


ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет управління, адміністрування та туризму
Кафедра менеджменту та адміністрування
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Шифр, назва
Спеціальність 073 Менеджмент ОП «Менеджмент»
Шифр, назва спеціальності та освітньої програми

ЗАТВЕРДЖУЮ:
 Завідувач кафедри

 «15» 02 2024р.

**ЗАВДАННЯ
 НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ**

Смерик Мар'яна Юрївна

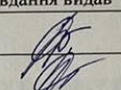
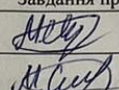
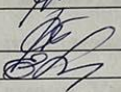
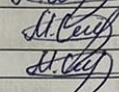
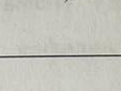
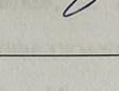
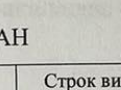
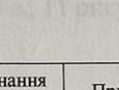
Прізвище, ім'я, по батькові студента

1. Тема роботи «Формування бізнес-ідеї стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron» (у рамках проєкту EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво») JA Ukraine, ГО «Джуніор Ачівмент Україна», м. Київ»
 керівник роботи Карвацка Наталія Станіславівна, к.е.н. доц. кафедри МА
Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від 15.02.2024 р. № 8 дод. 6

2. Строк подання студентом роботи на кафедру 15.06.2024 р.
 3. Вихідні дані до роботи: наукова та методична література, матеріали Junior Achievement Ukraine, статистичні дані щодо замінування територій, публікації міжнародних організацій, інформація про технології та обладнання для розмінування.
 4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): 1. Теоретичні основи формування бізнес-ідеї стартапу 2. Аналіз діяльності ГО «Джуніор Ачівмент Україна» щодо сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні. 3. Формування бізнес-ідеї стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron»
 5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень): 1. Ознаки стартапу 2. Бізнес модель «Платформа» 3. Бізнес модель «Доступ до ринку» 4. Бізнес модель «Зайнятість» 5. Бізнес модель «Доступ до товару / послуги» 6. Бізнес модель «Благодійність» 7. Кількість соціальних підприємств у європейських країнах 8. Орієнтовна динаміка росту соціальних підприємств в Україні. 9. Визначення проблем сільського господарства методом «Квітка лотоса» 10. Потенційно заміновані території України 11. Характеристики та зображення дрона DJI Matrice 300 RTK та магнітометра SENSYS MagDrone R3

6. Консультанти розділів дипломної роботи:

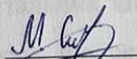
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1. Теоретико-методичний	Карвацка Н.С., доц каф. МА		
2. Дослідницько-аналітичний	Карвацка Н.С., доц каф. МА		
3. Проектно-рекомендаційний	Карвацка Н.С., доц каф. МА		
4. Нормоконтроль	Косіюк О.М., ст.вickl. каф. МА		

7. Дата видачі завдання лютий 2024

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи	лютий 2024	
2.	Одержання індивідуального завдання	лютий 2024	
3.	Складання календарного плану графіка написання дипломної роботи	березень 2024	
4.	Підготовка до виконання дипломної роботи: підбір та вивчення літератури, збір необхідної інформації до обраної теми	квітень 2024	
5.	Уточнення теми дипломної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства	квітень 2024	
6.	Виконання першого розділу	травень 2024	
7.	Виконання другого розділу	травень 2024	
8.	Виконання третього розділу	червень 2024	
9.	Написання висновків	червень 2024	
10.	Здача роботи науковому керівнику	червень 2024	
11.	Доопрацювання дипломної роботи з урахуванням зауважень наукового керівника	червень 2024	
12.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті	червень 2024	
13.	Попередній захист дипломної роботи на кафедрі	червень 2024	
14.	Одержання відгуку наукового керівника	червень 2024	
15.	Одержання рецензії зовнішнього рецензента	червень 2024	
16.	Захист дипломної роботи	червень 2024	

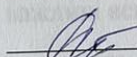
Студент


 (Підпис)

М. Ю. Смерик

(Ініціали, прізвище)

Керівник роботи


 (Підпис)

Н.С. Карвацка

(Ініціали, прізвище)

АНОТАЦІЯ

Смерик М. Ю. Формування бізнес-ідеї стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron» (у рамках проекту EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» JA Ukraine, ГО «Джуніор Ачівмент Україна», м. Київ). Керівник роботи – кандидат екон. наук, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Карвацка Н.С. Дипломна робота бакалавра: 60 с., 11 рисунків, 11 таблиць, 43 джерела посилань.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: СТАРТАП, БІЗНЕС-ІДЕЯ, ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС, СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, РОЗМІНУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ, МІСІЯ, ВІЗІЯ, КОНЦЕПЦІЯ ПРОЄКТУ

Розглянуто теоретичні основи формування бізнес-ідеї стартапу, проаналізовано діяльність ГО «Джуніор Ачівмент Україна» щодо сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні. Визначено особливості стартапів соціального підприємництва, досліджено світовий та вітчизняний досвід реалізації соціальних підприємницьких проєктів.

Досліджено проблемну ситуацію, що потребує вирішення, а саме проблему замінування сільськогосподарських угідь України. Запропоновано бізнес-ідею стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron», що передбачає використання безпілотних літальних апаратів, обладнаних магнітометрами. Розроблено концепцію проєкту, що включає місію, візію, основні заходи, бенефіціарів, ресурси та інші важливі аспекти.

Результати дослідження можуть бути використані для подальшого розвитку та впровадження стартапу «Mine seeking dron», а також для вивчення особливостей формування бізнес-ідей стартапів у сфері соціального підприємництва.

14.06.2024



ЗМІСТ

ВСТУП	6
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ СТАРТАПУ	8
1.1 Управління стартапами як форма інноваційного бізнесу	8
1.2 Формування і розвиток бізнес-ідеї та продукту стартапу.....	14
1.3 Особливості стартапів соціального підприємництва	18
2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГО «ДЖУНІОР АЧІВМЕНТ УКРАЇНА» ЩОДО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ28	
2.1 Світовий та вітчизняний досвід соціального підприємництва	28
2.2 Загальна характеристика ГО «Джуніор Ачівмент Україна» та основних показників діяльності.....	35
3 ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ СТАРТАПУ СЕРВІСУ ПОШУКУ МІН «MINE SEEKING DRON».....	44
3.1 Дослідження проблемної ситуації.....	44
3.2 Опис бізнес-ідеї, формулювання місії та візії	49
3.3 Концепція проєкту	56
ВИСНОВКИ	59
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
ДОДАТКИ.....	66

ВСТУП

В умовах сучасного світу, де технологічні інновації стають ключовими для вирішення складних соціально-економічних проблем, розвиток стартапів, спрямованих на підвищення безпеки та відновлення постраждалих від конфліктів регіонів, набуває особливої важливості. Проблема мінної загрози є однією з таких, що вимагає негайного та ефективного вирішення. Велика кількість територій України залишається забрудненою мінами та вибухонебезпечними залишками війни, що створює серйозні перешкоди для безпечного життя населення та відновлення економічної діяльності.

Проект "Mine Seeking Dron", розроблений в рамках ініціативи EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» у співпраці з JA Ukraine та ГО «Джуніор Ачівмент Україна», є новаторським підходом до вирішення цієї проблеми. Використання безпілотних літальних апаратів для пошуку мін не тільки забезпечить безпеку, але й сприятиме соціально-економічному розвитку постраждалих регіонів.

Актуальність теми цієї дипломної роботи обумовлена необхідністю пошуку ефективних рішень для проблеми мінної загрози, яка є надзвичайно гострою для України. Відновлення безпечних умов для життя та економічної діяльності в постконфліктних регіонах є пріоритетним завданням державної політики та міжнародних організацій. Використання БПЛА для виявлення мін є інноваційним підходом, що може значно покращити ефективність та безпеку розмінування, а також зменшити витрати на ці операції.

Метою дипломної роботи є розробка бізнес-ідеї стартапу «Mine Seeking Dron», що полягає у створенні сервісу пошуку мін за допомогою безпілотних літальних апаратів. Для досягнення цієї мети необхідно провести всебічний аналіз ринку, визначити конкурентні переваги, розробити детальну концепцію проекту та оцінити його економічну ефективність.

Для реалізації поставленої мети передбачено вирішення таких завдань:

- Проаналізувати теоретичні основи стартапів та формування їх бізнес-ідеї;

- Проаналізувати міжнародний та національний досвід реалізації соціальних підприємницьких проєктів;
- Дослідити діяльність ГО «Джуніор Ачівмент Україна» щодо сприяння розвитку соціального підприємництва в Україні;
- Дослідити проблемну ситуацію, що потребує вирішення;
- Розробити концептуальну модель бізнес-ідеї стартапу сервісу пошуку мін «Mine seeking dron», включаючи формулювання місії та візії;
- Розробити концепцію проєкту.

Об'єктом дослідження є бізнес-ідея стартапу «Mine Seeking Dron», що передбачає створення сервісу пошуку мін за допомогою безпілотних літальних апаратів. Предметом дослідження є процеси формування та реалізації бізнес-ідей стартапів у сфері соціального підприємництва.

Для досягнення мети та виконання завдань дослідження використовувалися такі методи: аналіз наукових джерел та нормативно-правових актів, порівняльний аналіз, синтез, узагальнення, метод «Квітка лотоса» та «Ланцюжок змін». Проведено емпіричне дослідження ринку технологій виявлення мін та соціального підприємництва, що дозволило зібрати і проаналізувати релевантні дані.

Практичне значення дипломної роботи полягає у розробці конкретних рекомендацій для створення та розвитку стартапу «Mine Seeking Dron». Результати роботи були представлені та апробовані на міжнародній віртуальній виставці Virtual Expo Gen-E 2024. Запропоновані у роботі результати можуть бути використані для реалізації проєкту в рамках ініціативи EU4Youth та інших програм, спрямованих на розвиток соціального підприємництва та впровадження інноваційних технологій в Україні та інших країнах. Це сприятиме підвищенню безпеки, соціально-економічному розвитку та відновленню постраждалих регіонів.

Інформаційну базу дослідження складають наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, законодавчі та нормативні акти України, публікації у періодичних виданнях, матеріали мережі Інтернет.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи – 60 сторінок.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ СТАРТАПУ

1.1 Управління стартапами як форма інноваційного бізнесу

Сталий розвиток економіки більше залежить від інноваційного характеру бізнесу, а не від його ресурсних можливостей, що вимагає нових форм підприємництва. Саме інноваційний бізнес кидає виклик ринковій рівновазі, стає каталізатором економічного зростання.

На сьогодні у світі існує велика кількість науково-практичних робіт, статей та іншої літератури, присвячених інноваційній підприємницькій діяльності. У цих книгах містяться основні визначення, правові норми, історичні довідки та статичні дані, які пояснюють організаційну та правову структуру бізнесу. Інноваційний бізнес – це вид підприємництва, результатом якого є створення нових продуктів, що не мають аналогів або удосконалення існуючих продуктів[39].

Інноваційне підприємництво зорієнтоване на виведення на ринок інновацій через реалізацію високоризикових проєктів. Стартапування є однією з форм ведення інноваційного бізнесу, що передбачає створення інновації на основі інноваційної бізнес-ідеї, яка не існувала до його запровадження.

Терміном «стартап» прийнято позначати новий бізнес. Основні характеристики цієї форми бізнесу базуються на самому визначенні: «старт» — як початок, «ап» — як швидкий підйом, ріст. Але тільки загальне визначення, що не розкриває повноту всього проєкту. Стартапи вперше з'явилися в 1939 році, коли студенти Стенфордського університету Девід Паккард і Вільям Хьюлетт, створили власний проєкт, який назвали «Start Up».

Він включав використання інноваційних на той час технологій. Компанія виявилася досить вдалою і зараз є відомою. [28]

З розвитком інтернет-технологій термін «стартап» часто став асоціюватися з будь-яким новим ІТ-проектом, що мав унікальну ідею чи підхід. Тому історично стартапами називали молоді компанії на ранній стадії розвитку, які прагнуть швидко зрости та завоювати ринок завдяки інноваційним рішенням.

Успішний американський стартапер Стівен Бланк дає інше визначення: «стартап — це тимчасова організація, яка спрямована на пошук і реалізацію масштабованої бізнес-ідеї» [24]. Ерік Ріс вважає стартапом – комерційне підприємство, яке створює новий оригінальний продукт в умовах високої конкуренції та невизначеності [10].

Згідно з іншими джерелами, стартапом є новостворена компанія, що не завжди є юридичною особою, яка є на стадії розвитку і створює бізнес на основі нових інноваційних ідей, чи технологій, які нещодавно з'явилися, ресурси якої є обмеженими, але вона планує виходити на ринок. [22] Ще стартапом вважають процес для реалізації абсолютно молодого проекту за короткий термін з мінімальними капіталовкладеннями.[40]

Загалом «стартап» це термін, що використовується для опис бізнесу, який працює над створенням продуктів або надання послуг для вирішення сучасних проблем або задоволення поточних вимог, оскільки рішення не є ясним і успіх не гарантований [4].

Це спосіб побудови бізнесу на основі сучасних інноваційних ідей та нових технологій. Перспективність та вдалість стартапу в основному обумовлена неповороткістю та повільністю гравців ринку, які використовують лише наявні продукти та не прагнуть створювати нові. Тому у сучасній економіці стартапи відіграють ключову роль як рушійна сила інновацій та джерело нових бізнес-моделей. Вони використовують свою мобільність та креативність, тому можуть скласти конкуренцію великим компаніям.[28]

Для створення успішного стартапу потрібно ознайомитися з характеристиками, що притаманні для них. На рисунку 1.1 представлені основні.

