

DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2024.2.2>  
УДК 658:339.5

**Марта Євгенівна АДАМІВ**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5506-0404>  
e-mail: [marta.y.adamiv@lpnu.ua](mailto:marta.y.adamiv@lpnu.ua)

**Софія Володимирівна ОКУНСЬКА**

студентка, Національний університет "Львівська політехніка"  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9512-933X>  
e-mail: [sofia.okunska.mnmem.2022@lpnu.ua](mailto:sofia.okunska.mnmem.2022@lpnu.ua)

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ СТАРТАПІВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ В УМОВАХ ВІЙНИ

У статті обґрунтовано актуальність розвитку українських стартапів у контексті реалізації інноваційного потенціалу національної економіки. Розглянуто можливості виходу вітчизняних стартапів на міжнародні ринки з метою диверсифікації ризиків та підвищення інвестиційної привабливості в умовах війни. Ідентифіковано та досліджено ключові проблеми виходу та функціонування стартапів на зарубіжних ринках під впливом війни, а саме стосовно формування та функціонування команди стартапу, залучення фінансування діяльності стартапів, адаптації до нормативно-правового регулювання діяльності стартапів за кордоном, культурних та мовних відмінностей, адаптації продукції чи послуг до іноземного ринку.

**Ключові слова:** стартапи, інновації, українські стартапи на міжнародних ринках, інвестування у стартапи

### ВСТУП

Стартапи є рушійною силою інноваційного розвитку національної економіки, сприяючи реалізації креативного та підприємницького потенціалу, створенню і розвитку інноваційних організацій, впровадженню та комерціалізації розробок, стимулюванню експортних надходжень. В останні роки стартапи динамічно розвивалися та завойовували не лише вітчизняний ринок, а й іноземні простори. Вихід на міжнародний ринок є важливим етапом розвитку для будь-якого стартапу, який прагне масштабувати свій бізнес, адже дає змогу охопити більшу кількість клієнтів та отримати доступ до нових можливостей. Низка українських стартапів, незважаючи на висококонкурентне середовище, вже досягла успіху на зарубіжних ринках. Однак повномасштабне торгівлення росії в Україні спричинило нові та посилило наявні проблеми на шляху розвитку вітчизняних стартапів. Саме тому в умовах сьогодення вкрай важливо ідентифікувати та дослідити ключові проблеми, які перешкоджають успішному функціонуванню стартапів, зокрема й на іноземних ринках.

Проблеми функціонування та розвитку стартапів стали об'єктом досліджень чималої когорти науковців та практиків. Огляд останніх праць свідчить про зростання інтересу до факторів, які впливають на діяльність стартапів в умовах посилення конкуренції як на вітчизняному, так і на іноземному ринку. Так, Т.В. Сак спільно з Л.В. Шостак та Ю.С. Вознюк дослідили теоретичні аспекти, тенденції та перспективи розвитку стартапів в Україні, підкресливши важливість державної підтримки інноваційного підприємництва [1]. Д.О. Розумейко, крім зазначеного вище, акцентує увагу також на проблемах у сфері захисту інтелектуальної власності, яка є важливим елементом для зміцнення конкурентоспроможності стартапів в сучасних умовах [2]. Серед основних перешкод розвитку стартапів І.А. Бандура визначає несприятливий інвестиційний клімат, міграцію стартапів за кордон, низький рівень співпраці між стартапами та інвесторами [3]. Є.С. Палійчук та Р.К. Федоров [4] до ключових проблем розвитку стартапів зараховують брак

