

Ямненко Г.Є.

к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
проспект Перемоги, 54/1, Київ, Україна
e-mail: yamnenko.h@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9927-3970>

Долгова Л.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки та бізнес технологій
Національний авіаційний університет
пр. Гузара Любомира 1, Київ, Україна
e-mail: L.dolgova@meta.ua
<https://orcid.org/0000-0001-9917-7065>

ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ БІЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРІВ

Yamnenko Halyna

Ph.D., Associate Professor department of Business Economics and Entrepreneurship
KNEU named after Vadym Hetman
Peremohy avenue 54/1, Kyiv, Ukraine
email: yamnenko.h@gmail.com
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9927-3970>

Dolgova Lyudmila

Ph.D., associated professor Department of Economics and Business Technologies
National Aviation University
Liubomyra Huzara avenue 1, Kyiv, Ukraine
e-mail: L.dolgova@meta.ua
<https://orcid.org/0000-0001-9917-7065>

EXPERIENCE OF UKRAINIAN BUSINESS ACCELERATORS

Анотація. У статті описано особливості бізнес-акселераторів як особливих суб'єктів господарювання з підтримки інноваційних стартапів, які мало відомі, але користуються все більшим визнанням та стрімкою популярністю серед молодих підприємців та засновників нових компаній. Метою статті є характеристика особливостей українських бізнес-акселераторів та їх досвід у підтримці вітчизняних стартапів. Встановлено, що у розвинутих країнах акселератори є важливим суб'єктом інноваційної підприємницької екосистеми. За допомогою акселераторів стартапи можуть перевірити життєздатність нового продукту чи послуги та отримати умови для масштабування бізнесу. Довгостроковими цілями бізнес-акселератора є: допомогти бізнесу, який він підтримує, швидко вирости і стати прибутковим, окупати свої інвестиції. При дослідженні діяльності українських акселераторів виявлено, що всі програми мають схожий формат та структуру, але відрізняються наявністю додаткових можливостей залежно від спрямованості акселератора. Аналіз показав, що найбільшу зацікавленість для розвитку в акселераційних програмах викликають проекти стартапів, які зосереджені на наданні сервісних послуг, створенні обладнання чи продукції, додатків та чат-ботів. Помічено, що найбільша частка припадає на акселераційні програми тривалістю 3 місяці, інвестиційною винагородою зазвичай є участь у прибутках новоствореної компанії, хоча існують і безкоштовні програми. Відзначено, що обсяг пропонованих інвестицій в акціонерний капітал стартапів може відрізнятися в різних бізнес-акселераторах: від \$10 тис. до \$100 тис. (залежить від різних факторів), при цьому отримана частка в капіталі компанії може бути

від 1 до 10 %. Слід зауважити, що для молодих компаній співпраця з акселератором дозволить отримати багато переваг, але для того, щоб пройти конкурсний відбір необхідно працювати над відповідністю критеріям програми. Узагальнено, що для молодих компаній співпраця з акселератором дозволить: отримати вигоду від роботи з інноваціями; запускати нові продукти та бізнес-моделі; виявити інноваційні тенденції та загрози; залучати творчі, прогресивні таланти; впроваджувати інноваційні рішення в наявні послуги; адаптувати свою цифрову стратегію до нового світу після Covid.

Ключові слова: стартап, акселератор, навчання, розвиток бізнесу.

Abstract. This article has described the specific features of business accelerators as special business subjects for support of innovative start-ups, which are little known, but are increasingly recognized and are increasingly popular among young entrepreneurs and founders of new companies. This article aims to characterize the peculiarities of Ukrainian business accelerators and their experience in supporting domestic startups. It was found that in developed countries accelerators are an important subject of the innovative enterprise ecosystem. Accelerators enable startups to test the viability of a new product and provide opportunities for business scaling. The long-term goals of the business accelerator are to help the business that it supports, quickly grow and become profitable, and to recoup its investments. The study of Ukrainian accelerators showed that all programs have a similar format and structure, but differ in the presence of additional features depending on the orientation of the accelerator. The analysis showed that the greatest interest for development in accelerator programs is for startup projects focused on service delivery, creation of equipment and products, add-ons, and chat bots. It was noted that the largest share is for acceleration programs of 3 months, the investment reward is usually participating in the profits of the new company, although there are also free programs. It was noted that the size of investments into equity capital of startups may be different in various business acceleration centers: from \$10,000 to \$100,000 (depending on some factors), while the share in the company's capital could be from 1 to 10 %. It should be said that for young companies, cooperation with an accelerator will provide many advantages, but to pass the competitive selection it is necessary to work on complying with the program's criteria. It is summarized that for young companies, cooperation with the accelerator will allow them: to benefit from working with innovation; launch new products and business models; identify innovative trends and threats; attract creative, progressive talents; implement innovative solutions to existing services; adapt their digital strategy to the new world after Covid.

