення замовлення та супроводу клієнта після отримання послуги

Таблиця 2

STEP-аналіз стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Найменування фактору	Вагомість фактору	Сила впливу на організацію	Спрямованість впливу (позитивна «+», негативна «-»)	Зважена оцінка
Соціальні фактори				
Зростання рівня демографії	0,06	4	+	+0,24
Зниження якості життя	0,05	5	-	-0,25
Збільшення потреби населення в послугах догляду за дитиною	0,07	4	+	+0,28
Скорочення бюджетних напрямків для галузі	0,04	4	-	-0,16
Бажання працювати в компанії	0,01	3	+	+0,03
Всього за соціальними факторами				0,14
Економічні фактори				
Зниження рівня доходів населення	0,07	5	-	-0,35
Зниження економічного зростання	0,09	5	-	-0,45
Рівень інфляції	0,09	5	-	-0,45
Потреба кінцевого споживача	0,07	5	+	+0,35
Всього за економічними факторами				-0,9
Політичні фактори				
Зміна законодавства галузі	0,08	3	-	-0,24
Інтеграції в міжнародне право	0,04	3	+	+0,12
Посилення держконтролю за діяльністю	0,06	4	-	-0,24
Можливість державного фінансування	0,04	4	+	+0,16
Всього за політичними факторами				-0,2
Технологічні фактори				
Розвиток технологій	0,08	5	+	+0,40
Розвиток комунікацій	0,06	5	+	+0,35
Розвиток нових послуг	0,06	5	+	+0,30
Підвищення кваліфікації персоналу	0,03	5	+	+0,15
Разом за технологічними факторами				+1,2

Джерело: результати опитування фахівців відділу маркетингу ПП-«КОФЕ-НЯНЯ» станом на 2020 р. Оцінювання здійснювалось за п'ятибальною системою: оцінка важливості фактору: 5 – сильний вплив, 1 – слабкий вплив; оцінка спрямованості впливу «+» – позитивна спрямованість, «-» – негативна спрямованість (загроза).

досвід роботи на ринку, широкий асортимент послуг, відомість, якість послуг дають змогу зменшити вплив появи нових конкурентів та збільшують можливості розширення для компанії та реалізації цього стартап-проекту.

Головною фінансовою метою реалізації будь-якого стартап-проекту є відшкодування інвестиційних витрат та створення позитивного чистого фінансового результату (прибутку). За попередніми розрахунками, загальний обсяг інвестиційних потреб реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми може становити 467–210 грн., їх розподіл за статтями витрат наведено на рис. 2.

Основу операційних витрат за місяць реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми становлять витрати на оплату праці та соціальні заходи (42 000 грн). Загальні операційні витрати плануються на рівні 72 000 грн./міс.,

що забезпечить виконання визначених завдань у реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми (рис. 3).

Аналіз показників ефективності інвестицій у реалізацію стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми засвідчують перспективність та ефективність цього стартап-проекту (табл. 4). Період окупності початкових інвестицій в обсязі 467 210 грн., вкладених у цей проект, становив 0,45 року. Індекс доходності за проектом має значення вище за 1,0, що говорить про ефективність проекту. Чиста теперішня вартість за цим проектом становить 89 580 грн., тобто має позитивне значення, що означає привабливість цього проекту для інвестування. З економічного погляду реалізація стартап-проекту принесе прибуток в обсягах, достатніх для відшкодування залучених коштів і продовження діяльності.