кваліфікованих кадрів у сфері інноваційного підприємництва та менеджменту, бюрократичні процедури та неефективне просування через недостатній рівень компетентності у сфері маркетингу. Крім перелічених вище факторів впливу, основним викликом для стартапів, який найчастіше відзначають дослідники [1-4], є труднощі із залученням інвестицій. Більш ретельно проблеми та джерела фінансування стартапів проаналізували у своїй праці Т.О. Гусаковська та Н.Л. Кужель [5]. Т. Терлецька дослідила не лише джерела фінансування стартапів, а й виокремила основні причини їхнього закриття [6]: низький рівень попиту на продукт на ринку, фінансові проблеми, пов'язані з нестачею чи нераціональним використанням коштів, відсутність команди, націленої на результат. Згадані вище дослідження свідчать про те, що розвиток стартапів в Україні супроводжується багатьма проблемами, вирішення яких є вкрай важливим для інноваційного та економічного розвитку держави. Крім цього, стартапи стикаються з низкою додаткових проблем, розширюючи свою діяльність на міжнародні ринки. З.О. Тягунова спільно з І.М. Кравчук та В.В. Томах [7] виокремили культурні та мовні бар'єри, регуляторні проблеми та відсутність впізнаваності бренду як одні з ключових перешкод, які виникають в українських стартапах в умовах виходу на міжнародні ринки. А.І. Сливар [8] додатково визначає правові обмеження та валютні коливання як фактори, які необхідно враховувати стартапам в умовах виходу на іноземні ринки.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених особливостям функціонування вітчизняних стартапів на внутрішньому та зовнішньому ринках, невирішеним залишається завдання стосовно дослідження сучасних проблем розвитку стартапів в умовах війни, зокрема й на міжнародних ринках.

**МЕТА** статті – ідентифікувати та дослідити стан та ключові проблеми розвитку стартапів в умовах виходу на міжнародні ринки з врахуванням впливу повномасштабної війни.

### МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Інформаційною базою для написання статті стали наукові праці, статистичні дані, а також результати спеціальних тематичних досліджень. Для досягнення мети роботи застосовано методи критичного та порівняльного аналізу, систематизації та групування, розрахунково-аналітичний метод.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Впродовж останніх років стартапи динамічно розвивалися в Україні, що підтверджується появою значної кількості ефективних акселераторів, інкубаторів, збільшенням кількості ангельських інвесторів та венчурних фондів. Одним із ключових факторів, що сприяв прогресивному розвитку стартапів, є талановиті розробники, які незважаючи на проблеми в бізнес-середовищі, обмежений доступ до фінансування та труднощі з набором команди, забезпечили зростання багатьох успішних стартапів та інтерес іноземних інвесторів. Найбільш відомими стартапами, яким вдалось завоювати не лише український, але й міжнародні ринки, є Grammarly, GitLab, Ajax, Petcube.

Однак повномасштабне вторгнення росії зумовило нові виклики та проблеми на шляху розвитку українських стартапів не лише у вітчизняному, а й в зарубіжному просторі. Військово-політична нестабільність в державі спричинила додаткову невизначеність та ризики як для бізнесу, так і для інвесторів. Внаслідок повномасштабного вторгнення Україна втратила позиції у щорічному рейтингу стартап-екосистем від компанії StartupBlink – Global Startup Ecosystem [9]. Так, в 2022 р. Україна опустилась на 16 сходинку порівняно з 2021 р. та зайняла 50 місце. Однак у 2023 р. українській стартап-екосистемі вдалось продемонструвати стійкість та піднятися на одну сходинку, зайнявши 49 позицію у згаданому рейтингу.

У сучасних реаліях українські стартапи були змушені розширити діяльність на міжнародні ринки раніше, ніж планувалося, з метою диверсифікації ризиків та підвищення інвестиційної привабливості. Так, стартапам з продуктом чи послугою, орієнтованою на клієнтів з іноземних ринків, було легше залучити фінансування зарубіжних інвесторів. Багато українських стартапів уже мають досвід роботи на зовнішніх ринках. Відповідно до результатів дослідження, проведеного в межах реалізації проекту «Polish-Ukrainian Startup Bridge» [10] у 2023 р., 25 % вітчизняних компаній працюють або працювали лише на внутрішньому ринку, 66% – працюють глобально та на українському ринку, 9% – реалізують свої послуги та продукцію виключно на іноземних ринках. Крім того, 24 % респондентів зазначили, що їхні основні клієнти знаходяться в США, а 13% – орієнтуються на польських споживачів. Це може свідчити про те, що українські стартапи націлені не лише на ринок Європи, а й США.

За результатами спеціального дослідження компанії «Gradus Research» для технологічної конференції «Web Summit 2023» [11] 75 % опитаних респондентів вказали, що ключовим ринком для них є Україна, 39% – ЄС, 23 % – США, 11 % – Велика Британія, 10% – Канада, 4 % – Азійські країни та країни Латинської Америки. Крім того, у найближчі три роки респонденти зазначили, що планують розширювати вихід на міжнародні ринки та визначають пріоритетними ринками для їхньої діяльності такі країни: 54 % – Україна, 50 % – ЄС, 34 % – США,

11 % – Велика Британія, 11 % – Канада, 8 % – Азійські країни та країни Латинської Америки.