Keywords: startup, accelerator, training, business development.

JEL Classification: L10, L21, O31, G24.

Постановка проблеми. Інноваційна економіка базується на інноваційному потенціалі інституцій, людського капіталу та досліджень, розвинутості бізнесу, знаннях і технологічних результатах, креативних продуктах. Тобто підтримка інновацій як основного інструменту ринкових змін є основою формування та становлення інноваційності та конкурентоспроможності держави у світі й надзвичайно важливим є створення сприятливих умов та підтримка інновацій в усіх проявах. А рушієм інновацій в економіці та сучасному світі загалом є підприємництво, а саме стимулювання появи та розвитку різноманітних стартапів, що допомагають у вирішенні різноманітних потреб суспільства. Проте більшість стартапів не можуть протриматися на ринку тривалий час через відсутність знань та досвіду з розвитку та просування продукту на ринку, необхідних ресурсів для самостійного запуску, підготовки ефективної презентації та пошуку

інвесторів чи партнерів. Саме ці проблеми та не тільки допомагають вирішувати бізнес-акселератори через свої програми підтримки молодих компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності акселераторів та їх завдань займаються багато вчених, проте значна кількість робіт має описовий характер, часто ототожнює акселератори та інкубатори та їх роль у розвитку стартапів.

Згідно з Кохлером Т. корпоративні акселератори — це програми обмеженої тривалості, що підтримуються компанією, які підтримують когорти стартапів у процесі створення нового підприємства за допомогою наставництва, навчання та ресурсів, специфічних для компанії» [6]. Корпоративні акселератори пропонують послуги, схожі на послуги інкубаторів [8], але їх програми коротші за тривалістю, і вони отримують порівняно меншу частку в капіталі стартапу, ніж інкубатори [1].

Тео Т. і Ранганатан Ч. вважають, що основною метою акселераторів є сприяння створенню нових компаній, зокрема тих, які мають низькі витрати шляхом використання технологічних і цифрових бізнес-моделей [10] та можливості зниження витрат на експерименти для перспективних технологій [4].

Як показують дослідження, акселератори почала привертати увагу лише у першому десятилітті XXI століття. Наприклад, Міллер П. та Баунд К. [7] представили перше глибоке дослідження феномену, переваг та бізнес-моделей акселераторів, але вони не охопили ключові аспекти програм та інструментів, що пропонуються стартапам. Коен С. і Хохберг Я. [3] порівняли та протиставили основні характеристики акселераторів інкубаторам та інвесторам-ангелам з точки зору тривалості програм, бізнес-моделі та запропонованої освіти та наставництва, а Ізабель Д. [5] показала як відмінності різних програм впливають на рішення стартапів приєднатися до них.

Селіг К. розглядає корпоративний акселератор як «підтримувані компанією програми обмеженої тривалості, які підтримують стартапи шляхом навчання, наставництва і корпоративних ресурсів компанії» [9].

Найширшу характеристику акселераторам дає Коен С. та визначає їх організаціями, що надають бізнес-консультації, відкриті для будь-якого підприємця з бізнес-ідеєю, що хоче приєднатися до акселератора. Це пакетні, обмежені за часом програми, які мають на меті допомогти новим підприємствам вирости, використовуючи інтенсивний і короткий процес розвитку. Для участі в трьох місячній акселераційній програмі обираються кращі проекти. Кульмінацією програми є представлення найбільш успішних проектів інвесторам на публічному заході («Demo Day») [2].

На думку групи дослідників, університети розглядають акселератори як спосіб розвитку студентського підприємництва, компанії — як можливість використовувати інновації та таланти стартапів, а агентства розвитку — як спосіб створення робочих місць [8].