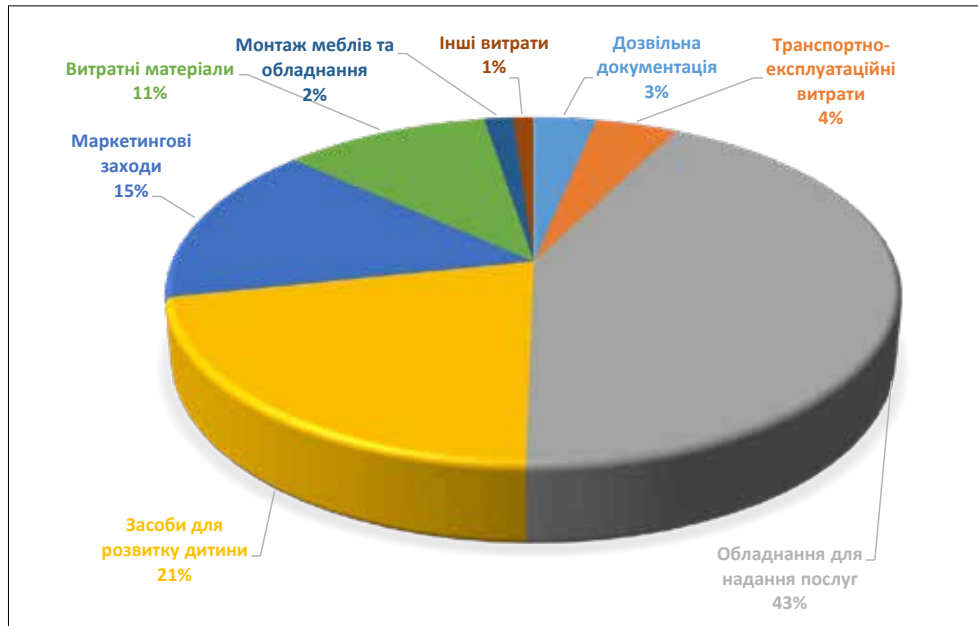


Рис. 2. Інвестиційні потреби стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Таблиця 3

SWOT-аналіз реалізації стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Фактори середовища реалізації стартап-проекту	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий асортимент послуг 2. Досвід роботи компанії на ринку 3. Стабільне збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції 4. Орієнтація на широке коло споживачів 5. Висока компетентність керівництва підприємства та економічних служб під час організації збутової політики. 6. Висока якість послуг 7. Ціни нижчі, ніж на аналогічні послуги конкурентів 8. Створено власний Інтернет-сайт, де споживач може ознайомитися з інформацією про підприємство 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність новинок – послуг, які якісно відрізняються від послуг конкурентів 2. Неефективна рекламна діяльність підприємства
Можливості (O)	SO-стратегія	WO-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання купівельної спроможності населення 2. Реалізація нових послуг та реклама на телебаченні 3. Використання інтернет-комунікацій 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення номенклатури послуг 2. Проведення досліджень із вивчення та пошуку нових каналів збуту послуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення і поширення безкоштовних рекламно-інформаційних матеріалів про діяльність компанії та проведення рекламної кампанії 2. Підвищення ефективності збутової діяльності 3. Збільшення ринкової частки компанії за рахунок реалізації нових послуг і завоювання нових сегментів ринку
Загрози (T)	ST-стратегія	WT-стратегія
<ol style="list-style-type: none"> 1. Прихід сильних конкурентів 2. Погіршення економічної ситуації 3. Збільшення цін на послуги 4. Зміни у законодавстві 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вдосконалення системи збуту послуг шляхом впровадження інновацій 2. Вдосконалення систем обліку щодо зниження витрат 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення каналів збуту послуг 2. Створення системи зворотного зв'язку з клієнтами компанії 3. Розвиток технологій збуту послуг внаслідок здійснення інноваційних програм – впровадження інтернет-комунікацій

Джерело: результати опитування фахівців відділу маркетингу ПП-«КОФЕ-НЯНЯ» станом на 2020 р.

Висновки і пропозиції. Загалом можна стверджувати, що на сучасному етапі розвитку підприємництва спостерігається значне піднесення у розвитку українських стартапів, які досить швидко розвиваються і мають багато користувачів. До переваг створення такого виду бізнесу, як денний догляд за дітьми, можна віднести: допомогу у подоланні соціальної ізоляваності батьків дитини, знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг (зокрема, законодавства для державних і приватних закладів денного догляду за дітьми), зниження навантаження на місцеві державні заклади (для малозабезпечених сімей). Однак мала зацікавленість держави в сучасних інноваційних проектах змушує молоді компанії співпрацювати з іноземними інвесторами, які допомагають втілити проекти в життя та стати конкурентоспроможними. Саме тому необхідно сприяти ефективному функціонуванню стартапів в Україні, створювати механізми для підвищення результативності їхньої діяльності на вітчизняному

ринку та визнання значущості інноваційних технологій для успішного розвитку українських підприємств сфери послуг.