Так, значна кількість вітчизняних стартапів не обмежується діяльністю лише на українському ринку, адже вихід на міжнародні ринки зумовлює низку додаткових можливостей та переваг. Однак діяльність у зарубіжному середовищі також пов'язана із чималими ризиками та проблемами.

На основі вивчення низки літературних джерел [1-14] можна ідентифікувати ключові проблеми виходу та функціонування стартапів на міжнародних ринках.

1. *Проблеми формування та функціонування команди стартапу.* Як зазначено вище, впродовж останніх років талановиті українські розробники забезпечували успішний розвиток стартапів та зростання інтересу іноземних інвесторів до українського ринку [11]. Однак вимушена міграція українських фахівців за кордон в умовах війни стала одним із ключових викликів не лише для стартапів, але й для бізнесу загалом. За даними звіту «Atlas Guide to Europe's technical talent», підготованого компанією з управління венчурним капіталом «Sequoia Capital», 16 % ІТ-спеціалістів покинули Україну від початку повномасштабного вторгнення. Найчастіше вони прямували до Центральної та Східної Європи, де їм запропонували більш безпечні та сприятливі умови для віддаленої роботи [12]. В результаті для багатьох українських стартапів стало значно складніше знайти висококваліфікованих працівників, що є вагомим викликом у контексті подальшого розвитку та масштабування діяльності стартапів. Варто зазначити і про зниження продуктивності праці персоналу стартапів, що пов'язано зі зростанням рівня стресу у членів команди, постійним моніторингом новин та розвитком волонтерського руху, що частково змістило фокус професійної діяльності. Так, за результатами спеціального дослідження компанії «Gradus Research» для технологічної конференції «Web Summit 2023» [11] 44 % респондентів визначили ваговою проблемою мобілізацію працівників, 33 % – виїзд персоналу за кордон, 27 % – високий рівень стресу у команді та 18 % – зниження продуктивності праці команди.

2. *Проблеми залучення фінансування діяльності стартапів.* Однією з ключових проблем для українських стартапів є обмежений доступ до фінансування. Повномасштабне вторгнення, зростання рівня інфляції у світі та потенційна глобальна рецесія мають значний вплив на інвесторів. Глобальні виклики разом із війною, що триває, та складною соціально-економічною ситуацією в Україні змушують інвесторів з обережністю приймати рішення стосовно об'єкта інвестування, адже ризики є надзвичайно високими. Інвестування в стартапи скоротилося і загалом у світі. За даними компанії «Crunchbase» [13], обсяг глобального венчурного фінансування досягнув 19,2 млрд дол. США в листопаді 2023 р. Так, обсяг фінансування знизився приблизно на 16,5 % порівняно з листопадом 2022 р. Варто зазначити, що обсяги фінансування на ранніх стадіях скоротилися за рік найбільше, а саме на 34 %, що свідчить про те, що венчурні інвестори зменшують обсяги інвестицій в молоді стартапи. Водночас обсяги фінансування на пізній стадії у листопаді 2023 р. зросли приблизно на 7 % порівняно з листопадом 2022 р.

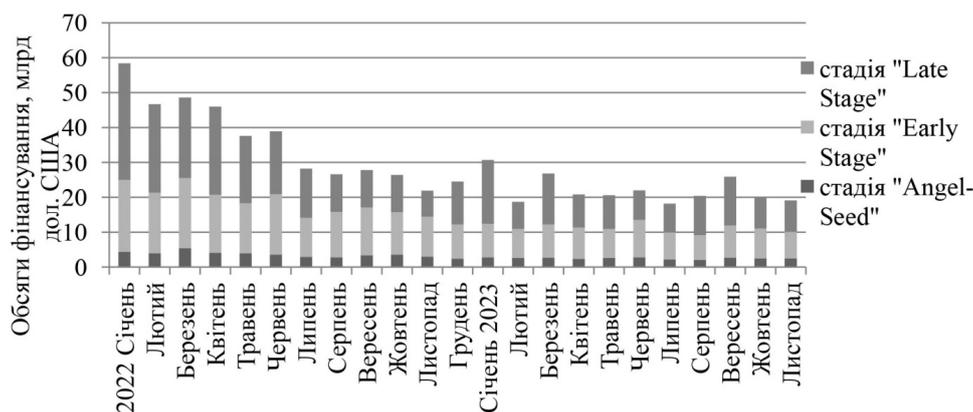


Рис. 1. Обсяги глобального фінансування стартапів на різних стадіях залучення інвестицій впродовж 2022-2023 рр., млрд дол. США [13]