Методика дослідження. При написанні статті використовувались такі методи, як: опис, збір даних, порівняння, систематизація, аналіз і синтез, узагальнення інформації досліджень щодо сутності та характеристики акселераторів, а також графічний для наочної ілюстрації одержаних результатів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Емпірична література про стартапи та акселератори стала привертати увагу не так давно,

тому для вивчення цього явища не вистачає комплексних джерел даних та послідовних теоретичних перспектив. Крім того, необхідно глибше вивчення можливостей для нових підприємств, що беруть участь в акселераційній програмі. Не зважаючи на численні дослідження та поширення акселераторів у світі для українського бізнесу їх характеристики та завдання ще недостатньо зрозумілі.

Формулювання цілей. Метою статті є характеристика особливостей українських бізнес-акселераторів та їх досвід у підтримці вітчизняних стартапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості досліджень вчені розуміють під акселератором покращену версію бізнес-інкубатора, тобто компанії, що сприяє створенню нових компаній (стартапів). Популярності у всьому світі акселератори набули після запуску Y-Combinator в 2005 році в США.

Як показує практика, бізнес-акселератор — це програма, яка надає компаніям, що розвиваються, доступ до наставництва, інвесторів та іншої підтримки, допомагає їм стати стабільним, самодостатнім бізнесом.

У світі акселератори сприймаються як компанії та установи, які сприяють початковому зростанню стартапів, використовуючи ноу-хау та фінансові ресурси успішних підприємців старшого покоління, та надають послуги підтримки, такі як інвестиції, навчання та наставництво протягом короткого проміжку часу. Прискорення зростання шляхом всебічної підтримки дозволяє подолати «долину смерті» у перші три роки після створення початкової компанії-стартапу.

Компанії, які користуються послугами бізнес-акселераторів, зазвичай є стартапами, які вийшли за рамки ранніх етапів становлення. По суті, вони вступили в «перехідний період», тобто вони можуть стояти на власних ногах, але потребують керівництва та підтримки колег, щоб зміцніти. Менш розвинені компанії, не готові до акселератора, можуть скористатися підтримкою бізнес-інкубатора.

В Україні акселератори почали з'являтися з 2006 року, проте поширення набули близько десяти років тому і пов'язано це з динамічним розвитком інноваційного підприємництва. Акселератори допомагають перевірити життєздатність нового продукту чи послуги та створити умови для масштабування бізнесу. На сьогодні в Україні функціонує понад 25 бізнес-акселераторів. Прискорення проєктів молодих компаній зазвичай відбувається в межах програми акселератора і в залежності від спрямованості це можуть бути різні можливості з навчання та підтримки. Однак, як правило, вони мають схожий формат та структуру (рис. 1).

Обов'язковою складовою програми є: інтенсивне навчання, підтримка з боку досвідчених наставників-менторів, мережа контактів, коучинг, використання приміщень для спільної роботи, знайомство з потенційними клієнтами та інвесторами.

Протягом інтенсивного навчання акселератори дозволяють учасникам отримати набагато більше знань за відносно короткий проміжок часу, надаючи доступ до ідей та можливостей, на отримання яких могли б піти роки.

Крім наставництва та інвестиційних можливостей, бізнес-прискорювач надає висхідним компаніям доступ до логістичних та технічних ресурсів, приміщення або офіс, який буде використовуватися як база протягом всієї програми та пов'язує з мережею партнерів, чий досвід вони можуть запозичити.