Вітчизняний ринок послуг із догляду за дитиною переживає період інтенсивного зростання. На національному ринку представлені 5 компаній, що відрізняються за подачею послуги та її сутністю. При цьому основна частина замовлень на послуги сіттера в Україні припадає на місто Київ та великі міста. Однак потрібно зазначити, що такий вид послуги має великий потенціал для подальшого розвитку. За висновками експертів, український ринок охоплений не більш ніж на 35%. Компанії мають великий попит на свої послуги. Обсяг замовлень у великих компаніях зростає на 70% у рік.

Зважаючи на вищезазначене, стартапи з надання послуг з догляду за дитиною у форматі послуг сіттера в Україні, використовуючи закордонний досвід та пристосовуючи його до національних особливостей, мають усі шанси вийти на якісно новий рівень та бути конкурентоспроможними і високорентабельними.

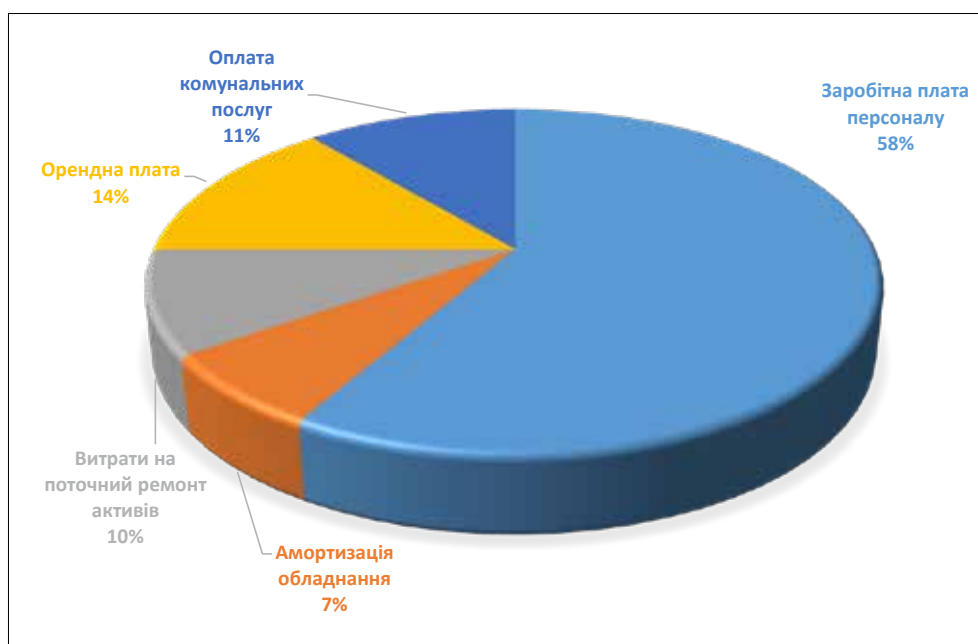


Рис. 3. Планові операційні витрати стартап-проекту сервісу з денного догляду за дітьми

Таблиця 4

Ефективність інвестицій у стартап-проект сервісу з денного догляду за дітьми

№	Показники	Значення
1	Початкові інвестиційні витрати за проектом, грн.	467210
2	Чистий грошовий потік за проектом, грн.	556790
3	Обсяг чистого прибутку від реалізації проекту, грн.	1024000
4	Період окупності інвестиційного проекту, роки	0,45
5	Індекс доходності за інвестиційним проектом	1,19
6	Чиста теперішня вартість за інвестиційним проектом, грн.	89580