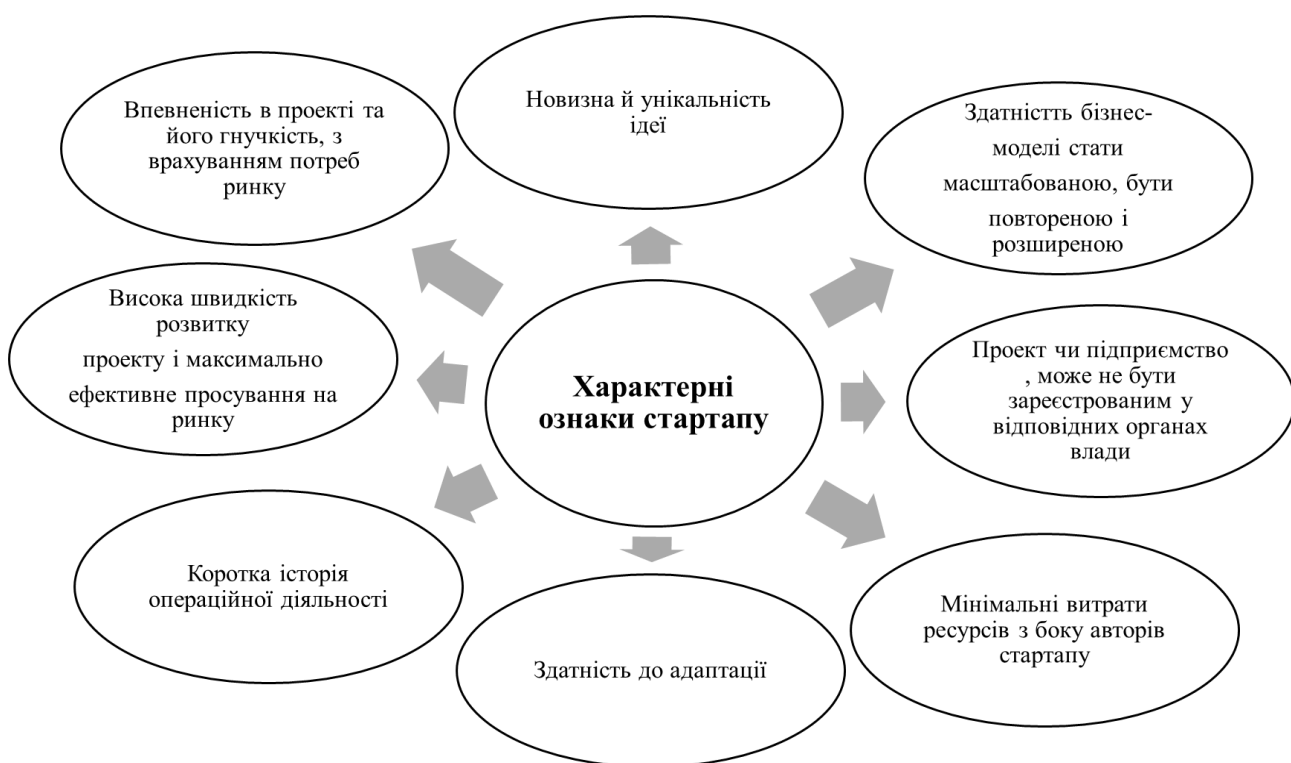


Рисунок 1.1 – Ознаки стартапу

Джерело: складено автором на основі [22]

Отже, до них можна віднести такі:

- «стартап має мати чітке бачення своєї мети та бути готовим адаптуватися до змін ринкових умов;
- ідея повинна бути інноваційною та відрізнятися від існуючих на ринку продуктів чи послуг;
- бізнес-модель стартапу повинна мати потенціал для росту та розширення на нові ринки;
- стартап повинен швидко розвиватися та активно просувати свій продукт;
- історія діяльності зазвичай коротка, оскільки вони є новими гравцями на ринку;

- мають обмежені ресурси, тому важливо ефективно їх використовувати;
- на початкових етапах стартап може функціонувати без офіційної реєстрації;
- проєкт повинен вміти швидко адаптуватися до змін умов ринку та потреб клієнтів».[22]

Характерною особливістю стартапування саме як форми бізнесу є домінування інноваційного новаторського мислення та продукування не відомого на ринку продукту чи послуги. Іноді може здатися, що діяльність традиційного бізнесу та стартапу є досить схожою, майже однаковими, проте вони мають різні підходи до організації та ведення справ, що відображається в їхніх стратегіях, управлінських практиках та фінансових моделях.[39]

У таблиці 1.1 розглянемо основні відмінності між стартапами та традиційними бізнесами. Стартапи та традиційний бізнес мають різні цілі, стратегії та підходи до управління. Стартапи – це двигун інновацій, який несе в собі високий ризик, але водночас має великий потенціал для зростання та створення нових ринків. А традиційний бізнес, зі свого боку, забезпечує стабільність та передбачуваність, але може бути менш адаптивним до змін та нових технологій.

Стартап – це підприємницький проєкт на ранній стадії розвитку, що характеризується інноваційною бізнес-ідеєю, високим ступенем невизначеності та потенціалом швидкого зростання. Зазвичай стартап ініціюється командою стартаперів, які не завжди є майбутніми керівниками сформованого підприємства. Для реалізації ідеї вони активно шукають інвесторів, готових вкласти кошти в проєкт, незважаючи на значні ризики.[19]

Успішність стартапу значною мірою залежить від здатності бізнес-моделі до масштабування, що є ключовим фактором привабливості для потенційних інвесторів та покупців бізнесу.

Таблиця 1.1 – Порівняння стартапу та традиційного бізнесу

Ознака	Стартап	Традиційний бізнес
Мета	Створення нового продукту або послуги, захоплення ринку, швидке зростання	Стабільний прибуток, збереження ринкової позиції, поступовий розвиток
Інноваційність	Висока, фокус на нових технологіях та бізнес-моделях	Низька або помірна, фокус на вдосконаленні існуючих продуктів та послуг
Ризик	Високий, пов'язаний з невизначеністю ринку та відсутністю досвіду	Помірний, пов'язаний з конкуренцією та змінами в економіці
Темпи зростання	Потенційно високі, можливість експоненційного зростання	Помірні або низькі, поступове збільшення обсягів діяльності
Ресурси	Обмежені, необхідність залучення інвестицій	Більш значні, можливість використання власних коштів та кредитів
Структура управління	Гнучка, горизонтальна, швидке прийняття рішень	Ієрархічна, бюрократична, повільне прийняття рішень
Корпоративна культура	Інноваційна, орієнтована на результат, висока мотивація співробітників	Консервативна, орієнтована на процес, стабільність та передбачуваність
Фінансування	Венчурний капітал, бізнес-ангели, краудфандинг	Банківські кредити, власні кошти, випуск акцій
Маркетинг	Агресивний, орієнтований на швидке залучення клієнтів	Консервативний, орієнтований на підтримку лояльності існуючих клієнтів

Класична мета стартапу – створення життєздатної бізнес-моделі з метою її подальшого продажу. Унікальність стартапу полягає в його гнучкості та здатності до адаптації, що забезпечується міжфункціональною командою, яка працює в умовах динамічного та непередбачуваного ринкового середовища.[39]

Саме тому управління стартапами – це складний процес, який вимагає не лише глибокого розуміння специфіки інноваційного бізнесу, а й застосування унікальних підходів та інструментів.

Ефективне управління стартапами вимагає специфічних підходів та методів, які забезпечують швидке прийняття рішень, адаптацію до змін та ефективне використання обмежених ресурсів.

Управління стартапами є багатоступеневим процесом, який включає кілька ключових етапів, починаючи від зародження ідеї до її реалізації та

масштабування. Кожен з цих етапів є важливим і вимагає ретельного планування та виконання. Розглянемо детальніше кожен з них:

1. Аналіз ринку та оцінка потенціалу ідеї. На початковому етапі важливо провести ретельний аналіз ринку. Це включає дослідження ринкових тенденцій, аналіз конкурентів, визначення цільової аудиторії та оцінку попиту на продукт або послугу. Оцінка потенціалу ідеї дозволяє зрозуміти, чи має вона шанси на успіх і які потенційні ризики можуть виникнути. На цьому етапі розробляється бізнес-план, який включає стратегію розвитку, фінансові прогнози та маркетинговий план. Бізнес-план служить дорожньою картою для стартапу і допомагає залучити інвесторів.

2. Створення прототипу та тестування. Наступним кроком є створення прототипу продукту або послуги. Прототип дозволяє візуалізувати ідею і зробити перші кроки до її реалізації. Важливо тестувати прототип на ринку, щоб отримати зворотний зв'язок від потенційних клієнтів. Це дозволяє виявити сильні та слабкі сторони продукту і внести необхідні корективи. Тестування також допомагає перевірити життєздатність ідеї та визначити, чи відповідає продукт потребам ринку.

3. Вдосконалення продукту та підготовка до масового виробництва. На основі отриманих даних від тестування, продукт або послуга вдосконалюється. Важливо враховувати зворотний зв'язок від клієнтів і робити відповідні зміни, щоб продукт став більш привабливим для ринку. Підготовка до масового виробництва або надання послуги включає налагодження виробничих процесів, створення логістичної системи та підготовку до масштабування бізнесу. Це етап, коли стартап повинен бути готовим до виходу на ринок з повноцінним продуктом.

4. Створення команди та залучення інвесторів. Успіх стартапу значною мірою залежить від команди, яка його реалізує. Важливо створити ефективну команду, яка має необхідні навички та досвід для реалізації проекту. Це включає підбір ключових співробітників, налагодження внутрішніх процесів

та формування корпоративної культури. Залучення інвесторів є ще одним важливим аспектом управління стартапом. Інвестори надають фінансові ресурси, необхідні для розвитку бізнесу, а також можуть надати цінні поради та підтримку.

5. Розробка маркетингової стратегії та планування розвитку. Маркетингова стратегія є ключовою для залучення клієнтів та побудови бренду. Вона включає визначення каналів збуту, розробку рекламних кампаній, встановлення цінової політики та роботу з клієнтами. Важливо планувати подальший розвиток стартапу, що включає розширення ринків збуту, розробку нових продуктів або послуг та постійне вдосконалення бізнес-моделі. Планування розвитку допомагає стартапу залишатися конкурентоспроможним і адаптуватися до змін на ринку [39].

Управління стартапами є складним і багатогранним процесом, який вимагає від команди гнучкості, інноваційного підходу та готовності до швидких змін. Успіх стартапу залежить від здатності ефективно реалізувати свої ідеї, адаптуватися до умов ринку та залучати необхідні ресурси для свого розвитку.

1.2 Формування і розвиток бізнес-ідеї та продукту стартапу

Успіх стартапу значною мірою залежить від початкової ідеї, на основі якої формується проєкт, бізнес та компанія. Проте, наявність лише згенерованої розробниками ідеї є недостатньою умовою для розвитку бізнесу. Ключовими чинниками розвитку стартапу є підвищення цінності ідеї, її перевірка на життєздатність і сприйнятливність ринком. Тому на початкових етапах стартапування важливо приділити значну увагу пошуку можливостей

для перетворення ідеї в концепцію, а потім у продукт, який можна пропонувати споживачам. [39]

Процес пошуку ідеї для стартапу є креативним та творчим. Джерела формування ідеї можуть бути різноманітними, але зазвичай їх можна класифікувати за чотирма основними напрямками: пошук та аналіз, виявлення проблем, ідентифікація прихованих потреб та відновлення забутих або занедбаних ідей. Цей підхід дозволяє розробникам створити інноваційний продукт, який відповідатиме потребам ринку і матиме конкурентні переваги.

Кожен з цих напрямів потребує ретельного аналізу та дослідження. Пошук та аналіз включає вивчення ринкових тенденцій, аналіз конкурентів та оцінку потенційних можливостей. Виявлення проблем спрямоване на ідентифікацію поточних недоліків у продуктах або послугах, які існують на ринку. Ідентифікація прихованих потреб полягає у виявленні незадоволених або недооцінених вимог споживачів. Відновлення забутих або занедбаних ідей дозволяє знайти нові шляхи для інновацій на основі раніше створених, але нереалізованих концепцій.

Генерація ідеї стартапу вимагає всебічного використання різноманітних методів. Кожен з цих методів може бути застосований для різних етапів – від формування до вдосконалення та доопрацювання ідеї. Важливо відзначити, що деякі методи можуть бути більш підходящими для генерування ідей продукту, тоді як інші краще використовувати для менеджменту, маркетингу та організаційного супроводу розвитку ідеї.

Серед методів, що варто застосовувати у процесі стартапування, є методи мозкового штурму, включаючи анонімний, дидактичний, деструктивно-конструктивний підходи, а також техніки творчої співпраці. Пул мозкового запису, конференції ідей (таких як конференція ідей Гільде, дискусія 66, метод 365), метод ідей Дельфі, тригерна техніка, синектика, метод колективного блокноту, метод фокальних об'єктів, гірлянди випадковостей та

асоціацій також є ефективними інструментами для різних аспектів розробки стартапу. [15]

Методи мозкового штурму та конференції ідей є особливо корисними для командної роботи, сприяючи колективному генеруванню інноваційних рішень. Такі техніки, як метод ідей Дельфі та синектика, допомагають структурувати та систематизувати ідеї, що виникають у процесі обговорення. Методи, що базуються на випадковостях та асоціаціях, як-от гірлянди випадковостей, можуть стати джерелом несподіваних, але потенційно цінних ідей. [39]

Кожен із цих підходів має свої переваги і може бути адаптований до конкретних потреб стартапу на різних етапах його розвитку. Важливо експериментувати з різними методами, щоб знайти найбільш ефективні інструменти для генерування та вдосконалення ідей, що сприятиме успішному запуску та зростанню стартапу.

Проте, лише згенерувати та придумати ідеї недостатньо. Адже ідея – це загальна концепція або думка, яка може стосуватися будь-чого, починаючи від творчих проектів і закінчуючи вирішенням проблем або задоволенням потреб. Вони можуть охоплювати широкий спектр тем, від особистих інтересів до інновацій, винаходів або рішень різних проблем. Також можуть мати або не мати конкретного застосування.

Але основою будь-якого стартапу є товар або послуга, що будуть пропонуватись ринку. Формування ідеї продукту здійснюється нерозривно з генеруванням бізнес-ідеї, тобто окресленням яким чином пропонований продукт чи послуга будуть спроможні забезпечити дохід та прибутки стартап-компанії у майбутньому, на якому ринку він буде впроваджуватися. [39] Тому перевагою такого продукту має бути його унікальність та інноваційність, оскільки у висококонкурентному середовищі, де присутні усталені гравці ринку, традиційні продукти не заслуговуватимуть прихильність споживчого сектору.

Після генерації ідеї важливо провести її валідацію, щоб впевнитися в наявності попиту на ринку. Це можна зробити шляхом проведення опитувань, інтерв'ю з потенційними клієнтами, аналізу конкурентів та тестування концепції через мінімально життєздатний продукт (MVP). Валідація допомагає зменшити ризики та переконатися, що продукт дійсно потрібен цільовій аудиторії.[26]

В інтерв'ю чи опитуваннях можуть допомогти: споживачі, якщо дослідити та проаналізувати скарги та проблеми що у них виникають; працівники компанії, де працює стартапер, особливо якщо він є працівником промислової/виробничої компанії і товар призначений для ринку B2B, а також конкуренти, продукція яких не відповідає потребам споживачів, є застарілою та неповною.