Якщо розглядати динаміку обсягів глобального фінансування стартапів на різних стадіях (рис. 1) впродовж 2022-2023 рр., то можна простежити спадну тенденцію інвестування на різних раундах.

Варто зазначити, що стадія фінансування «Angel seed» (рис. 1) включає раунди «Seed», «Pre-seed» та «Angel rounds», тобто це ранні стадії розвитку стартапів, коли вони розпочинають свою діяльність. Стадія фінансування «Early stage» охоплює раунди серії А та серії В, які спрямовано на розширення діяльності стартапу. Стадія фінансування «Late stage» включає додаткові інвестування серії С та серії D, які зазвичай залучаються для масштабування бізнесу не лише на вітчизняних, але й на іноземних ринках у випадку, коли стартап є досить успішним і швидко зростає. Як видно з рис. 1, січень 2022 р. характеризувався найбільшим обсягом фінансування. Однак, починаючи з лютого 2022 р., можна простежити негативну динаміку зменшення обсягів фінансування діяльності стартапів. Так, вже у січні 2023 р. обсяг фінансування скоротився майже вдвічі порівняно із січнем 2022 р.

В Україні також помітно зменшилася кількість інвестицій на тлі війни. Варто зазначити, що обсяги інвестування скоротились не лише від іноземних венчурних фондів. З 18 активних інвестиційних фондів, які функціонували більше одного операційного року в Україні станом на 24 лютого 2022 р., після повномасштабного вторгнення діяльність продовжили лише 6 таких фондів. Однак позитивним є те, що 3 інвестиційні фонди розпочали діяльність напередодні вторгнення і продовжили функціонувати, тоді як ще 4 фонди створено у перші місяці після початку війни [12]. У табл. 1 подано характеристику венчурного інвестування в українські стартапи впродовж 2012 р. – I півріччя 2023 р. за даними звіту «Book of Ukrainian Tech 2022 – H1/2023», підготованого українським Інтернет-виданням «AIN.UA» [12].

Як бачимо з табл. 1, впродовж 2015-2021 рр. обсяги інвестування в українські стартапи загалом мали позитивну динаміку до збільшення. Варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду найбільше вітчизняним стартапам вдалось залучити інвестиції від венчурних фондів на стадії «Early Stage VC», тобто на ранніх етапах розвитку. Впродовж 2020-2023 рр. значним джерелом фінансування стали гранти. Так, в 2021 р. українські стартапи отримали найбільше грантів – 185. Однак, як видно з табл. 1, впродовж декількох періодів простежу-

ється істотне скорочення обсягів фінансування: протягом 2014-2015 рр. – зменшення на 37,4%, що пов'язано з початком збройної агресії росії проти України; впродовж 2019–2020 рр. – зменшення на 23,4 %, що зумовлено початком пандемії COVID-19; а також зменшення у 2022 р. та 2023 р. на 34 % та 82,4 % відповідно, що спричинено повномасштабним вторгненням росії в Україну. Незважаючи на вплив пандемії, обсяг інвестицій в українські стартапи в 2021 р. досягнув найвищого значення у розмірі 956,8 млн дол. США. Однак повномасштабне вторгнення зумовило зростання інвестиційних ризиків та ускладнило процес залучення фінансування вітчизняними стартапами. З табл. 1 видно, що у 2022 р. обсяги залучення інвестицій за допомогою фондів, грантів та ангелів скоротились більш, ніж вдвічі порівняно з 2021 р.