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основа теля. Москва: Альпина Паблшер, 2013. 616 с.
2. Бжуска Я. Інноваційні моделі бізнесу. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. № 628. С. 29–35.
3. Мрихіна О.Б., Стояновський 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.
4. Чеславский О. Основные бизнес-модели монетизации стартапа. *NewsOne*. UML: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-startapa-08-05-2015>. (дата звернення: 10.11.2019).
5. Офіційний сайт ПП «КОФЕ-НЯНЯ» <http://coffeenanny.com.ua/> (дата звернення: 10.11.2019).
6. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. Київ: Наш формат, 2015. 232 с.
7. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. Москва: Альпина Паблшер, 2011. 288 с.
8. Збанацький Д. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. *Незалежний аудитор*. 2013. № 3 (14). С. 12–16.
9. Івашова Н.В. Start up проекти – інструмент реалізації інновацій. *Економічні проблеми сталого розвитку: міжнар. наук.-практич. конф., 24-26 квітня 2013 р. Суми, 2013. Т. 4. С. 115–116.*
10. Котельников В. Бизнес модель и ее 1 + 6 компонентов. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций. UML: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html (дата звернення 23.02.2020).
11. Кращі українські стартапи. UML: <http://platforma-msb.org/krashhiukrayinski-startapy/> (дата звернення 10.11.2019).
12. Лалу Ф. Компанії майбутнього. Харків: КСД, 2017. 544 с.
13. Попко О.В., Мальчик М.В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2018. № 811: С. 275–279.
14. Стартап с нуля: лучшие бизнес-модели. UML: <http://saas.ru/articles/~startup-s-nulia-luchshiebiznes-modieli-4109> (дата звернення 25.02.2020).

REFERENCES:

1. Blank S., Dorf B. (2013) Startup. Nastol'naya kniga osnova telya [The Startup: Owner`s Manual]. Al'pina Publisher
2. Bzhuska Ja. (2018) Innovacijni modeli biznesu [Innovation Business Models] Bulletin of Lviv Polytechnic National University, vol.628, pp. 29–35.
3. Mrykhina O.B., Stojanovskij A.R., Mirkunova T.I. (2015) Perspektivy startap-kompanij u konteksti konkurentospromozhnogho rozvytku ukrajinsjogho rynku vysokyx tekhnologhij [Perspectives of startup companies in the context of competitive development of the Ukrainian market of high technologies] Current Problems Of The Economy, vol. 9 (171), pp. 215–225.
4. Cheslavskiy O. (2015) Osnovnye biznes-modeli monetizatsii startapa [Key Startup Monetization Business Models] NewsOne UML: <http://newsone.ws/technology/osnovnye-biznes-modeli-monetizatsii-startapa-08-05-2015> (accessed 10 November 2019).
5. Official site of Coffee-Nanya UML: <http://coffeenanny.com.ua/> (accessed 10 November 2019).
6. Thiel P. (2015) Vid nulja do odynyci. Notatky pro startapy, abo jak stvoryty majbutnje [Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future] Nash format p. 232.
7. Osterval'der A., Pin'e I. (2011) Postroenie biznes-modeley: nastol'naya kniga stratega i novatora [Building Business Models: A Strategist and Innovator Handbook] Al'pina Publisher p, 288.
8. Zbanac'kij D. (2013) Startapy: jurydychni ta praktychni aspekty [Startups: Legal and Practical Aspects] Independence Accounter vol. 3 (14).
9. Ivashova N.V. (2013) Start up proekty – instrument realizac'iji innovacij [Start up projects – a tool for implementing innovation] Economic problems of sustainable development: international scientific-practical conference pp. 115-116.
10. Kotel'nikov V. Biznes model' i ee 1 + 6 komponentov [Business Model And Its 1 + 6 Components] Center for entrepreneurial creativity and systemic innovation UML: http://www.cecsi.ru/coach/business_model.html. (accessed 23 February 2020).
11. The best Ukrainian startups UML: <http://platforma-msb.org/krashhiukrayinski-startapy/> (accessed 10 November 2019).
12. Lалу F. (2017) Kompaniji majbutnjogho [Companies Of The Future] p. 544.
13. Popko O.V., Maljchuk O.V. (2018) Suchasna paradyghma startapiv u biznesi [The modern paradigm of startups in business] Bulletin of Lviv Polytechnic National University, vol. 811 pp. 275–279.
14. Startap s nulja: luchshie biznes-modeli [Startup from scratch: the best business models] UML: <http://saas.ru/articles/~startup-s-nulia-luchshiebiznes-modieli-4109> (accessed 25 February 2020).