Важливим аспектом формування бізнес-ідеї стартап-проєкту є перевірка її життєздатності. Слід вивчити наявні методи здійснення такої перевірки, оскільки традиційне опитування та створення кінцевого продукту для виведення на ринок з подальшим його тестуванням не забезпечують ймовірність успішного стартапу. Для таких цілей використовуються ситуаційні методи (підготовка цільової аудиторії, інтерв'ювання потенційних покупців, створення прототипу версії, краудсорсинг), а також найбільш оптимальні: створення Лендінгу, створення продукту-пустушки, отримання швидкого зворотного зв'язку, надання продукту як послуги, завоювання ринку з наступною зміною профілю [39].

Перевірці підлягає не тільки бізнес-ідея як така, але й мінімальний життєздатний продукт (MVP). Насамперед слід засвоїти його сутність як версії продукту, що дозволяє запуснути цикл «створити – оцінити – навчитися» з мінімальними зусиллями, витративши як найменше часу на розробку [10]

Крім цього, слід зрозуміти, що MVP є не просто продуктом з мінімальними функціями, достатніми для його реалізації на ринку, а має бути спроможним до змін у процесі розвитку. Це може бути фізична модель

продукту або цифровий прототип, в залежності від типу бізнесу. На цьому етапі важливо враховувати всі технічні вимоги та можливі проблеми, які можуть виникнути під час виробництва або надання послуги.

Після створення прототипу проводиться його тестування на реальних користувачах. Отриманий зворотний зв'язок дозволяє виявити недоліки та вдосконалити продукт. Тестування може включати використання фокус-груп, проведення А/В тестів, аналіз поведінки користувачів та інших методів збору даних.

Коли продукт пройшов тестування і був вдосконалений, стартап переходить до етапу масштабування. Це включає збільшення виробництва або розширення обсягу надання послуг, залучення нових клієнтів та вихід на нові ринки. Масштабування вимагає додаткових ресурсів, таких як фінансування, персонал та інфраструктура.

Слід пам'ятати, що починати розвиток стартапу з неперевіреною бізнес-ідеєю та продуктом примножить ризик його зупинки, що трапляється з більшістю стартапів на початковій стадії

1.3 Особливості стартапів соціального підприємництва

Стартапи соціального підприємництва є унікальними суб'єктами бізнесу, що поєднують традиційні підприємницькі підходи з соціальною місією. Їхньою головною метою є вирішення соціальних, екологічних або культурних проблем через інноваційні бізнес-моделі, які забезпечують стійкість та самоокупність. Ці підприємства спрямовані не лише на отримання прибутку, але й на створення значущого соціального впливу, що відрізняє їх від традиційних комерційних стартапів.

Соціальне підприємництво виникло як відповідь на недостатню ефективність традиційних підходів до вирішення соціальних проблем. Воно поєднує підприємницьку ініціативу з прагненням до суспільного блага, використовуючи бізнес-моделі для досягнення соціальних цілей. Основною рисою соціальних стартапів є їхня орієнтація на соціальну місію, яка стоїть на одному рівні з фінансовими цілями. Такий підхід забезпечує сталість проєктів та їхню здатність до самофінансування.

Незважаючи на те, що на тему соціального підприємництва в останні роки з'являється чимало наукових, науково-практичних, популярних праць, єдиного загальновизнаного визначення не існує. Якщо ж спробувати дати коротке визначення поняттю «соціальне підприємництво», яке було б зрозумілим, то це може бути щось на зразок: «соціальне підприємництво – це застосування передових практик традиційного підприємництва для вирішення соціальних проблем та досягнення сталих соціальних змін». Детальніші визначення наведені в таблиці 1.2.

Соціальне підприємництво може охоплювати діяльність різних організацій з усіх трьох секторів національної економіки: державного, комерційного та громадського. До них можна віднести :

- бізнес-суб'єкти, які впроваджують принципи корпоративної соціальної відповідальності;
- неприбуткові організації громадського сектору, які для залучення додаткових фінансових ресурсів для своєї соціальної роботи створюють та реалізують комерційні проєкти;
- державні установи, що комерціалізують свою діяльність з надання соціальних послуг, такі як державні університети чи державні медичні заклади.

[35]

Таблиця 1.2 – Визначення поняття «соціальне підприємництво»

Визначення	Автори
«Соціальне підприємництво – це діяльність, спрямована на досягнення соціального або екологічного впливу через інноваційні бізнес-моделі, що забезпечують стійкість та самоокупність».	Дж. Грегорі Діз
«Соціальне підприємництво – це юридично зареєстрована організація, яка здійснює комерційну діяльність, створює суспільне багатство, та сприяє покращенню екології».	Спеклі Ф
«Соціальне підприємництво – організація, яка орієнтована на досягнення соціального впливу, застосовуючи ринкові рішення для вирішення питань державного сектору та неспроможності ринку інноваційними способами».	Європейська асоціація венчурної філантропії
«Соціальне підприємництво – це діяльність підприємств чи організацій, які функціонують з метою отримання прибутку і його спрямування на виконання соціальної місії в контексті вирішення суспільних проблем, або працюють у сфері неприбуткової діяльності, спрямованої на досягнення соціального ефекту».	Каменко І.
«Соціальні підприємці розробляють нові моделі для соціальних змін, використовуючи підприємницькі підходи для вирішення суспільних проблем».	Д. Борнштейн, С. Девіс
«Соціальне підприємництво включає застосування інноваційних рішень для задоволення соціальних потреб, які традиційні методи не можуть вирішити ефективно».	А. Ніколлс

Джерело: [12, 29,36, 25, 23, 20, 18]

На сьогодні, серед науковців і практиків, які вивчають проблеми соціальних підприємств, немає єдності у визначенні їх характерних рис. Узагальнення результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних фахівців дозволило виокремити такі специфічні риси соціальних підприємств, та розділити їх на основні та другорядні. До основних рис соціального підприємництва можна віднести :

- Пріоритетність соціальної мети: соціальні підприємства насамперед спрямовані на досягнення соціальних цілей, причому бізнес-цілі слугують засобом для забезпечення ресурсів, необхідних для реалізації соціальних завдань.

- Реінвестування прибутку: прибуток соціальних підприємств переважно реінвестується у розвиток підприємства та на реалізацію його соціальних цілей.

– Прозорість діяльності та публічна звітність: соціальні підприємства регулярно публічно висвітлюють результати своєї діяльності та надають періодичну звітність.

До другорядних рис, що не є обов'язковими та можуть змінюватися залежно від напрямку діяльності соціального підприємництва, можна віднести:

– Фінансова самостійність: соціальні підприємства здебільшого не залежать від фінансування благодійними організаціями, державою чи корпораціями.

– Демократичне або колективне управління: в процес прийняття рішень активно залучається значна частина стейкхолдерів соціального підприємства.

– Тиражованість та масштабованість: соціальні підприємства прагнуть поширювати свій досвід і розширювати масштаби діяльності на місцевому, регіональному, національному або міжнародному рівнях.

– Впровадження інновацій: соціальні підприємства впроваджують нові інноваційні інструменти у соціальній чи господарській сфері. [37]

Ці риси підкреслюють унікальність соціальних підприємств, їхню спрямованість на вирішення соціальних проблем, фінансову незалежність, відкритість та інноваційний підхід до ведення діяльності.

Соціальне підприємництво займає особливе місце між традиційним бізнесом та благодійною діяльністю. Основною метою соціального підприємства є створення соціальної цінності через підприємницьку діяльність. Воно характеризується рядом унікальних рис та ознак, що відрізняють його від інших форм підприємництва (Додаток А, табл. А.1).

На основі порівняльної таблиці можна побачити, що соціальне підприємництво знаходиться на межі благодійного та звичайного підприємництва. Певні риси воно перейняло від благодійного, такі як соціальна складова, а від класичного підприємництва те, що обидва

підприємництва отримують прибутки від своєї діяльності. Проте, якщо для традиційного підприємництва прибуток є кінцевою метою, то для соціального, це засіб для досягнення мети. [41]

Конкретної класифікації бізнес-моделей у соціальному підприємстві немає. Проте аналізуючи та узагальнюючи різні підходи та аналізуючи практики соціальних підприємств у різних країнах можна виділити декілька ключових типів бізнес-моделей в соціальному підприємстві: бізнес-модель «Платформа»; бізнес-модель «Доступ до ринку»; бізнес-модель «Зайнятність»; бізнес-модель «Доступ до товару / послуги»; бізнес-модель «Благодійність»[3]

Така класифікація відображає різноманітність моделей, що застосовуються у соціальному підприємстві, і може бути знайдена в роботах різних авторів та організацій, що займаються дослідженням цієї сфери. Для кращого розуміння різних форм підприємництва, варто детальніше розглянути ці найпоширеніші бізнес-моделі соціального підприємництва.

1. Бізнес-модель «Платформа» у соціальному підприємстві є однією з найінноваційніших та найефективніших моделей для вирішення широкого спектра соціальних проблем. Вона забезпечує простір для взаємодії різних учасників, дозволяючи їм обмінюватися ресурсами, знаннями та послугами з метою досягнення спільної соціальної мети. Ця модель може бути реалізована як онлайн, так і офлайн, що робить її дуже гнучкою та адаптивною до різних умов та потреб.

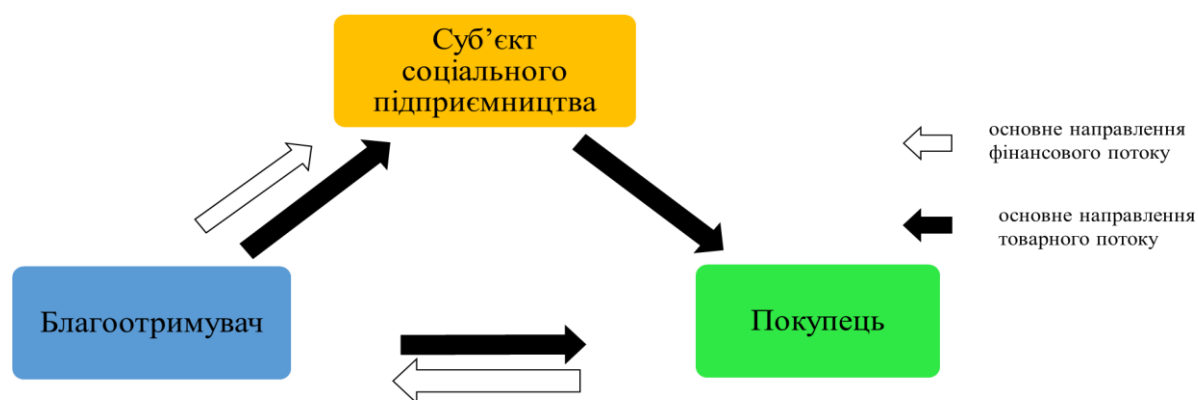


Рисунок 1.2 — Бізнес модель «Платформа»

2. Бізнес-модель «Доступ до ринку» передбачає, що соціальний підприємець виступає посередником, забезпечуючи благоотримувачу можливість виходу на ринок. Однак, на відміну від моделі «Платформа», в якій благоотримувач є джерелом доходу, у моделі «Доступ до ринку» соціальний підприємець не лише надає платформу для обміну інформацією, а й купує продукцію у благоотримувача. Ця продукція може бути призначена для перепродажу або використовуватися як сировина для подальшого виробництва.

У разі, якщо основна діяльність соціального підприємця пов'язана з виробництвом, він заповує у благоотримувача сировину або комплектуючі, а його фінансова модель ґрунтується на маржі, отриманій від створення доданої вартості продукту. Якщо ж основний напрям діяльності соціального підприємця зосереджений на маркетингу та продажах, і він виконує роль дистриб'ютора продукції благоотримувача, то його доходом стає відсоток від фінальної вартості товару.

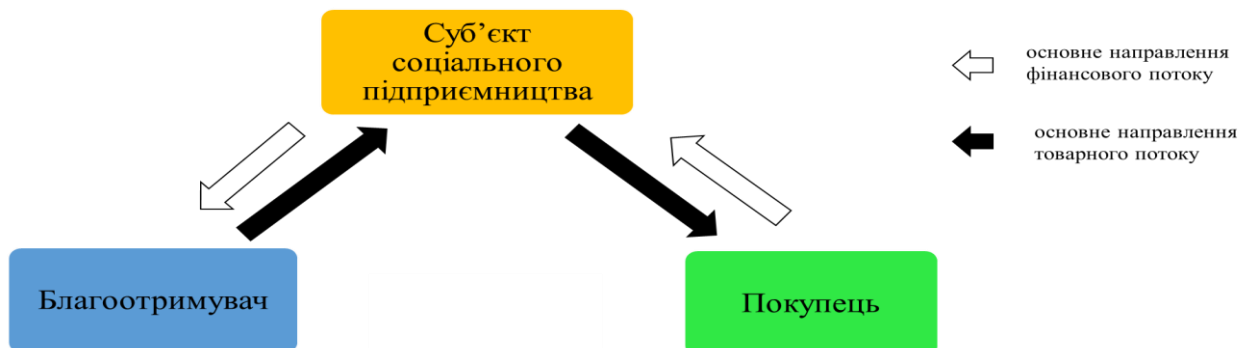


Рисунок 1.3 — Бізнес модель «Доступ до ринку»

Загалом, бізнес-модель «Доступ до ринку» демонструє високий потенціал у соціальному підприємстві, оскільки забезпечує благоотримувачам не лише вихід на ринок, але й стійкий дохід. Соціальний підприємець, у свою чергу, отримує можливість розширити свій бізнес, підвищити його соціальний вплив та забезпечити фінансову стійкість завдяки різним джерелам доходів.

3. Бізнес-модель «Зайнятість» характеризується інтеграцією благоотримувача безпосередньо в ланцюжок створення цінності. Ця модель ґрунтується на ідеї працевлаштування соціально вразливих груп населення, таких як люди з обмеженими можливостями, бездомні, випускники дитячих будинків та інші. Місія організацій, що використовують цю модель соціального підприємництва, полягає в створенні умов для працевлаштування благоотримувачів, що сприяє їх соціальній та економічній інтеграції. Фінансова стійкість таких організацій досягається через доходи від продажу товарів або надання послуг на відкритому ринку.

Ця бізнес-модель є однією з найбільш розповсюджених у соціальному підприємстві. Її основна мета – інтеграція, соціальна адаптація та покращення економічного становища певних груп населення. В Україні історично така модель почала розвиватися з появою будинків праці, які забезпечували сиротам та бідним можливість отримати роботу та поліпшити умови життя. Сьогодні зростає кількість приватних ініціатив, спрямованих на соціалізацію та адаптацію груп людей, які не охоплені державними соціальними програмами та не затребувані ринком праці.