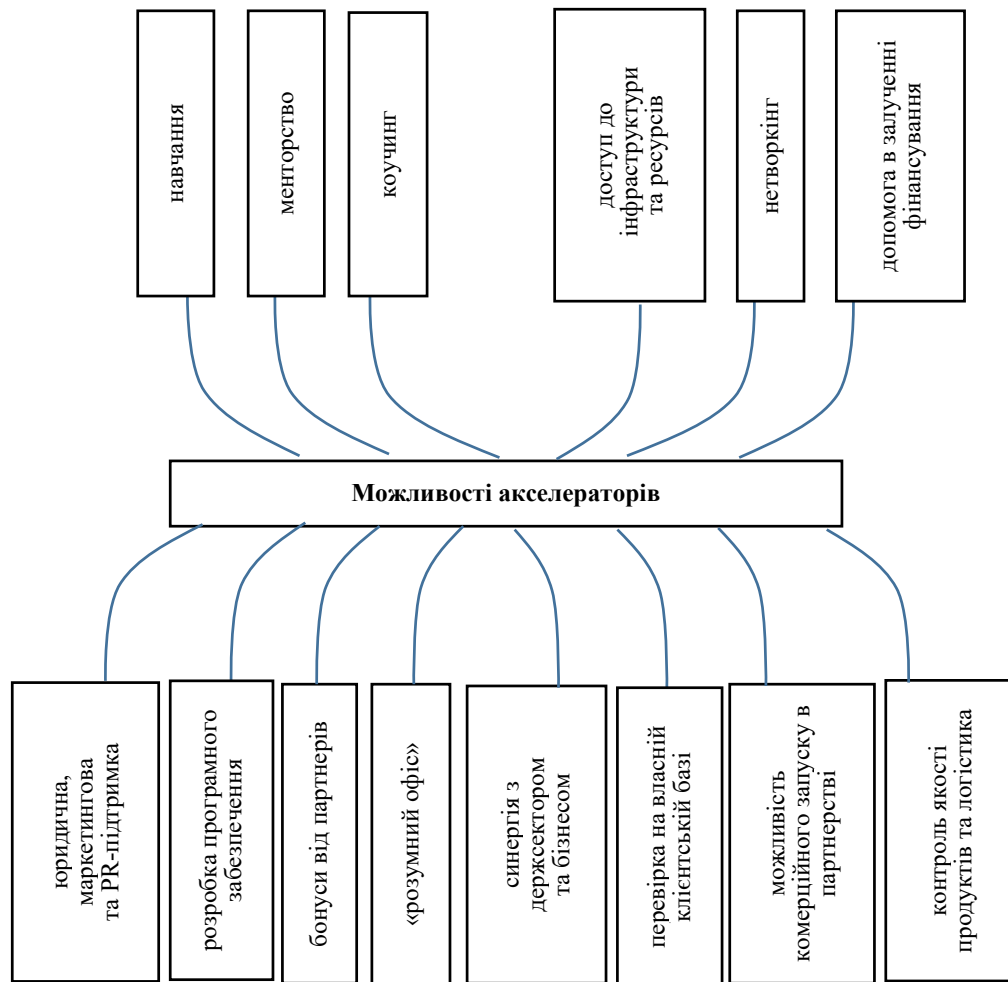


Рис. 1. Можливості акселераторів у підтримці стартапів

Джерело: побудовано авторами на основі [12–30]

Така форма співробітництва стартапів з акселераторами дозволяє зосередитися на творчій складовій проєкту, не відволікаючись на організаційні питання, і може стати потужним поштовхом до їх швидкого зростання [11, с. 62].

Проте існують унікальні програми, де учасникам пропонують також користуватися полігоном акселератора для тестування рішень, перевірка на наявній клієнтській базі, входження до спільноти резидентів, контроль якості та логістика продуктів, організація серійного виробництва, можливість комерційного запуску в партнерстві, доступ до міжнародного ринку тощо.

Практика показує, що обмін знаннями та досвідом між учасниками інноваційної спільноти дозволяє стартапу вчитися не лише на своїх, а й на чужих помилках.

Досвід діяльності акселераторів показує, що найбільш цікавими та успішними для них виявилися проєкти стартапів, які зосереджені на наданні сервісних

послуг (44 % Happy Farm, 46 % 1991 Accelerator), створенні обладнання (продукції, технологій, що дозволяють втілювати інновації) (89,5 % GCIP Ukraine, 100 % INDAX), створенні додатків та чат-ботів (43 % Popcorp) (рис. 2).