3. *Проблеми адаптації до нормативно-правового регулювання діяльності стартапів за кордоном.* Для стартапів, які планують вийти на міжнародні ринки, бар'єрами входження можуть стати недостатньо сприятливі нормативно-правові засади для ведення діяльності іноземними стартапами, недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності, труднощі з трактуванням положень зарубіжної законодавчої бази, високий рівень податків, складні процедури започаткування бізнесу тощо. Так, у дослідженні, що проведено в межах реалізації проекту «Polish-Ukrainian Startup Bridge» [10], зазначено, що в умовах виходу на іноземні ринки в 2023 р. вітчизняні стартапи мали такі проблеми, як: адаптація до норм зарубіжного законодавства – 27%; труднощі з передачею технологій або захистом прав інтелектуальної власності в новій країні – 12%; адміністративні бар'єри, пов'язані з відкриттям або веденням бізнесу іноземцем – 14%; труднощі в розумінні та адаптації до нової податкової системи – 17%. Саме тому, плануючи вихід на міжнародний ринок, будь-якому бізнесу, зокрема й стартапам, слід ретельно вивчити нормативно-правову базу, яка регулює особливості функціонування стартапів у відповідній країні.

4. *Культурні та мовні відмінності.* Чимало стартапів в умовах виходу на міжнародні ринки наштовхується на проблеми, які пов'язані з культурними та мовними відмінностями. За результатами реалізації проекту «Polish-Ukrainian Startup Bridge» [10] мовний бар'єр став викликом для 27 % опитаних респондентів, тоді як культурні відмінності – для 17%. Розуміння цінностей та звичаїв місцевої культури, а також знання іноземної

Таблиця 1 – Характеристика венчурного інвестування в українські стартапи [12-14]

Рік	Кількість інвестиційних угод:						Оцінка інвестиційних угод, млн. дол. США
	за типом/джерелами/способом залучення інвестицій				за стадіями розвитку стартапу		
	Фонди «Private equity»	Краудфандинг	Гранти	Ангели	Стадія «Later Stage VC»	Стадія «Early Stage VC»	
2023*	1	1	31	4	5	32	111
2022	2	1	80	5	17	74	631,5
2021	7	1	185	13	24	90	956,8
2020	3	3	75	2	22	66	415,7
2019	5	1	6	-	12	58	542,8
2018	2	-	2	2	9	61	287,4
2017	2	12	9	4	10	43	235
2016	2	5	11	5	6	93	115,3
2015	2	9	1	2	8	68	51,4
2014	-	6	6	6	11	95	82,1
2013	1	2	8	7	13	65	90,6
2012	2	-	1	1	4	46	56,9

Примітка: \*дані за перше півріччя 2023 р.

мови мають вагомe значення для ефективної роботи в міжнародному середовищі. Недостатній рівень володіння іноземною мовою або ж незнання культурних традицій можуть стати вагомою проблемою для стартапів. Адже, наприклад, невдале поєднання слів чи недоречних символів, які бізнес буде застосовувати для просування продукції чи послуги на ринку, можуть сприйматись іноземними споживачами негативно та принесуть не лише фінансові, а й репутаційні втрати.

5. *Проблеми адаптації продукції чи послуг до іноземного ринку.* За даними проєкту «Polish-Ukrainian Startup Bridge» [10], однією з ключових проблем, на яку вказали 28 % респондентів, стали труднощі з доступом до локальних ринків і клієнтів, що виникає внаслідок необхідності ефективної адаптації до специфіки конкретного ринку. Так, задля задоволення потреб споживачів на зарубіжних ринках стартапам необхідно враховувати специфічні особливості їхніх потреб. Реалізація товарів чи послуг на зовнішніх ринках без адаптації є привабливою для бізнесу тим, що не вимагає додаткових витрат на модифікацію продукції та зміни стратегії просування за кордоном. Однак збут товарів без врахування умов зовнішнього ринку не дає змоги стартапу активно застосовувати ринкові можливості та розвивати перспективні напрями діяльності на основі задоволення конкретних потреб відповідного ринку. Саме тому адаптація до умов місцевого ринку та вподобань клієнтів є одним з елементів успіху на міжнародній арені.