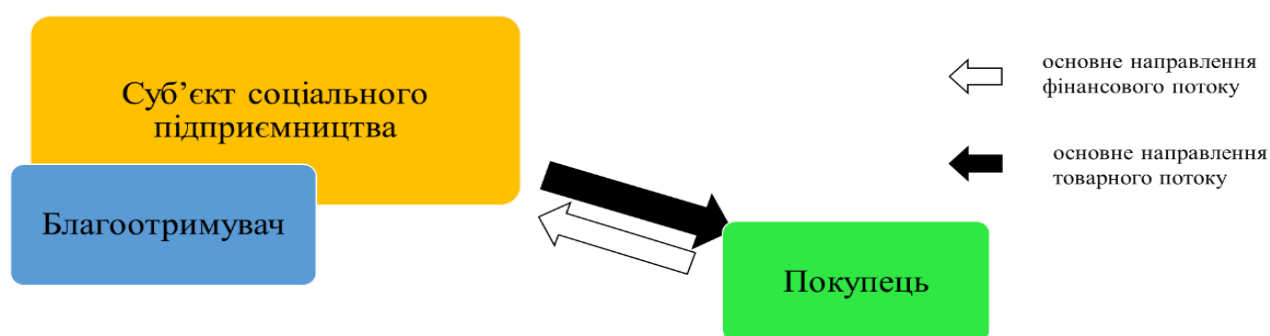


Рисунок 1.4 — Бізнес модель «Зайнятість»

Ідея соціалізації та підвищення економічної стабільності осіб, які потребують підтримки, стала актуальною у багатьох країнах у рамках соціального підприємництва. В усьому світі можна знайти приклади виробничих і торгових компаній, а також організацій сфери послуг, де

працюють люди з фізичними та ментальними обмеженнями, а також ті, хто опинився в складних життєвих ситуаціях. Такі організації не тільки створюють робочі місця, але й сприяють формуванню стійких громад через інтеграцію та підтримку вразливих груп населення.

4. Бізнес-модель «Доступ до товару / послуги» спрямована на компенсацію ринкових або державних провалів, що обмежують доступ окремих груп населення до певних товарів або послуг. Наприклад, в Україні існує значна проблема з навчанням і соціалізацією дітей-аутистів. Через відсутність спеціалізованих навчальних закладів для дітей з аутизмом не створено умов для їх ефективної інтеграції ані в загальноосвітні установи, ані в спеціальні освітні заклади для дітей з іншими проблемами розвитку. Низка організацій працює над створенням і розвитком програм, спрямованих на надання освітніх послуг для дітей з аутизмом, тим самим забезпечуючи доступ цієї групи людей до необхідних послуг.

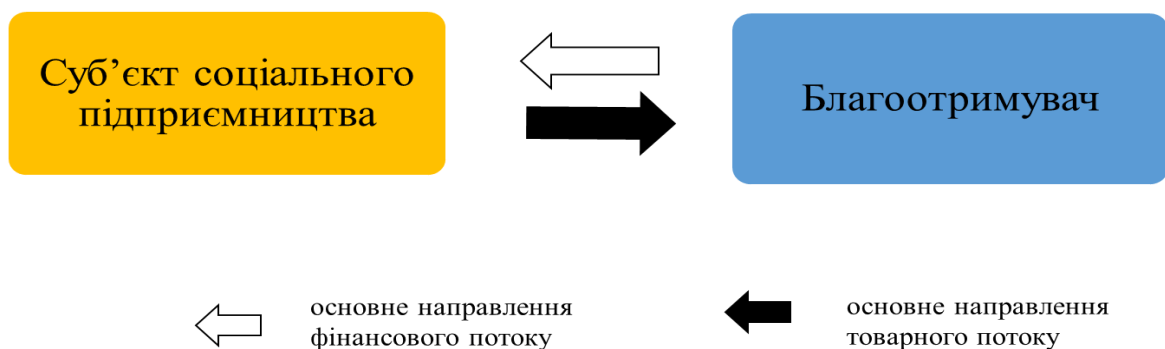


Рисунок 1.5 — Бізнес модель «Доступ до товару / послуги»

Ця бізнес-модель часто застосовується для задоволення потреб благоотримувачів у географічно віддалених районах, де через слабку інфраструктуру відсутні необхідні товари або послуги. Завдяки використанню інноваційних підходів, соціальні підприємці здатні розробити бізнес-моделі, які створюють цінність, забезпечуючи при цьому фінансову стійкість. У даній моделі джерелом доходу виступає благоотримувач, який готовий платити за товар або послугу, що надається.

Часто товари або послуги в рамках цієї бізнес-моделі надаються благоотримувачам за цінами, нижчими за ринкові, завдяки використанню механізмів, стратегій та інструментів, що дозволяють частково субсидувати їх вартість (крос-субсидування). Це має сенс, особливо для більш чутливих до цін споживачів, якими зазвичай є благоотримувачі у соціальному підприємстві. Один із поширених інструментів крос-субсидування – цінова диференціація, що дозволяє встановлювати різні цінові пропозиції для різних споживчих сегментів. Надання послуг або товарів за зниженими цінами також може здійснюватися завдяки включенню до бізнес-моделі неринкових джерел отримання ресурсів. Наприклад, використання праці волонтерів дозволяє значно знизити витрати, що в результаті відображається на зменшенні ціни для кінцевих споживачів. Це підходить для багатьох соціальних підприємств, які орієнтовані на підтримку вразливих груп населення, забезпечуючи їм доступ до життєво важливих товарів і послуг.

5. Бізнес-модель «Благодійність» передбачає надання товарів або послуг благоотримувачам абсолютно безкоштовно. Ця модель застосовується в ситуаціях, коли благоотримувач не має фінансової спроможності оплатити товар чи послугу. Відмінністю цієї моделі від інших є те, що благоотримувач не виступає навіть частковим джерелом доходу для підприємства. Для повного субсидування витрат соціальний підприємець використовує різні фінансові інструменти, такі як крос-субсидування та краудфандинг, що дозволяють отримувати дохід від третіх сторін, а не від благоотримувачів.

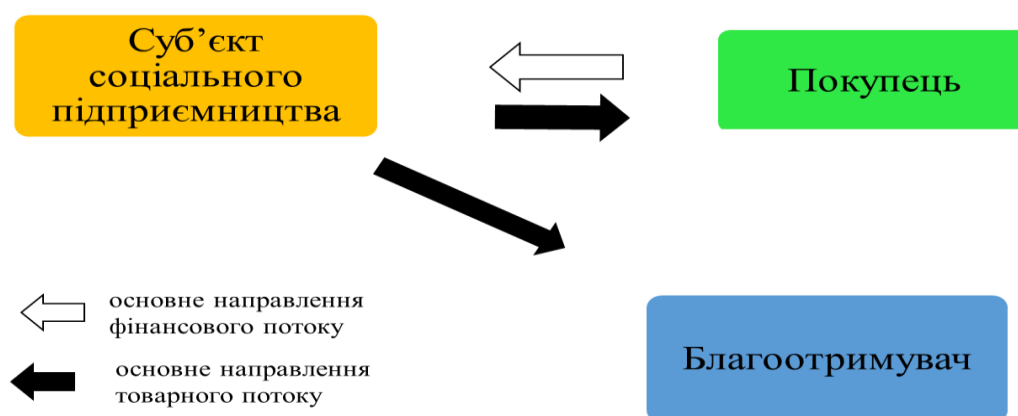


Рисунок 1.6 — Бізнес модель «Благодійність»

Необхідно відрізнити цю бізнес-модель соціального підприємництва від традиційної благодійності. У даній моделі основна місія і мета існування організації безпосередньо пов'язані з обслуговуванням певної групи громадян на безоплатній основі. Це не є побічним результатом діяльності, як у випадку благодійної діяльності соціально відповідальних компаній.

Основні моделі соціального підприємництва вважаються базовими, однак на практиці часто зустрічаються змішані або гібридні типи бізнес-моделей. Такі моделі комбінують елементи різних підходів, забезпечуючи більшу гнучкість і адаптивність до потреб різних груп благоотримувачів. Це дозволяє соціальним підприємствам ефективніше досягати своїх цілей і забезпечувати сталий розвиток, зокрема, шляхом залучення додаткових ресурсів і впровадження інноваційних підходів до вирішення соціальних проблем.[20]

Висновки до розділу. Отже, стартап – це інноваційний бізнес-проект, який характеризується високим ступенем ризику та потенціалом швидкого зростання. Він відрізняється від традиційного бізнесу своєю гнучкістю, інноваційністю та орієнтацією на швидке масштабування. Успіх стартапу залежить від багатьох факторів, включаючи якість ідеї, ефективність команди, доступ до фінансування та вміння адаптуватися до змін ринку.

Управління стартапом – це складний процес, що вимагає особливих підходів та інструментів. Він включає в себе аналіз ринку, створення та тестування прототипу, формування команди, залучення інвесторів, розробку маркетингової стратегії та планування розвитку. Кожен з цих етапів має свої особливості та вимагає від стартапера певних знань та навичок.

Соціальне підприємництво є особливою формою стартап-діяльності, яка спрямована на вирішення соціальних проблем та досягнення суспільного блага. Воно поєднує в собі підприємницькі підходи з соціальною місією, створюючи інноваційні бізнес-моделі, які забезпечують сталий розвиток та позитивний вплив на суспільство.

2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ГО «ДЖУНІОР АЧІВМЕНТ УКРАЇНА» ЩОДО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1 Світовий та вітчизняний досвід соціального підприємництва

Соціальне підприємництво є відносно новою формою бізнесу, яка стрімко розвивається та поєднує комерційні цілі з соціальною місією. Це інноваційний підхід до вирішення соціальних проблем, який поєднує підприємницьку діяльність з благодійною метою. Соціальні підприємства створюють значущі зміни, забезпечуючи сталий розвиток суспільства.

Історія соціального підприємництва у світі має глибоке коріння, починаючи з XVII століття, коли перші форми соціальних підприємств почали виникати як відповідь на соціальні та економічні проблеми. У той час, хоча термін «соціальне підприємництво» ще не існував, люди активно шукали способи вирішення соціальних проблем через створення підприємств, які одночасно генерували прибуток і мали соціальну місію. Одним із перших прикладів таких ініціатив були товариства взаємодопомоги та кооперативи, які надавали фінансову допомогу, підтримку у працевлаштуванні та інші послуги для своїх членів. [36]

У XIX столітті соціальне підприємництво набуло більшого розмаху. Підприємці, такі як Роберт Оуен у Великій Британії, створювали утопічні спільноти та кооперативи, що поєднували виробництво з соціальними програмами для робітників і їхніх сімей. Оуен заснував селище Нью-Ланарк, де працювали не лише фабрики, але й школи, житлові будинки та медичні заклади для працівників. Такі моделі стали прикладом для інших підприємців, які прагнули вирішувати соціальні проблеми через бізнес.

XX століття принесло нові виклики та можливості для соціального підприємництва. У цей період з'явилися численні організації, які об'єднували комерційні цілі з соціальними місіями. Яскравим прикладом є відомий банкір та економіст – Мухаммед Юнус, який у Бангладеші заснував Грамін Банк, що надавав мікрокредити бідним людям, допомагаючи їм розпочати власний бізнес. Це стало революційним підходом до боротьби з бідністю та економічною нерівністю. В Європі та інших регіонах світу соціальне підприємництво також розвивалося, зокрема через створення соціальних кооперативів та організацій, які працювали у сферах охорони здоров'я, освіти та екології.

На початку XXI століття соціальне підприємництво отримало ще більшу підтримку та визнання. Уряди, міжнародні організації та приватний сектор почали активно підтримувати соціальні підприємства через фінансування, політичну підтримку та створення спеціальних програм і грантів. Сучасне соціальне підприємництво є глобальним рухом, що охоплює безліч галузей та сфер діяльності, від охорони здоров'я та освіти до екологічної стійкості та прав людини. Цей розвиток підкреслює важливість поєднання економічної діяльності з соціальною відповідальністю та інноваціями, спрямованими на покращення життя людей та суспільства в цілому.

Соціальне підприємництво, незважаючи на спільні принципи та цілі, розвивається в різних країнах зі своїми унікальними особливостями, обумовленими історичними, культурними, економічними та політичними факторами.

У доповіді «Глобальний погляд на соціальне підприємництво», що була опублікована у 2022 році зазначалося, що «у світі налічується понад 11,5 млн соціальних підприємств. У Великій Британії нараховують близько 130 тис. таких організацій, у Німеччині – понад 100 тис, у Польщі – 30 тис, в Італії – близько 20 тис, в Австрії – понад 2,5 тис, а в Чехії – близько 500.» [33]

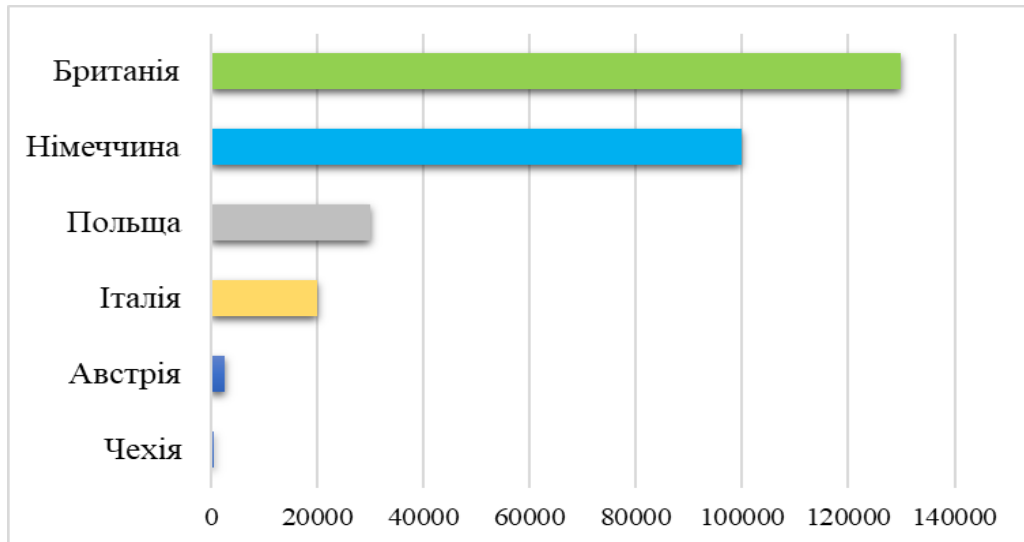


Рисунок 2.1 – Кількість соціальних підприємств у європейських країнах
Джерело: [33]

Згідно з цими даними, можна зрозуміти, що кількість соціальних підприємств тільки росте, тому особливості деяких країн розглянемо далі:

1) Англійська модель соціального підприємництва вирізняється унікальним підходом, що ґрунтується на принципі самоідентифікації. Відсутність чіткого законодавчого визначення дозволяє підприємствам самостійно визначати свою належність до соціального сектору, якщо їхня діяльність відповідає загальноприйнятим критеріям соціальної спрямованості. Така гнучкість сприяє інклюзивності та заохочує різноманітні форми соціального підприємництва.[21]

Ця модель відзначається високим рівнем довіри до підприємців та їхньої здатності самостійно вирішувати соціальні проблеми. Держава не втручається в діяльність соціальних підприємств, але надає їм значну підтримку через різноманітні програми фінансування, податкові пільги та консультаційні послуги. Громадські організації, фонди та соціальні інвестори теж відіграють важливу роль у підтримці та фінансуванні соціальних ініціатив. Це сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку соціального підприємництва та забезпечує його стійкість.