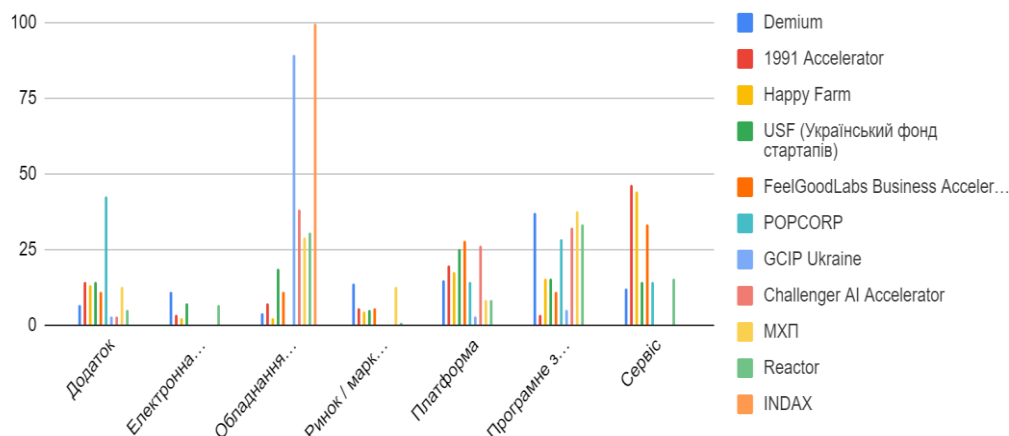


Рис. 2. Стартап-продукти українських акселераторів, %

Джерело: розраховано за даними компаній [12–30]

Від 20 % до 40 % складає частка таких напрямків, як розвиток платформ, програмного забезпечення та сервісних послуг у 1991 Accelerator, USF, FeelGoodLabs Business Accelerator, Challenger AI Accelerator, Demium, Popcorp, МХП акселератор, Reactor. Менший відсоток складають стартап-продукти у розвитку електронної комерції та торговельних майданчиків (від 2 до 11 % і від 1 до 14 % відповідно).

Зазвичай програма акселератора може тривати від двох до шести місяців, іноді — більше (рис. 3).

Найбільша частка припадає на акселераційні програми тривалістю 3 місяці (50 %). Проте є короткотривалі програми, зокрема програма Українського фонду стартапів (USF) передбачає навчання 2,5 тижні, акселераційна програма Reactor розрахована на термін від 30 годин до 3–5 тижнів, GCIP Ukraine проводить 3 чотириденних сесії 2 рази на рік. До компаній, які пропонують триваліші програми належать: IoT Hub Accelerator, Startup Wise Guys, ISE Accelerator, акселераційні програми від Radar Tech (Popcorp, ТЕЛЕКОМ-акселератор, МХП — до 9 місяців), а виробничий акселератор INDAX — 1–2 роки. Акселераційна програма YEP!Accelerator не має чіткого початку та кінця і продовжується для кожного проекту індивідуально відповідно до його потреб.

Мета акселераційної програми полягає в тому, щоб компанії після її закінчення були готові до самостійної роботи з сильним позиціонуванням, що дозволяє їм претендувати на цільові ринки. Довгостроковими цілями бізнес-акселератора є: допомогти бізнесу, який він підтримує, швидко вирости та стати прибутковим, окупати свої інвестиції.

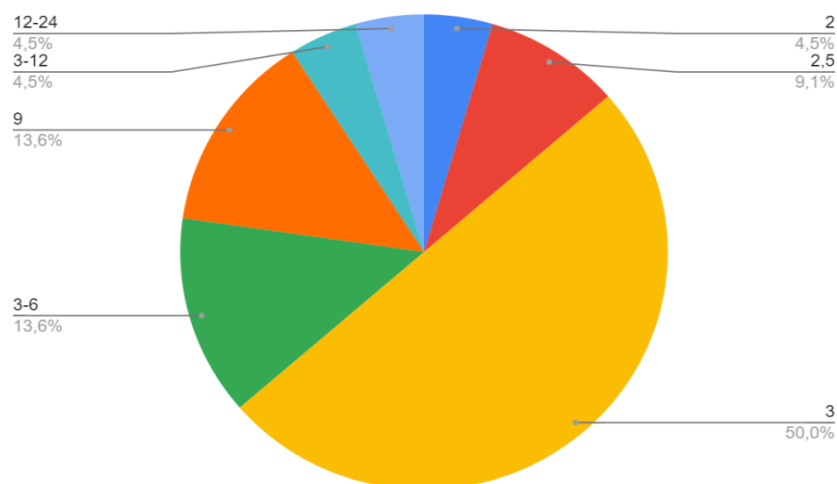


Рис. 3. Термін тривалості програми акселератора, %

Джерело: розраховано за даними компаній [12-30]

До функцій акселераторів стартапів відносять: фінансово-економічну; консалтингову; навчальну; юридичну; організаційну; маркетингову; комерційну [31, с. 93].