## ВИСНОВКИ

Одним з акселераторів розвитку інноваційного потенціалу сучасної економіки є стартапи. У складних соціально-економічних умовах, спричинених повномасштабною війною, саме стартапи здатні гнучко та швидко задовольнити критичні потреби суспільства. Протягом останніх років українські стартапи активно розвивались як на вітчизняному, так і на закордонних ринках. Однак повномасштабне вторгнення також спричинило низку проблем для їхнього функціонування. Варто зазначити, що в умовах війни вихід українських стартапів на міжнародні ринки дає змогу диверсифікувати наявні ризики та створює додаткові можливості для розвитку. Мова йде про збільшення частки ринку, товарну та географічну диверсифікацію діяльності, додаткові експортні надходження, здобуття зарубіжного досвіду, залучення іноземних інвестицій тощо. Однак на шляху до міжнародного успіху стартапам необхідно подолати низку перешкод, а саме стосовно формування та функціонування команди стартапу, залучення фінансування, адаптації до нормативно-правового регулювання діяльності стартапів за кордоном, культурних та мовних відмінностей, адаптації продукції чи послуг до іноземного ринку тощо. Отже, важливим завданням сьогодення на різних рівнях є забезпечення прогресивного розвитку стартапів на засадах ефективного вирішення наявних проблем. Адже українські стартапи володіють значним потенціалом та за умов належної державної підтримки і грамотного управління можуть досягти успіху на міжнародній арені.

## Список використаних джерел

- Сак Т.В., Шостак Л.В., Вознюк Ю.С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. *Економіка та управління національним господарством*. 2022. № 65. С. 43-48.
- Розумейко Д.О. Необхідність захисту прав інтелектуальної власності стартапів (міжнародний досвід). *Наука та суспільне життя України в епоху глобальних викликів людства у цифрову еру*. 2021. Т. 2. С. 464-467.
- Бандура І.А. Проблеми та перспективи розвитку стартапів в Україні. *Інноваційний розвиток підприємств в динамічному підприємницькому середовищі*. 2021. Т. 3. С. 5-7.
- Палійчук Є.С., Федоров Р.К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574>
- Гусаковська Т.О., Кужель Н.Л. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. *Економіка та управління національним господарством*. 2020. № 4. С. 29-34.
- Терлецька Т. Проблеми та перспективи розвитку стартап-проєктів в Україні. *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2021. Вип. 118. С. 183-191.
- Тягунова З.О., Кравчук І.М., Томах В.В. Українські Стартапи на міжнародних ринках. *Економіка та суспільство*. 2023. № 49. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2262/2185> (дата звернення: 17.12.2023).
- Сливар А.І. Процес виходу стартапів на міжнародний ринок. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. № 14(28). С. 284-293.
- Startup Genome. *Global Startup Ecosystem Report 2023*. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2023>

10. Polish-Ukrainian Startup Bridge. *Startups and business ecosystem: common steps towards the reinventing Ukraine*. 2023. URL: <https://www.startupbridge.eu/report/>
11. Gradus. *Спеціальне дослідження Gradus Research для Web Summit 2023*. URL: <https://gradus.app/uk/open-reports/ukrainian-startups-feel-more-optimistic-compared-traditional-businesses/>
12. Sequoia. *Sequoia Atlas Guide to Europe's technical talent*. 2023. URL: <https://www.sequoiacap.com/wp-content/uploads/sites/6/2023/06/Sequoia-Atlas-Final.pdf>
13. Gene Teare. *Global venture funding 2023*. URL: <https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-slows-november-2023/>
14. Boshnyakov I., Izmailov N., Zrazhevskiy M. *Book of Ukrainian Tech 2022 – H1/2023*. URL: [https://18dccfa619686586.cdn.express/ain/Book%20of%20ukrainian%20tech/book-of-ukrainian-tech-ua-new\\_compressed.pdf](https://18dccfa619686586.cdn.express/ain/Book%20of%20ukrainian%20tech/book-of-ukrainian-tech-ua-new_compressed.pdf)