Прикладом британського соціального підприємства є «The Big Issue» – це унікальне британське підприємство, засноване у 1991 році, яке надає бездомним та соціально вразливим людям можливість заробляти на життя, продаючи вуличний журнал. Цей журнал не лише є джерелом доходу для продавців, а й платформою для обговорення соціальних проблем, таких як бідність, бездомність та соціальна нерівність. «The Big Issue» також інвестує значну частину своїх прибутків у різноманітні соціальні програми, спрямовані на підтримку бездомних, надання їм житла, працевлаштування та соціальної реабілітації.[9]

2) Американська модель соціального підприємництва відрізняється від європейських аналогів своєю виразною комерційною спрямованістю. Тут соціальні підприємства розглядаються як повноцінні учасники ринку, здатні не лише вирішувати соціальні проблеми, а й генерувати прибуток. Цей підхід відображає американську підприємницьку культуру, де інновації та ефективність є ключовими цінностями.

У США соціальні підприємства часто функціонують як гібридні організації, поєднуючи комерційні та некомерційні цілі. Вони можуть бути зареєстровані як корпорації, товариства з обмеженою відповідальністю або некомерційні організації, залежно від обраної бізнес-моделі та правового статусу.

Державна підтримка соціального підприємництва в США менш виражена, ніж у деяких європейських країнах. Проте, існує розгалужена мережа приватних інвесторів, венчурних фондів та акселераторів, які готові фінансувати перспективні соціальні проекти. Значну роль відіграють також благодійні фонди та корпоративні програми соціальної відповідальності.[19]

Американська модель соціального підприємництва характеризується високим рівнем конкуренції та інноваційності. Соціальні підприємці постійно шукають нові шляхи вирішення соціальних проблем, використовуючи передові технології та бізнес-моделі. Це сприяє створенню ефективних та

масштабованих рішень, які можуть бути застосовані не лише в США, а й в інших країнах світу.[37]

Успішні соціальні підприємства з різних країн та галузей діяльності є важливими прикладами впливових моделей бізнесу, які поєднують комерційні цілі з розв'язанням соціальних проблем. Одним із таких прикладів є «TOMS Shoes» з Сполучених Штатів Америки. «TOMS» відома своєю моделлю «одна пара купується – одна пара передається», тобто за кожну продану пару взуття компанія передає пару для благодійної допомоги дітям у країнах розвиваючого світу. За 5 років діяльності понад мільйон пар взуття надано дітям з бідних родин.[11]

3) Азійські країни активно впроваджують моделі соціального підприємництва, прагнучи вирішувати соціальні проблеми та сприяти стійкому розвитку. Особливу увагу варто звернути на індійську модель соціального підприємництва, яка демонструє значний успіх у різних галузях, зокрема в сільському господарстві, освіті та охороні здоров'я.

В Індії соціальні підприємства відіграють ключову роль у розвитку сільських регіонів та покращенні якості життя місцевих жителів. Наприклад, Araku Coffee є яскравим прикладом успішного соціального підприємства. Це підприємство працює з фермерськими громадами в регіоні Араку, сприяючи розвитку сільського господарства та забезпечуючи сталий дохід для місцевих фермерів. Завдяки таким ініціативам фермери отримують доступ до сучасних агротехнологій, ринків збуту та вигідних умов праці, що сприяє покращенню їхнього добробуту.[21]

Selco India — ще один приклад соціального підприємства, що робить вагомий внесок у суспільство. Selco надає доступ до сонячної енергії у віддалених та сільських регіонах, де традиційна електроенергія є недоступною. Ця ініціатива не лише покращує якість життя людей, забезпечуючи їх електроенергією, але й сприяє зниженню залежності від викопних видів палива, що позитивно впливає на навколишнє середовище.

Отже, ознайомившись із особливостями світового підприємництва, варто також і розглянути вітчизняне. Соціальне підприємництво в Україні є відносно новим явищем, але воно швидко набирає популярності та значущості. В умовах економічної нестабільності, соціальної нерівності та актуальних екологічних проблем соціальне підприємництво стає важливим інструментом для забезпечення стійкого розвитку та вирішення суспільно значущих проблем.

Соціальне підприємництво в Україні почало формуватися ще в період радянської епохи, коли різні форми кооперативів та колективних господарств стали важливими економічними інструментами. Після здобуття незалежності у 1991 році, на тлі економічних і соціальних перетворень, Україна почала поступово адаптуватися до ринкових умов, що створило підґрунтя для появи сучасних соціальних підприємств. Важливу роль у цьому процесі відіграли міжнародні організації та донори, які надавали підтримку через грантові програми та освітні ініціативи, спрямовані на розвиток соціального підприємництва.

З початку 2000-х років соціальне підприємництво стало набирати обертів в Україні. Відкриття перших соціальних підприємств, таких як «Горіховий дім» у Львові, який займається працевлаштуванням жінок з уразливих груп населення, стало важливим кроком у напрямку розвитку цього сектору.[35]

Іншим прикладом є організація «Veterano Brownie», яка займається працевлаштуванням та реабілітацією ветеранів війни через виробництво кондитерських виробів.[13] Такі проєкти демонструють, як соціальне підприємництво може сприяти інтеграції соціально вразливих груп населення, створюючи стійкі бізнес-моделі, які одночасно вирішують соціальні проблеми та забезпечують економічну стабільність.

Протягом останніх десяти років в Україні відбулося значне зростання соціальних підприємств, спрямованих на вирішення різних соціальних і

економічних проблем. Це зростання стало можливим завдяки підтримці міжнародних організацій, таких як USAID та Європейський Союз, які надавали гранти, навчальні програми та технічну допомогу для розвитку цього сектору. Важливою віхою стало запровадження національної платформи соціального підприємництва, що об'єднує підприємців, експертів та активістів, сприяючи обміну досвідом і знаннями. Така підтримка сприяла появі нових підприємств, орієнтованих на вирішення екологічних, освітніх та соціальних проблем.

Наразі в Україні соціальне підприємництво є важливим інструментом для вирішення соціальних та економічних проблем, таких як безробіття, соціальна ізоляція та екологічні виклики. Розвиток цього сектору підтримується різноманітними ініціативами з боку громадських організацій, бізнесу та державних установ, що сприяє його стійкому зростанню та поширенню.

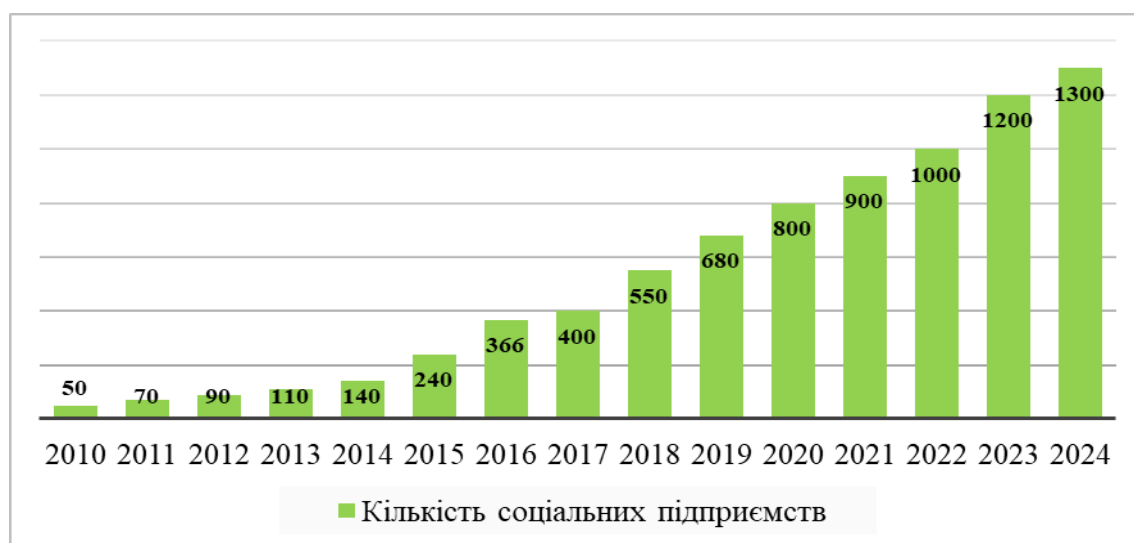


Рисунок 2.2 – Орієнтовна динаміка росту соціальних підприємств в Україні [33]

До початку широкомасштабних військових дій в Україні налічувалося близько 1000 соціальних підприємств. З початком війни попит на соціальне підприємництво зріс до небачених масштабів через значне збільшення кількості вразливих груп населення. Якщо ще кілька років тому приставка

«соціальний» могла викликати неоднозначні або негативні асоціації серед українців, то сьогодні участь у розв'язанні соціальних завдань стає конкурентною перевагою та предметом гордості.[33]

Дослідження Gradus Research свідчить, що 44% українців при ухваленні рішення про покупку звертають увагу на те, чи допомагає бізнес армії, а для 21% громадян важливою є волонтерська діяльність працівників компанії. Ця тенденція відображає глибокі зміни у суспільстві, де соціальна відповідальність підприємств стає ключовим фактором споживчого вибору. Важливість реалізації соціальної місії усвідомлює і сам бізнес, адже за даними того ж опитування, до розв'язання соціальних завдань сьогодні залучено 84% українських підприємств. Це свідчить про те, що українські компанії активно інтегрують соціальні проекти у свою діяльність, що не лише покращує імідж, але й сприяє стійкому розвитку суспільства в умовах кризи.[33]

2.2 Загальна характеристика ГО «Джуніор Ачівмент Україна» та основних показників діяльності

Громадська організація «Джуніор Ачівмент Україна» (Junior Achievement Ukraine) є частиною міжнародної мережі Junior Achievement (JA), яка займається просуванням економічної освіти, підприємництва та фінансової грамотності серед молоді. Junior Achievement була заснована в США в 1919 році в Бостоні, штат Массачусетс. Її засновниками були Гораціо Грінлі, Теодор Вейл та Вінсент Дж. Уільямс, які поставили перед собою мету підготувати молодь до успіху в бізнесі через практичний досвід та навчання. За більше ніж 100 років Junior Achievement стала глобальною організацією, яка розширила свою діяльність на більше ніж 100 країн світу, включаючи Україну.[6]

Junior Achievement розпочала свою діяльність в Україні у 1992 році після здобуття незалежності (таблиця 2.1). Це був період значних економічних та соціальних змін, коли виникла гостра потреба в підготовці молодих людей до нових економічних реалій.

Таблиця 2.1 – Хронологія діяльності Junior Achievement в Україні

Роки	Етап розвитку	Основні події
1990-ті	Заснування	Перші кроки у впровадженні програм Junior Achievement в Україні, адаптація міжнародного досвіду до українських умов. Впровадження базових програм економічної освіти в школах.
2000-ті	Розширення програм	Введення нових програм, спрямованих на розвиток підприємницьких навичок та фінансової грамотності. Розширення співпраці з місцевими та міжнародними партнерами, залучення бізнесу до освітніх ініціатив.
2010-ті	Технологічні інновації	Впровадження цифрових платформ для навчання, використання сучасних технологій у викладанні. Активна участь українських учнів у міжнародних конкурсах та програмах Junior Achievement.
2020-ті	Сучасні виклики	Адаптація програм до нових викликів, таких як пандемія COVID-19, дистанційне навчання. Розробка програм, які сприяють сталому розвитку та соціальній відповідальності молоді.
2021 р.	Офіційне створення ГО «Junior Achievement Ukraine»	Заснування громадської організації, яка продовжує та розширює діяльність Junior Achievement в Україні.

Заснування ГО «Junior Achievement Ukraine» стало важливим кроком у розвитку організації, який дозволив їй зміцнити свої позиції, розширити можливості та збільшити свій вплив на українське суспільство.[7]

Місія ГО «Джуніор Ачівмент Україна» полягає у підготовці молоді до успішного входження на ринок праці та досягнення кар'єрного й особистого розвитку. Організація ставить перед собою мету забезпечити молодих людей необхідними знаннями та навичками через освітні програми та тренінги, що проводяться у тісній взаємодії з бізнес-середовищем. Цей підхід дозволяє

створити умови для практичного навчання та набуття реального досвіду, що є ключовим для успішного старту в професійному житті.

Бачення JA Україна включає створення покоління молодих людей, які володіють високим рівнем фінансової грамотності, підприємницьким мисленням та навичками, необхідними для активної участі в економічному житті країни. Організація прагне забезпечити доступ до якісної економічної та підприємницької освіти для всіх школярів і студентів, незалежно від їх соціального та економічного статусу. Це, в свою чергу, сприятиме розвитку інноваційної економіки та підвищенню рівня добробуту суспільства.[6]

Залучення бізнесу до освітніх процесів є важливою частиною місії JA Україна. Співпраця з корпоративними партнерами надає учням можливість взаємодіяти з реальним бізнесом, що сприяє кращому розумінню ринкових механізмів та вимог сучасного ринку праці. Такі програми як курс підприємництва «Компанія», курс «Фінансова грамотність» та інші ініціативи організації надають молоді практичний досвід, розвивають лідерські якості та навички роботи в команді, що є незамінними в умовах глобалізованої економіки.