Успішність акселераторів можна прослідкувати за кількістю компаній-випускників. Аналіз досвіду функціонування українських прискорювачів показав, що до найбільших та найуспішніших бізнес-акселераторів належать GrowthUP, 1991 Accelerator, Demium, Reactor, USF, які за період свого існування випустили понад 100 стартапів (в акселераційних програмах учасників було в кілька разів більше). Від 20 до 100 випускників, що отримали комерційний запуск мають ISE accelerator, Happy Farm, Телеком-акселератор, MXП акселератор, акселератор Scythia Ventures, YEP!Accelerator, GCIP Ukraine, Challenger AI accelerator, Blue Lake accelerator, IoT Hub accelerator. Хоча є й невеликі програми, сконцентровані переважно на відборі специфічних проєктів, наприклад інновації для розвитку міст і громад, рішення з соціальним впливом, технології й розробки у сфері енергетики, банківські технології, мають розроблений мінімально життєздатний продукт та рентабельність продажів 15 % тощо (FeelGoodLabs Business Accelerator, Popcorp, Energy Accelerator, Бізнес-акселератор Української соціальної академії, виробничий акселератор INDAX, NEST Bootcamp) [12-30].

Як зазначає Литвин І., у наші дні компанії змінили модель виплат винагороди за підтримку стартапів, зазвичай використовуючи участь у прибутках новоствореної компанії [32]. Обсяг пропонованих інвестицій в акціонерний капітал стартапів може відрізнятися в різних бізнес-акселераторах: від \$10 тис. до \$25 тис. пропонують 5 програм, до \$100 тис. — 6 програм, при цьому отримана частка в капіталі компанії може бути від 1 до 10 % [12-30]. Часто для акселераторів розвиток інноваційних стартапів є інвестиціями впливу, тобто спрямовані на економічні та соціальні зміни екосистеми (створення робочих місць та посилення конкурентоспроможності малого та середнього підприємництва) і тому

участь у таких програмах є безплатною для учасників (покривається коштом грантів).

Треба зазначити, що хоча деякі компанії досягають успіху завдяки допомозі акселераторів, це стосується не всіх учасників. Саме тому слід провести дослідження та визначитись чи підходить це конкретному бізнесу, його цілям та одночасно відповідає бізнес-інтересам акселератора, в якому планується взяти участь. Перед подачею заявки на участь необхідно переконатися у відповідності критеріям програми бізнес-акселератора, а саме: термін реєстрації не більше 3 років, наявність сформованої команди, наявність демонстраційної версії продукту чи розробленого базового прототипу, швидкому R&D циклі, швидкій масштабованості проєкту, орієнтації на міжнародний ринок, рентабельності продажів 15 %, достатності суми пропонованих інвестицій для розвитку та масштабованості, частці капіталу, яку компанії доведеться віддати в обмін на участь у програмі, розмовній англійській мові у ключових представників тощо.

Таким чином, можна узагальнити, що для молодих компаній співпраця з акселератором дозволить: отримати вигоду від роботи з інноваціями; запускати нові продукти та бізнес-моделі; виявити інноваційні тенденції та загрози; залучати творчі, прогресивні таланти; впроваджувати інноваційні рішення в наявні послуги; адаптувати свою цифрову стратегію до нового світу після Covid.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Акселератори є найважливішим явищем у створенні нових підприємств. Вони є важливим джерелом первинного фінансування стартапів і технологічних підприємств на ранніх стадіях зростання. Зв'язок з інвесторами є важливим аспектом довгострокового успіху компаній, що фінансуються через програми акселераторів.

А це своєю чергою сприятиме розвитку економіки нашої країни, підвищенню її інноваційності та конкурентоспроможності шляхом розвитку підприємницької екосистеми, що допомагатиме у розв'язанні проблем українців через застосування нових технологій та послуг, боротьбі з корупцією завдяки доступу до відкритих даних, запуску цифрових сервісів для покращення системи охорони здоров'я, покращення управління та взаємодії між владою та громадянами, розв'язанні проблем екології та пов'язаних з пандемією Covid-19.