### References

1. Sak T.V., Shostak L.V., Vozniuk Yu.S. Development of Start-ups in Ukraine: Theoretical Aspects, Trends, and Opportunities. *Economics and management of the national economy*. 2022. No 65. pp. 43-48. (in Ukrainian).
2. Rozumeiko D.O. The need to protect the intellectual property rights of start-ups (international experience). *Science and public life of Ukraine in the era of global challenges of humanity in the digital era*. 2021. Vol. 2. pp. 464-467. (in Ukrainian).
3. Bandura I.A. Problems and prospects for the development of start-ups in Ukraine. *Innovative development of enterprises in a dynamic business environment*. 2021. Vol. 3. pp. 5-7. (in Ukrainian).
4. Pallichuk Y.S., Fedorov R.K. The main obstacles to the development of start-ups in Ukraine. *Efficient economy*. 2021. No 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574> (in Ukrainian).
5. Husakovska T.O., Kuzhel N.L. Development of Start-ups in Ukraine: Problems and Prospects. *Economics and management of the national economy*. 2020. No 4. pp. 29-34. (in Ukrainian).
6. Terletska T. Problems and prospects of development of start-up projects in Ukraine. *Bulletin of the Student Scientific Society "VATRA" of Vinnytsia Institute of Trade and Economics, KNTEU*. 2021. Vol. 118. pp. 183-191. (in Ukrainian).
7. Tiahunova Z.O., Kravchuk I.M., Tomakh V.V. Ukrainian Start-ups in International Markets. *Economy and society*. 2023. No 49. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2262/2185> (in Ukrainian).
8. Slyvar A.I. The process of startups entering the international market. *Science and technology today*. 2023. No 14(28). pp. 284-293. (in Ukrainian).
9. Startup Genome. *Global Startup Ecosystem Report 2023*. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2023>
10. Polish-Ukrainian Startup Bridge. *Startups and business ecosystem: common steps towards the reinventing Ukraine*. 2023. URL: <https://www.startupbridge.eu/report/>
11. Gradus. *Special survey by Gradus Research for Web Summit 2023*. URL: <https://gradus.app/en/open-reports/ukrainian-startups-feel-more-optimistic-compared-traditional-businesses/>
12. Sequoia. *Sequoia Atlas Guide to Europe's technical talent*. 2023. URL: <https://www.sequoiacap.com/wp-content/uploads/sites/6/2023/06/Sequoia-Atlas-Final.pdf>
13. Gene Teare. *Global venture funding 2023*. URL: <https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-slows-november-2023/>
14. Boshnyakov I., Izmailov N., Zrazhevskiy M. *Book of Ukrainian Tech 2022 – H1/2023*. URL: [https://18dccfa619686586.cdn.express/ain/Book%20of%20ukrainian%20tech/book-of-ukrainian-tech-ua-new\\_compressed.pdf](https://18dccfa619686586.cdn.express/ain/Book%20of%20ukrainian%20tech/book-of-ukrainian-tech-ua-new_compressed.pdf)

### **Marta ADAMIV**

PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5506-0404>

e-mail: [marta.y.adamiv@lpnu.ua](mailto:marta.y.adamiv@lpnu.ua)

### **Sofia OKUNSKA**

student, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9512-933X>

e-mail: [sofia.okunska.mnmem.2022@lpnu.ua](mailto:sofia.okunska.mnmem.2022@lpnu.ua)

## **THE STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC START-UPS IN INTERNATIONAL MARKETS DURING THE WAR**

**Introduction.** Start-ups are one of the accelerators of developing the innovation potential of the modern economy. In the problematic socio-economic conditions created by a full-scale war, start-ups can respond flexibly and quickly to the critical needs of society. Ukrainian start-ups have been actively developing in domestic and foreign markets in recent years. However, the full-scale invasion also created several problems for its functioning. It is worth noting that amid the war, the entry of Ukrainian start-ups into international markets allows them to diversify existing risks and creates additional development opportunities. We are discussing increasing market share, product and geographical diversification, additional export earnings, gaining experience abroad, attracting foreign investment, etc.

**The purpose of the paper** is to identify and study the state and critical problems of the development of start-ups when entering international markets, taking into account the impact of full-scale war.

**Results.** The study found that under the current war conditions, Ukrainian start-ups have been forced to expand their activities to international markets to diversify risks and increase investment attractiveness. At the same time, the full-scale invasion has created new challenges and problems for the development of Ukrainian start-ups at home and abroad. Thus, the study identified the main problems of entering and operating start-ups in international markets: the formation and functioning of a start-up team, attracting start-up financing, adapting to the regulatory framework for start-ups abroad, cultural and linguistic differences, and adapting products or services to a foreign market. It is worth noting that one of the main problems caused by the war was the reduction in investment in domestic start-ups.

**Conclusions.** Thus, an important task today at various levels is ensuring start-ups' progressive development based on practical solutions to existing problems. After all, Ukrainian start-ups have great potential and can succeed internationally with the proper government support and competent management.

**Keywords:** start-ups, innovation, Ukrainian start-ups in international markets, investing in start-ups