Таким чином, місія та бачення ГО «Джуніор Ачівмент Україна» спрямовані на формування освіченої, економічно активної та підприємливої молоді, яка здатна не лише адаптуватися до швидких змін на ринку праці, але й активно впливати на його розвиток, створюючи нові робочі місця та інноваційні продукти. Організація виступає за всебічну підтримку молоді, яка допоможе їм досягти успіху як у професійному, так і в особистому житті.

Junior Achievement Ukraine пропонує різноманітні освітні програми, спрямовані на розвиток підприємницького потенціалу та фінансової грамотності молоді, серед них такі:

– Відновлення через соціальне підприємництво: Дворічна програма (2023-2025), що сприяє розумінню соціального підприємництва та надає молоді необхідні навички. Проводиться у рамках ініціативи EU4Youth.

- 10X Challenge: Практичний курс тривалістю 2,5-3 місяці, допомагає реалізувати бізнес-ідею через 10 послідовних кроків.
- Фінансова грамотність: Програма для учнів 15-18 років, розроблена Junior Achievement USA та адаптована до українського законодавства, навчає основам управління особистими фінансами.
- Компанія: Програма для учнів 15-19 років, дозволяє створити та керувати власним навчальним підприємством, отримуючи практичний досвід у бізнесі.
- Стартап: Програма для молоді 19-30 років, допомагає розробити та запустити реальний стартап, надаючи доступ до мережі JA та інвесторів.
- Табір підприємництва: Короткострокова програма для учнів 13-15 років, надає базові знання з підприємництва та допомагає розвинути необхідні навички.
- Економіка для успіху: Програма для підлітків 13-15 років, навчає основам управління фінансами та розповідає про різні кар'єрні можливості.
- Наша спільнота: Програма для учнів 8-10 років, знайомить з основами функціонування економіки на місцевому рівні.
- Це моя справа!: Програма для учнів 13-15 років, розповідає про соціальне підприємництво та розвиває навички критичного мислення та креативності.
- Управління проєктами: Модуль для учнів 15-18 років, надає практичні навички управління проєктами в різних сферах.
- Girls Go Circular: Проєкт для дівчат 14-19 років (відкритий для всіх), присвячений розвитку цифрових та підприємницьких навичок у сфері економіки замкненого циклу.[30]

ГО «Junior Achievement Ukraine» активно співпрацює з бізнесом, державними установами, освітніми закладами та іншими громадськими організаціями. Партнерами JAU є провідні українські та міжнародні компанії,

які надають фінансову та експертну підтримку, а також беруть участь у реалізації освітніх програм.

Пропоную детальніше розглянути проєкт «Відновлення через соціальне підприємництво». Проєкт EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» – це масштабна дворічна ініціатива, спрямована на розвиток молодіжного соціального підприємництва у трьох країнах: Україні, Молдові та Грузії. Проєкт фінансується Європейським Союзом та Міністерством закордонних справ Литви, а реалізується Junior Achievement у партнерстві з іншими організаціями.[14]

Мета проєкту – надати молодим людям (17-24 роки) знання, навички та підтримку, необхідні для створення та розвитку власних соціальних підприємств, які вирішують актуальні проблеми суспільства. Проєкт складається з двох етапів: навчального курсу з соціального підприємництва та програми прискореного розвитку (Startup пре-акселератор)(табл.2.2).

Таблиця 2.2 – Етапи програми EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво»

Назва етапу	Період	Особливості етапу
I етап: Навчальний курс з соціального підприємництва	Січень-червень 2024	<ul style="list-style-type: none"> – 700 молодих людей навчаються основам соціального підприємництва. – Учасники працюють у командах (до 10 осіб) над розробкою бізнес-планів соціальних підприємств. – 15 найкращих команд відбираються для участі у Startup пре-акселераторі
II етап: Startup пре-акселератор	Вересень 2024 – липень 2025	<ul style="list-style-type: none"> – 15 команд запускають власні соціальні підприємства за підтримки менторів та бізнес-координаторів. – Учасники отримують грант у розмірі 2000 євро на розвиток пілотного продукту. – Команди презентують свої проєкти інвесторам для отримання фінансування.

Проєкт «Відновлення через соціальне підприємництво» має на меті не лише підтримати створення нових соціальних підприємств, а й сформувавши

цілісну екосистему, сприятливу для їх розвитку. Це включає співпрацю з державними органами, бізнесом та громадськими організаціями, а також створення платформи для обміну досвідом та взаємопідтримки між молодими соціальними підприємцями.[14]

Так як ГО «Junior Achievement Ukraine» була заснована лише в 2021 році, то великої кількості фінансових показників для аналізу діяльності немає. Але навіть на основі цих показників можна зробити певні висновки .[16]

Таблиця 2.3 – Показники звіту про фінансові результати ГО «Джуніор Ачівмент Україна»[16]

Показники	Дані за рік, тис грн		Динаміка по роках	
	2022	2023	2023/2022 тис грн	2023/2022 %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5150,4	-	-5150,4	0,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5150,4	-	-5150,4	0,00
Інші доходи	5656,1	16713,10	11057	295,49
Інші витрати	5656,1	16713,10	11057	295,49
Разом доходи	10806,5	16713,10	5906,6	154,66
Разом витрати	10806,5	16713,10	5906,6	154,66
Кількість працівників	3	6	3	200,0

З таблиці 2.3 видно, що у 2023 році організація не мала чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), на відміну від 2022 року, коли такий дохід становив 5150,4 тис. грн. Тобто, організація повністю припинила отримувати доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), адже «Джуніор Ачівмент Україна» це громадська організація, що здійснює некомерційну діяльність.

Водночас, інші доходи та витрати значно зросли з 5656,1 тис. грн у 2022 році до 16713,10 тис. грн у 2023 році. Це пов'язано зі збільшенням грантового

фінансування чи активізацією фандрейзингової діяльності. Отже фінансова активність організації збільшилася. Щодо кількості працівників, то вона також зросла з 3 до 6 осіб. Розширення штату пов'язано зі тим, що організація збільшила обсяг діяльності, адже розчалися нові проєкти та кількість учасників у них відповідно теж зросла. Загалом, фінансовий стан ГО «Джуніор Ачівмент Україна» можна охарактеризувати як стабільний та сприятливий.

Баланс організації показує значне збільшення активів та пасивів у 2023 році порівняно з 2022 роком (Додаток Б, таблиця Б.1). Це свідчить про зростання фінансової активності організації. Однак, структура балансу залишається відносно стабільною.

Розглянемо детальніше зміни у структурі балансу за 2022-2023рр. :

– Активи: Загальна сума оборотних активів зросла на 180,76%, в основному за рахунок збільшення грошових коштів та їх еквівалентів (з 309,4 тис. грн до 573,3 тис. грн). Це позитивна тенденція, оскільки свідчить про покращення ліквідності організації. Також спостерігається зростання дебіторської заборгованості, що може потребувати уваги та контролю. Сума запасів залишилася майже незмінною. А інші оборотні активи збільшились незначно.

– Пасиви: Загальна сума поточних зобов'язань зросла на 182,01%, в основному за рахунок збільшення інших поточних зобов'язань. Це може свідчити про зростання фінансових зобов'язань організації, що потребує уваги. Поточна кредиторська заборгованість – залишилася незмінною. При цьому зобов'язання з розрахунків з бюджетом з'явилися у 2023 році, тому що збільшилася кількість нових проєктів, що може бути пов'язано з новими проєктами або змінами у фінансуванні.

ГО «Джуніор Ачівмент Україна» демонструє зростання фінансової активності у 2023 році, що підтверджується збільшенням активів та пасивів. Однак, значно зросли інших поточних зобов'язань що швидше за все пов'язано

із новими проектами та розширеннями діяльності. При цьому підприємству потрібно звернути увагу на зростання дебіторської заборгованості та забезпечити її своєчасне погашення.

Далі проаналізуємо фінансовий стан ГО «Джуніор Ачівмент Україна», що допоможе зрозуміти ефективність управління ресурсами та виявити потенційні проблеми та ризики (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз фінансового стану ГО «Джуніор Ачівмент Україна»

Коефіцієнт	Метод розрахунку	2022	2023
Коефіцієнт ліквідності	Оборотні активи/Поточні зобов'язання	1	1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Оборотні активи-запаси/ Поточні зобов'язання	0	0.9
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Гроші та їх еквіваленти/поточні зобов'язання	0.77	0.82
Коефіцієнт покриття зобов'язань	Оборотні активи/поточні зобов'язання	1	1

На основі таблиці 2.5 – «Аналіз фінансового стану ГО «Джуніор Ачівмент Україна» можна зробити такі висновки:

– Коефіцієнт ліквідності дорівнює 1 як у 2022, так і у 2023 році. Це означає, що організація має достатньо оборотних активів для покриття своїх поточних зобов'язань. Однак, бажано, щоб цей коефіцієнт був вище 1, що свідчило б про більший запас фінансової безпеки.

– Коефіцієнт швидкої ліквідності значно покращився у 2023 році, досягнувши значення 0,9. Це означає, що організація може покрити більшу частину своїх поточних зобов'язань навіть без урахування запасів, що є позитивним сигналом.

– Коефіцієнт абсолютної ліквідності також зріс з 0,77 до 0,82, що вказує на збільшення частки грошових коштів та їх еквівалентів у структурі

оборотних активів. Це свідчить про покращення фінансової гнучкості організації та її здатності швидко реагувати на непередбачувані ситуації.

– Коефіцієнт покриття зобов'язань дорівнює 1 у обох роках, що свідчить про те, що організація має достатньо оборотних активів для покриття своїх зобов'язань.

Валовий прибуток відсутній у обох роках, що підтверджує некомерційну природу діяльності організації. Це означає, що ГО «Джуніор Ачівмент Україна» не отримує доходи від продажу товарів чи послуг, а фінансується з інших джерел, таких як гранти, пожертви та членські внески. Фінансова стійкість організації підтверджується високими показниками ліквідності, що свідчить про її здатність своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Особливо позитивним є зростання коефіцієнта швидкої та абсолютної ліквідності у 2023 році, що вказує на збільшення частки найбільш ліквідних активів у структурі оборотних активів.

Отже, соціальне підприємництво є важливою складовою сучасної економіки, яка поєднує комерційну діяльність з вирішенням соціальних проблем. Воно має довгу історію та різноманітні моделі розвитку у різних країнах світу. В Україні соціальне підприємництво активно розвивається, особливо в умовах війни, коли воно стає важливим інструментом підтримки вразливих груп населення. Держава, бізнес та громадські організації все більше усвідомлюють важливість соціальної відповідальності та інвестують у розвиток цього сектору. ГО «Джуніор Ачівмент Україна» є яскравим прикладом успішної громадської організації, яка сприяє розвитку соціального підприємництва в Україні. Її діяльність спрямована на підготовку молоді до успішного входження на ринок праці та досягнення кар'єрного й особистого розвитку через освітні програми та тренінги. Проєкт EU4Youth «Відновлення через соціальне підприємництво» є важливою ініціативою, яка надає молодим людям можливість реалізувати свій потенціал у сфері соціального підприємництва та сприяти сталому розвитку суспільства.

3 ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-ІДЕЇ СТАРТАПУ СЕРВІСУ ПОШУКУ МІН «MINE SEEKING DRON»

3.1 Дослідження проблемної ситуації

Сільське господарство завжди було одним з наріжних каменів української економіки, забезпечуючи продовольчу безпеку країни, створюючи робочі місця та приносячи значні валютні надходження від експорту. Родючі українські чорноземи, сприятливий клімат та багатовікові традиції землеробства зробили Україну одним з провідних світових виробників та експортерів зернових, олійних культур та інших сільськогосподарських продуктів.

Війна росії проти України завдала нищівного удару по сільському господарству, створивши безпрецедентні виклики та перешкоди для розвитку галузі. Наслідки військової агресії відчуються на всіх рівнях аграрного сектору, від виробництва до експорту, і матимуть довгострокові наслідки для продовольчої безпеки країни.

Одним з найболючіших наслідків війни стала окупація та мінування сільськогосподарських земель. Сотні тисяч гектарів родючих українських чорноземів перетворилися на зони бойових дій, заміновані поля та непридатні для обробітку території. Це призвело до значного скорочення посівних площ та втрати врожаю, що негативно вплинуло на продовольчу безпеку країни та світу. За підрахунками О. Хоменка, генерального директора «Українського клубу аграрного бізнесу» обсяг замінованих сільгоспземель становить близько 2,5 млн. га; за іншими джерелами від 1 до 8 млн. га сільськогосподарських угідь потребують очищення.[42]

Ще одні джерела зазначають, що площа замінованих сільськогосподарських угідь оцінюється у 5,6 мільйона гектарів (56 000

квадратних кілометрів). За попередні два роки розміновано 120 тисяч гектарів (1 200 км²), у 2024 році Уряд планує очистити ще 305 тисяч гектарів (3 050 км²)[43].

Війна також спричинила руйнування критичної інфраструктури сільського господарства. Склади, елеватори, ферми, сільськогосподарська техніка стали цілями для ворожих обстрілів та бомбардувань. Це призвело до втрати значних матеріальних ресурсів, ускладнило зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції, збільшило витрати на виробництво та зменшило конкурентоспроможність українських аграріїв.

Блокада морських портів, які були основним каналом експорту української сільськогосподарської продукції, стала ще одним важким ударом для галузі. Це призвело до значного скорочення експортних можливостей, накопичення запасів продукції, зниження цін на внутрішньому ринку та фінансових втрат для аграріїв. Хоча частково проблему вдалося вирішити завдяки «зерновій угоді» та альтернативним маршрутам експорту, логістичні труднощі залишаються актуальними і продовжують негативно впливати на розвиток галузі.

Для систематизації основних проблем, що заважають розвитку сільського господарства в умовах війни в Україні використаємо метод «Квітка лотоса» (рис. 3.1) він дозволить глибоко проаналізувати центральну проблему, розкладаючи її на складові та виявляючи причини кожної з них. Це надасть можливість отримати цілісну картину перешкод та викликів, з якими стикається аграрний сектор.

Відповідно до рис. 3.1 нами було виділено вісім ключових аспектів проблеми, таких як: заміновані території, руйнування інфраструктури, відсутність фінансової підтримки та інші. Для кожного аспекту було визначено вісім конкретних причин. Це дозволило глибше зрозуміти коріння проблеми та виявити взаємозв'язки між різними факторами та краще зрозуміти, в якому

руслі слід рухатися, для того, щоб агросектор України продовжував розвиватися.