Література

1. Bauer, S. et al. (2016). Corporate Accelerators: Transferring Technology Innovation to Incumbent Companies. MCIS 2016 Proceedings, 57.
2. Cohen, S.L. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization* 8 (3–4), 19–25.
3. Cohen, S., Hochberg, Y. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. DOI:10.2139/ssrn.2418000.
4. Hallen, B.L., Christopher, B. and Susan, C. (2014). Do accelerators accelerate? a study of venture accelerators as a path to success, Academy of Management Annual Meeting Proceedings, URL: <http://proceedings.aom.org/content/2014/1/12955.abstract>
5. Isabelle, D.A. (2013). Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator, *Technology Innovation Management Review*, Vol. 3 No. 2, 16–22.
6. Kohler, T. (2016). Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups, *Business Horizons*, 59(3), 347–357.

7. Miller, P. and Bound, K. (2011). *The Start-up Factories: The Rise of Accelerator Programs to Support New Technology Ventures*, NESTA, Rome.
8. Pauwels, C., et al. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*. 50–51, 13–24.
9. Selig, Christoph J. (2018). How Corporate Accelerators Foster Organizational Transformation: An Internal Perspective. IEEE International Conference on Engineering, Technology and Innovation (ICE/ITMC). DOI: 10.1109/ICE.2018.8436287.
10. Teo, T.S. & Ranganathan, C. (2004). Adopters and non-adopters of business-to-business electronic commerce in Singapore. *Information & Management*, 42:1, 89–102.
11. Ситник Н.І. Інфраструктурне забезпечення розвитку стартап проектів в Україні. *Вісник ХДУ. Серія Економічні науки*. 2019. № 36, С. 59–63.
12. Офіційний сайт Radartech — Режим доступу: <https://radartech.com.ua/ua/>
13. Офіційний сайт Українського фонду стартапів USF — Режим доступу: <https://usf.com.ua/akseleracijna-programma/>
14. Офіційний сайт інноваційного парку UNIT.City — Режим доступу: <https://unit.city/>
15. Офіційний сайт бізнес-акселератора Української соціальної академії — Режим доступу: <https://social-academy.com.ua/startups/>
16. Офіційний сайт FeelGoodLabs Business Accelerator — Режим доступу: <https://feelgoodlabs.co/>
17. Офіційний сайт акселераційної програми Центр підприємництва УКУ — Режим доступу: <https://ucucfe.com.ua/education/programs/akseleratsiya-2/>
18. Офіційний сайт акселератора INDAX — Режим доступу: <https://indax.com.ua/>
19. Офіційний сайт YEP!Accelerator — Режим доступу: <https://www.yepworld.org/ua/accelerator/>
20. Офіційний сайт Reactor — Режим доступу: <https://reactor.ua/>
21. Офіційний сайт ISE Accelerator — Режим доступу: <https://ise-group.org/>
22. Офіційний сайт IoT Hub Accelerator — Режим доступу: <https://iothub.xyz/>
23. Офіційний сайт INTECRATOR — Режим доступу: <https://intecrator.com/>
24. Офіційний сайт Happy Farm — Режим доступу: <http://happyfarm.com.ua/>
25. Офіційний сайт GrowthUP — Режим доступу: <http://www.growthup.com/>
26. Офіційний сайт GCIP Ukraine — Режим доступу: <https://gcipukraine.com/>
27. Офіційний сайт Demium — Режим доступу: <https://demium.com/acceleration/>
28. Офіційний сайт Challenger AI Accelerator — Режим доступу: <https://challengeraccelerator.com/program/challengerai/>
29. Офіційний сайт Blue Lake Accelerator — Режим доступу: <https://www.bluelakevc.com/accelerator>
30. Офіційний сайт 1991 Accelerator — Режим доступу: <https://www.1991.vc/>
31. Сак Т., Івашко О. та Грицюк Н. Роль стартап-акселераторів у розвитку інноваційного підприємництва в Україні. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. № 1, С. 87–96.
32. Литвин І.В. Екосистема стартап-підприємництва в Україні: історія створення та сучасність. *Молодий вчений*. 2019. № 1(2), С. 476–482.

References

1. Bauer, S. et al. (2016). Corporate Accelerators: Transferring Technology Innovation to Incumbent Companies. MCIS 2016 Proceedings, 57.
2. Cohen, S.L. (2013). What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels. *Innovations: Technology, Governance, Globalization* 8 (3–4), 19–25.

3. Cohen, S., Hochberg, Y. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. DOI:10.2139/ssrn.2418000.
4. Hallen, B.L., Christopher, B. and Susan, C. (2014). Do accelerators accelerate? a study of venture accelerators as a path to success, Academy of Management Annual Meeting Proceedings, URL: <http://proceedings.aom.org/content/2014/1/12955>. abstract
5. Isabelle, D.A. (2013). Key factors affecting a technology entrepreneur's choice of incubator or accelerator, *Technology Innovation Management Review*, Vol. 3 No. 2, 16–22.
6. Kohler, T. (2016). Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups, *Business Horizons*, 59(3), 347–357.
7. Miller, P. and Bound, K. (2011). The Start-up Factories: The Rise of Accelerator Programs to Support New Technology Ventures, NESTA, Rome.
8. Pauwels, C., et al. (2016). Understanding a new generation incubation model: The accelerator. *Technovation*. 50–51, 13–24.
9. Selig, Christoph J. (2018). How Corporate Accelerators Foster Organizational Transformation: An Internal Perspective. IEEE International Conference on Engineering, Technology and Innovation (ICE/ITMC). DOI: 10.1109/ICE.2018.8436287.
10. Teo, T.S. & Ranganathan, C. (2004). Adopters and non-adopters of business-to-business electronic commerce in Singapore. *Information & Management*, 42:1, 89–102.
11. Sytnyk N.I. (2019). Infrastrukturne zabezpechennia rozvytku startap proektiv v Ukraini. Visnyk KhDU. *Seriia Ekonomichni nauky [Bulletin of KSU. Series Economic Sciences]*. 36, 59–63. [In Ukrainian].
12. Ofitsiinyi sait Radartech URL: <https://radartech.com.ua/ua/>
13. Ofitsiinyi sait Ukrainskoho fondu startapiv USF URL: <https://usf.com.ua/akseleracijna-programma/>
14. Ofitsiinyi sait innovatsiinoho parku UNIT.City URL: <https://unit.city/>
15. Ofitsiinyi sait Biznes-akseleratora Ukrainskoi sotsialnoi akademii URL: <https://social-academy.com.ua/startups/>
16. Ofitsiinyi sait FeelGoodLabs Business Accelerator URL: <https://feelgoodlabs.co/>
17. Ofitsiinyi sait akseleratsiinnoi prohramy Tsentr pidpriemnytstva UKU URL: <https://ucucfe.com.ua/education/programs/akseleratsiya-2/>
18. Ofitsiinyi sait akseleratora INDAX URL: <https://indax.com.ua/>
19. Ofitsiinyi sait YEP!Accelerator URL: <https://www.yepworld.org/ua/accelerator/>
20. Ofitsiinyi sait Reactor URL: <https://reactor.ua/>
21. Ofitsiinyi sait ISE Accelerator URL: <https://ise-group.org/>
22. Ofitsiinyi sait IoT Hub Accelerator URL: <https://iothub.xyz/>
23. Ofitsiinyi sait INTECRATOR URL: <https://intecrator.com/>
24. Ofitsiinyi sait Happy Farm URL: <http://happyfarm.com.ua/>
25. Ofitsiinyi sait GrowthUP URL: <http://www.growthup.com/>
26. Ofitsiinyi sait GCIP Ukraine URL: <https://gcipukraine.com/>
27. Ofitsiinyi sait Demium URL: <https://demium.com/acceleration/>
28. Ofitsiinyi sait Challenger AI Accelerator URL: <https://challengeraccelerator.com/program/challengerai/>
29. Ofitsiinyi sait Blue Lake Accelerator URL: <https://www.bluelakevc.com/accelerator>
30. Ofitsiinyi sait 1991 Accelerator URL: <https://www.1991.vc/>
31. Sak T., Ivashko O. ta Hrytsiuk N. (2022). Rol startap-akseleratoriv u rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva v Ukraini. *Ekonomichni chasopys Volynskoho natsionalnogo universytetu imeni Lesi Ukrainky [The Economical chronicle of the Volyn National University named after Lesi Ukrainka]*. 1, 87–96. [In Ukrainian].
- Lytvyn I.V. (2019). Ekosystema startap-pidpriemnytstva v Ukraini: istoriia stvorennia ta suchasnist. *Molodyi vchenyi [Young Scientist]*. 1(2). 476–482. [In Ukrainian].