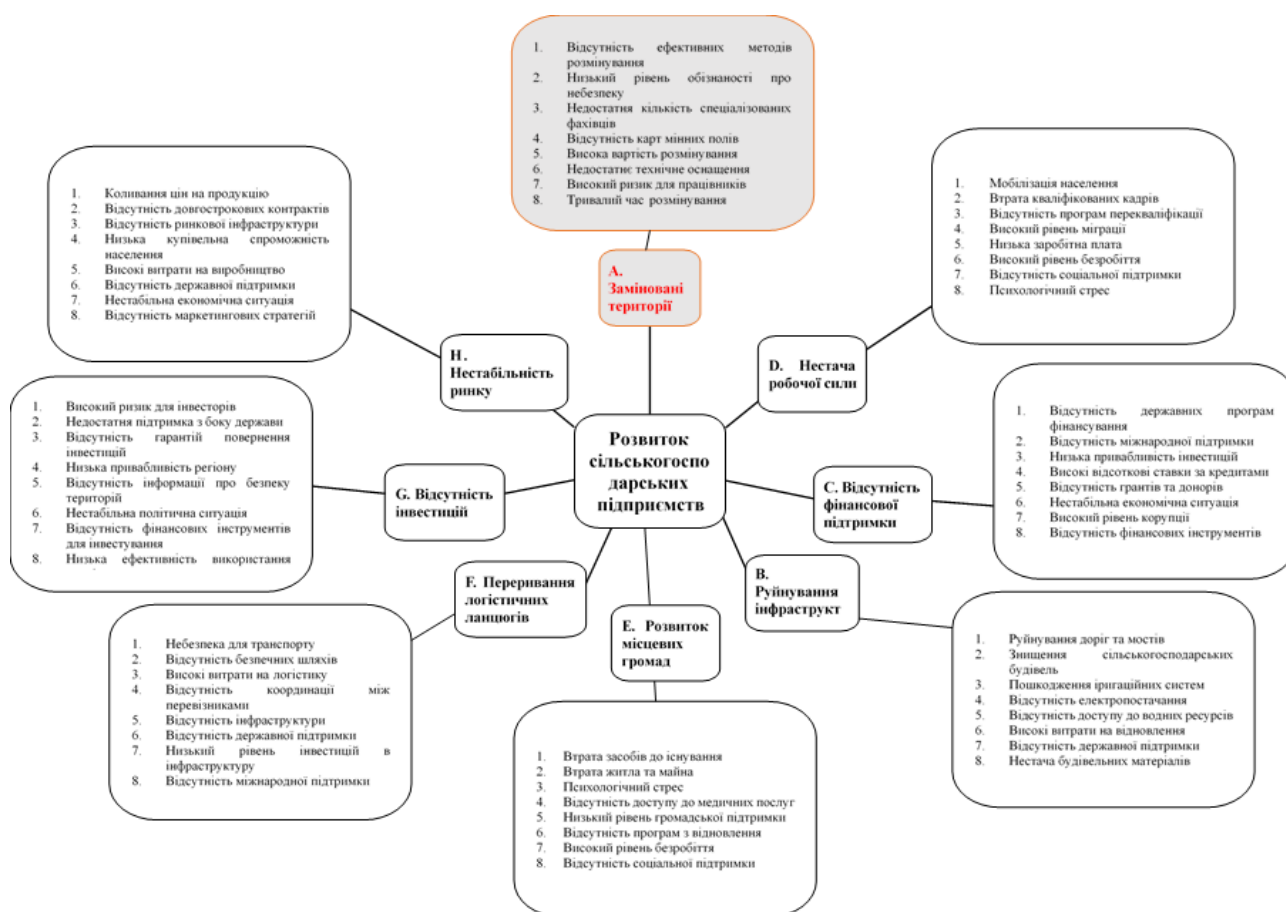
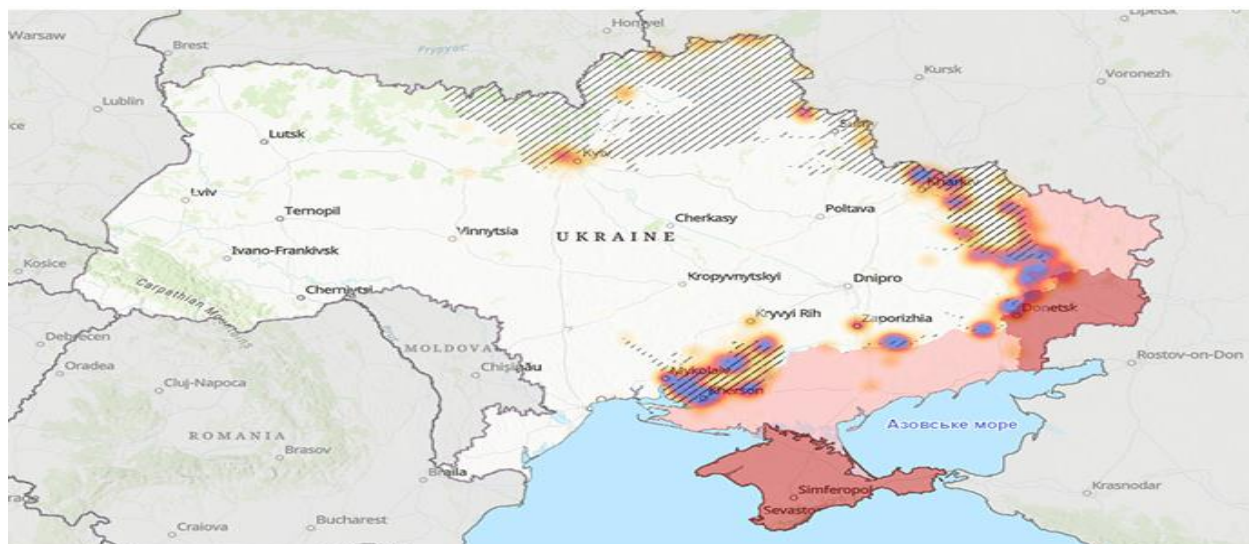


Рисунок 3.1 – Визначення проблем сільського господарства методом «Квітка лотоса»

Особливо важливою, на думку авторів, є проблема замінованих територій, що має багатошарові причини, починаючи від відсутності ефективних методів розмінування та закінчуючи високим ризиком для працівників. У «Асоціації саперів України» дають таку оцінку: потрібно перевірити близько 133 тисяч квадратних кілометрів (13,3 млн га), за загальною оцінкою це близько 30% території. Найбільш замінованими нині є Київська, Харківська, Чернігівська та Сумська області (рис. 3.2). Лише на Київщині вилучили та знешкодили понад 40 тисяч км² вибухонебезпечних

предметів. На Чернігівщині — понад 27 тисяч км², а в Сумській області — близько 5 тисяч км² [1]. Ця проблема безпосередньо впливає на відновлення сільськогосподарського виробництва, обмежуючи доступ до земель та створюючи загрозу для життя людей.



Щільність інцидентів, пов'язаних із потенційним забрудненням вибухонебезпечними предметами

Висока

Низька



 Тимчасово окуповані території російською федерацією до 24 лютого 2022

 Звільнені території після 24 лютого 2022

 Тимчасово окуповані території російською федерацією після 24 лютого 2022

Рисунок 3.2 – Потенційно заміновані території України [17]

Фермери, які залишаються працювати на замінованих територіях, стикаються з постійною загрозою для життя та здоров'я. Заміновані поля не лише роблять неможливим безпечне проведення сільськогосподарських робіт, але й створюють небезпеку для місцевих жителів, які можуть випадково натрапити на міни або інші вибухонебезпечні предмети. Це призводить до збільшення кількості нещасних випадків і смертей серед населення, знижуючи загальний рівень безпеки в регіонах.

Процес розмінування є надзвичайно складним та дорогим. Перш за все, він вимагає залучення великої кількості спеціалістів та техніки. Навчання саперів, забезпечення їх необхідним обладнанням та проведення

операцій з розмінування потребують значних фінансових ресурсів. Розмінування — це довготривалий процес, Українським саперам доводиться перевіряти кожен квадратний метр землі, що значно уповільнює повернення цих земель до активного використання.

Розмінування сільськогосподарських територій в Україні є критичним завданням для забезпечення безпеки населення та відновлення аграрного сектору. Процес розмінування включає кілька етапів і використовує різні методи та технології. Кожен метод розмінування має свої переваги та недоліки, які необхідно враховувати при виборі підходу для конкретних умов.[27]

Таблиця 3.1 – Порівняння методів розмінування

Метод розмінування	Опис	Переваги	Недоліки
Ручне розмінування	Використання саперів для виявлення та знешкодження мін вручну за допомогою металошукачів та детекторів.	Висока точність, можливість знешкодити міну на місці.	Високий ризик для саперів, повільний процес, висока вартість, на велике розмінування йдуть десятиліття.
Механічне розмінування	Використання спеціалізованої техніки для пошуку та знешкодження мін.	Швидкість, менший ризик для людей.	Низька ефективність при виявленні всіх типів мін, висока вартість обладнання, можливе пошкодження земель.
Розмінування за допомогою собак	Використання спеціально тренованих собак для виявлення мін за запахом вибухових речовин.	Висока точність, можливість роботи в складних умовах.	Високий ризик для собак, потреба в тренуванні та догляді, обмежена тривалість робочого часу собак.
Використання безпілотних літальних апаратів (БПЛА)	Обстеження територій з повітря за допомогою дронів, оснащених сенсорами для виявлення мін.	Безпека для операторів, швидкий обхід великих територій, висока точність.	Висока вартість обладнання, потреба в дозволах для польотів, обмеження в умовах складного рельєфу.

Отже, кожен метод розмінування має свої переваги та обмеження, і вибір найкращого підходу залежить від конкретних умов та вимог проекту.

Комбінація методів, що включає використання дронів для первинного обстеження територій, може забезпечити максимальну ефективність та безпеку в процесі розмінування сільськогосподарських земель в Україні.

Загалом, розмінування сільськогосподарських територій в Україні є вкрай важливим завданням для забезпечення продовольчої безпеки та відновлення економічної стабільності в країні. Це вимагає комплексного підходу, включаючи фінансові інвестиції, технологічну підтримку, навчання фахівців та тісну співпрацю між усіма зацікавленими сторонами.

3.2 Опис бізнес-ідеї, формулювання місії та візії

Забезпечення безпеки сільськогосподарських територій є критично важливим для стабільного розвитку економіки та відновлення постраждалих регіонів. В Україні, де великі площі землі залишаються замінованими внаслідок військових дій, існує гостра потреба в ефективних методах розмінування. Традиційні методи, хоч і ефективні, є трудомісткими та небезпечними для людей, які виконують цю роботу. В таких умовах інноваційні рішення стають особливо важливими. Саме тому виникла бізнес ідея стартапу, що допоможе вирішити цю проблему.

Бізнес-ідея полягає у створенні інноваційного сервісу з пошуку мін, який використовує дрони, обладнані датчиками для магнітних зйомок, пошуку мін, а також для операцій, пов'язаних з безпекою. Цей сервіс включатиме зйомку території на наявність бомб та боєприпасів, профілактичну перевірку та спостереження за сільськогосподарськими територіями. Запропоноване рішення є безпечнішим, швидшим та ефективнішим у порівнянні з традиційними методами розмінування. Як операторів дронів підприємство

планує набирати персонал з числа військових ветеранів відповідної кваліфікації.

Створення інноваційного сервісу «Mine-Seeking Drone» є надзвичайно важливим з кількох ключових причин.

По-перше, Україна стикається з серйозною проблемою замінованих територій, що є прямим наслідком тривалих військових дій. Ці мінні поля становлять значну загрозу для безпеки місцевих жителів та обмежують використання великих площ сільськогосподарських угідь, що в свою чергу впливає на економіку країни. Запропонована бізнес-ідея забезпечить швидке і ефективно розмінування територій, що дозволить відновити нормальну аграрну діяльність і сприятиме економічному відродженню постраждалих регіонів.

По-друге, використання дронів, обладнаних магнітометрами, для пошуку мін є безпечнішим та ефективнішим методом порівняно з традиційними способами розмінування. Це знижує ризик для саперів, які зазвичай виконують небезпечну роботу з розмінування вручну. Завдяки дистанційному керуванню дронами, можна значно зменшити кількість нещасних випадків і зберегти життя. Крім того, ця технологія дозволяє оперативно і точно картографувати мінні поля, що значно підвищує ефективність планування та проведення розмінування.

Для конкретизації бізнес-ідеї використаємо такий інструмент, як «Ланцюжок змін». Цей метод дозволить краще зрозуміти соціальні зміни, що будуть запроваджені при створенні сервісу з пошуку мін (таблиця 3.2). Основним принципом теорії змін є визначення довгострокової мети, що спрямована на вирішення соціальної проблеми та дослідження логічних кроків, що ведуть до її досягнення.

Таким чином, місія проєкту «Mine-Seeking Drone» полягає в прискоренні процесу розмінування та відновлення безпеки на території України за допомогою використання безпілотних літальних апаратів; відновлення

економічного розвитку постраждалих регіонів. Використовуючи інноваційну систему безпілотників, обладнаних магнітометрами, ми забезпечуємо ефективне виявлення мін та точне картографування мінних полів. Місія також включає працевлаштування та адаптацію до цивільного життя військових операторів дронів, що сприятиме їх соціальній інтеграції та забезпеченню стабільного доходу.

Таблиця 3.2 – Ланцюжок змін для бізнес-ідеї створення інноваційного сервісу «Mine-Seeking Drone»

Ресурси	Дії	Результати	Коротко-строковий вплив	Середньостроковий вплив	Довгостроковий вплив
Інноваційна система безпілотників, обладнаних магнітометрами. Досвід військових операторів дронів	Високоточне картографування мінних полів для подальшого розмінування. Працевлаштування та адаптація до цивільного життя військових операторів дронів.	Використання інноваційної системи безпілотників, обладнаних магнітометрами, для ефективного виявлення мін та точного картографування мінних полів	Розмінування сільськогосподарських територій	Відновлення економічного розвитку постраждалих регіонів. Соціальна адаптація до цивільного життя військових операторів дронів, забезпечення стабільного доходу	Безпечний світ, де інноваційні технології рятують життя, відновлюють землі та надають нові можливості

Розмінування сільськогосподарських територій є критично важливим для економічного відродження України після військових дій. Велика частина цих земель наразі непридатна для обробки через наявність мін, що загрожує продовольчій безпеці країни та стримує економічний розвиток. Завдяки інноваційній системі безпілотників, яка підвищує точність та ефективність розмінування, ми можемо швидше та безпечніше очищати великі площі від мін, що є значною перевагою порівняно з традиційними методами.

Підхід до розмінування передбачає не лише технологічну інновацію, але й важливий соціальний компонент – працевлаштування військових операторів дронів. Військові ветерани, які повертаються до цивільного життя, часто стикаються з труднощами адаптації та працевлаштування. Надання робочих місць для цих осіб не лише допомагає їм інтегруватися в суспільство, але й використовує їхні навички та досвід для важливих гуманітарних завдань.

Візія проєкту полягає в створенні безпечного світу, де інноваційні технології рятують життя, відновлюють землі та надають нові можливості. Ми прагнемо зробити технології доступними та ефективними засобами для розв'язання глобальних проблем безпеки та розвитку. Використання дронів та магнітометрів для розмінування не лише рятує життя саперів, але й дозволяє швидше очищати території від мін, що важливо для відновлення нормального життя в постраждалих регіонах.

Забезпечення безпеки є базовою потребою для розвитку суспільства. У світі, де міни та інші вибухонебезпечні предмети загрожують життям людей, технології можуть значно знизити цей ризик. Забезпечення безпеки сприяє стабільності та розвитку, відкриваючи можливості для інвестицій та економічного зростання. Відновлення сільськогосподарських земель є критичним для економіки України, особливо після війни. Розміновані землі можуть знову використовуватися для аграрного виробництва, що забезпечує робочі місця, продукти харчування та економічну стабільність.

Однією з особливостей стартапу «Mine-Seeking Drone» буде використання дронів DJI Matrice 300 RTK, оснащених магнітометрами SENSYS MagDrone R3, для виявлення мін та інших вибухонебезпечних предметів. Військові оператори дронів володіють необхідними навичками для керування сучасними безпілотними апаратами, зокрема такими як DJI Matrice 300 RTK (рисунок 3.3.)

Характеристики DJI Matrice 300 RTK:
Час польоту: До 55 хвилин
Середня швидкість: 23 м/с
Вага: 9,6 кг
Корисне навантаження: 2,3 кг
Діапазон робочої температури: -20°C до +50°C

Характеристики SENSYS MagDrone R3:
Тип датчика: Магнітометр
Чутливість: 1 пТ
Діапазон вимірювань: -100 мТ до +100 мТ
Швидкість сканування: До 100 Гц
Глибина виявлення: До 1 метра



Рисунок 3.3 – Характеристики та зображення дрона DJI Matrice 300 RTK та магнітометра DJI Matrice 300 RTK [2, 8]

Поєднання такого дрона з магнітометром надає значні переваги в точності, швидкості та безпеці розмінування. Ось деякі ключові особливості використання цієї системи:

1. Висока точність та ефективність:

– Магнітометр SENSYS MagDrone R3: Цей магнітометр може точно визначати місцезнаходження мін та інших металевих об'єктів на глибині до 1 метра під землею. Він забезпечує високу роздільну здатність і точність, що дозволяє створювати детальні карти мінних полів.

– RTK (Real-Time Kinematic): Технологія RTK, якою оснащений дрон DJI Matrice 300, забезпечує сантиметрову точність позиціонування в режимі реального часу. Це значно підвищує точність картографування та зменшує ймовірність пропуску мін.

2. Безпека:

– Дистанційне керування: Використання дронів для розмінування дозволяє мінімізувати ризик для життя саперів, оскільки оператори можуть керувати дронами на безпечній відстані. Це особливо важливо в районах з високою концентрацією вибухонебезпечних об'єктів.

- Автономні місії: Дрони можуть виконувати запрограмовані місії з мінімальним втручанням оператора, що зменшує людський фактор і підвищує безпеку операцій.

3. Швидкість та масштабованість:

- Обстеження великих територій: Дрон DJI Matrice 300 RTK може обстежувати великі території за лічені години, що значно прискорює процес розмінування порівняно з традиційними методами. Це особливо важливо для сільськогосподарських угідь, де швидкість є критичною для відновлення обробки землі.

- Гнучкість у застосуванні: Система може бути адаптована для різних умов і типів ландшафту, що дозволяє її ефективно використовувати в різних регіонах України.

4. Інноваційність та адаптація :

- Інтеграція з іншими технологіями: Дрони можуть бути оснащені додатковими датчиками та камерами для збирання додаткових даних про територію. Це дозволяє створювати більш комплексні карти та звіти про стан території.

- Соціальна адаптація ветеранів: Проєкт передбачає працевлаштування військових операторів дронів, що полегшить їхню адаптацію до цивільного життя. Використання знайомої техніки сприятиме швидшому освоєнню нових завдань та підвищенню ефективності роботи.

5. Економічна ефективність:

- Зниження витрат: Автоматизація процесу розмінування за допомогою дронів знижує витрати на людські ресурси та обладнання. Крім того, швидше розмінування територій сприяє швидкому відновленню сільськогосподарської діяльності, що позитивно впливає на економіку.

- Доступність для клієнтів: Проєкт пропонує гнучкі умови співпраці та високий рівень сервісу для клієнтів, включаючи великі агрохолдинги та

фермерські господарства, що потребують розмінування полів для відновлення аграрної діяльності.

У підсумку, використання дронів DJI Matrice 300 RTK з магнітометрами SENSYS MagDrone R3 в проєкті «Mine-Seeking Drone» забезпечує високу точність, безпеку та ефективність розмінування, сприяючи економічному відродженню постраждалих регіонів та інтеграції військових операторів дронів у цивільне життя.

Другою важливою особливістю проєкту є його соціальна складова. Підприємство планує залучати до роботи операторів дронів з числа військових ветеранів. Це не лише сприяє їхній реабілітації та адаптації до цивільного життя, але й дозволяє використовувати їхній досвід і навички для виконання важливих завдань з розмінування. Таке працевлаштування забезпечує стабільний дохід для ветеранів та допомагає їм інтегруватися в мирне суспільство.

Крім того, сервіс «Mine-Seeking Drone» пропонуватиме комплексні рішення для гуманітарного розмінування. Це включає зйомку територій на наявність бомб та боєприпасів, профілактичні перевірки та спостереження за сільськогосподарськими територіями. Завдяки такому підходу, підприємство зможе задовольнити потреби різних клієнтів, включаючи аграрні підприємства, фермерські господарства, державні установи та міжнародні організації, що надають технічну допомогу та фінансову підтримку.

Проєкт «Mine-Seeking Drone» має великий потенціал для значного позитивного впливу на суспільство та економіку України. Використання інноваційних технологій для розмінування не лише підвищує безпеку, але й сприяє економічному розвитку та соціальній інтеграції військових ветеранів. Таким чином, проєкт сприяє створенню безпечного світу, де технології допомагають відновлювати землі та відкривати нові можливості для людей.

3.3 Концепція проєкту

Масштабна військова агресія, що охопила Україну, призвела до масового забруднення територій мінами та іншими вибухонебезпечними предметами. Це створило значні перешкоди для ведення сільськогосподарської діяльності, що негативно вплинуло на економіку та безпеку населення. В умовах післявоєнного відновлення ключовим завданням є швидке та ефективно розмінування забруднених територій. Проєкт «Mine-Seeking Drone» спрямований на вирішення цієї проблеми за допомогою інноваційних технологій, зокрема дронів, оснащених магнітометрами для високоточного виявлення мін. Концепція проєкту наведена у додатку В, таблиця В.1.

Проєкт «Mine-Seeking Drone», розроблений командою «Блакитний океан», ставить перед собою амбіційну мету прискорити процес розмінування та відновлення безпеки на території України. Це досягається за допомогою впровадження безпілотних літальних апаратів, обладнаних магнітометрами, що дозволяють ефективно виявляти міни та інші боєприпаси. Крім того, проєкт має за мету відновлення сільськогосподарських земель для нормальної аграрної діяльності та економічного розвитку регіонів.

Основні завдання проєкту включають розробку та впровадження інноваційного сервісу з пошуку мін, підвищення ефективності та безпеки процесу розмінування, створення точних карт мінних полів для подальшого розмінування саперами та підтримку повернення колишніх військових операторів дронів до цивільного життя.

Короткострокові цілі спрямовані на запуск та операційне становлення бізнесу. Вони включають реєстрацію компанії, закупівлю обладнання, отримання необхідних дозволів та ліцензій, проведення тестових польотів, створення бази даних для картографування мінних полів, формування команди, пошук перших клієнтів та просування послуг на ринку. Особлива

увага приділяється участі у профільних виставках та розробці маркетингової стратегії для підвищення обізнаності про сервіс

Середньострокові цілі фокусуються на масштабуванні бізнесу та розширенні його впливу. Це включає збільшення обсягів діяльності, розширення штату, розвиток програм лояльності та мотивації для співробітників, налагодження партнерських відносин з конкурентами та екологічними організаціями. Важливим аспектом є також постійне вдосконалення якості послуг шляхом моніторингу технологічних інновацій та залучення грантів для подальшого розвитку.

Бенефіціарами проєкту є колишні військові оператори дронів, платоспроможними клієнтами – власники та орендарі сільськогосподарських земель, агрохолдинги, фермерські господарства, місцевих жителів, державні установи та міжнародні організації. Після завершення проєкту, користувачами його результатів будуть сапери та розмінувальні команди, органи місцевого самоврядування, екологічні та аграрні організації.

Обмеження за часом, коштами, обсягом робіт та якістю визначають низку викликів, з якими команда «Блакитний океан» повинна зіткнутися під час реалізації проєкту. Залежність від погодних умов та сезонності робіт у сільському господарстві може вплинути на графік проєкту. Обмежений початковий бюджет може стати перешкодою для придбання необхідного обладнання та проведення робіт у відповідному масштабі. Також, існує потреба у масштабуванні операцій з розмінування відповідно до запитів клієнтів, що вимагає гнучкості та ресурсів.

Підхід до реалізації проєкту передбачає власну команду розробників та операторів дронів, а також залучення зовнішніх експертів для консультацій та навчання. Головні продукти проєкту включають точні карти мінних полів та надання послуг дослідження територій не менше 10 гектарів щомісяця, а також працевлаштування та перекваліфікація військових операторів дронів.

Очікування від реалізації проєкту включають зменшення мінної небезпеки, відновлення аграрного сектору та економічного розвитку постраждалих регіонів, підвищення безпеки та якості життя місцевих громад, а також створення нових робочих місць та підтримку військових. Однак існують ризики, такі як технічні несправності обладнання, непередбачувані погодні умови та недостатнє фінансування, які можуть вплинути на успішність проєкту.

Загальна вартість проєкту складає 1 мільйон 170 тисяч гривень, що потребує ретельного фінансового планування та ефективного управління ресурсами для забезпечення успішної реалізації проєкту в межах виділеного бюджету. Посилання на документи, пов'язані з проєктом, включають стратегії розвитку аграрного сектору, державні програми з розмінування та відновлення територій, а також законодавчі акти, що регулюють використання повітряного простору та протимінну діяльність в Україні.

Термін реалізації проєкту встановлено на 3 місяці з моменту отримання фінансування, з орієнтованим терміном окупності до одного року з моменту початку надання послуг. Це вимагає чіткого планування та виконання робіт у визначені строки для досягнення запланованих результатів та ефективного використання ресурсів.

Узагальнюючи, проєкт «Mine-Seeking Drone» має великий потенціал для поліпшення безпеки та економічного розвитку в постраждалих від конфлікту регіонах України. Однак успішна реалізація вимагатиме великої роботи та управлінського досвіду для подолання різноманітних викликів та ризиків, які можуть виникнути під час виконання проєкту.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши теоретичні основи формування бізнес-ідеї стартапу, розглянуто особливості стартапів соціального підприємництва, а також дослідивши діяльність ГО «Джуніор Ачівмент Україна», що сприяє розвитку соціального підприємництва в Україні. Можна дійти таких висновків.

Стартапи – це інноваційні бізнес-проекти, що характеризуються високим ризиком і потенціалом швидкого зростання. Вони відрізняються від традиційного бізнесу своєю орієнтацією на гнучкість, інновації та швидке масштабування. Успіх стартапу залежить від низки факторів, серед яких якість ідеї, ефективність команди, фінансування та здатність адаптуватися до ринкових змін.

Управління стартапом – складний процес, що вимагає спеціальних підходів та інструментів. Він включає аналіз ринку, створення прототипів і тестування, формування команди, залучення інвесторів, розробку маркетингових стратегій і планування розвитку. Кожен з цих етапів має свої особливості та вимагає від стартапу певного рівня знань і навичок.

Соціальне підприємництво – це особлива форма діяльності стартапів, спрямована на вирішення соціальних проблем та досягнення суспільної користі. Воно поєднує підприємницький підхід із соціальною місією для створення інноваційних бізнес-моделей, які забезпечують сталий розвиток та позитивний вплив на суспільство. Соціальні стартапи відіграють важливу роль у вирішенні таких соціальних проблем, як бідність, безробіття, нерівність та екологічні проблеми. Вони пропонують інноваційні рішення, які не лише приносять прибуток, але й покращують якість життя та сприяють розвитку громади.

Junior Achievement Ukraine є успішним прикладом громадської організації, що просуває соціальне підприємництво в Україні. Її діяльність

спрямована на підготовку молодих людей до успішного виходу на ринок праці, кар'єрного та особистого розвитку за допомогою освітніх програм та тренінгів. EU4Youth Recovery through Social Entrepreneurship. є важливою ініціативою, яка надає молодим людям можливість реалізувати свій потенціал у сфері соціального підприємництва та зробити внесок у сталий розвиток суспільства.

У розділі 3 розглядаються проблеми, з якими стикаються заміновані внаслідок війни сільськогосподарські угіддя. Запропоновано бізнес-ідею під назвою "Mine seeking dron", яка пропонує інноваційне рішення для розмінування за допомогою дронів, оснащених магнітометрами. Такий підхід може значно пришвидшити процес розмінування, зробивши його безпечнішим та ефективнішим. Крім того, стартап має соціальну складову: планується залучати ветеранів до роботи операторами дронів, що сприятиме їхній соціальній адаптації та працевлаштуванню.

Проект з розробки безпілотної літака для пошуку мін має великий потенціал для успіху. Він пропонує інноваційне вирішення нагальної проблеми, має чітку соціальну місію та орієнтований на великий ринок збуту своїх послуг. Успішний запуск і розвиток вимагає детального аналізу ринку, ефективної маркетингової стратегії та залучення необхідних інвестицій. Крім того, важливо враховувати потенційні ризики, такі як технічні проблеми з дронами, несприятливі погодні умови та конкуренція з боку інших компаній, що займаються пошуком мін.

Загалом, стартап Mine Seeking Drone має хороші шанси на успіх як соціальне підприємство, яке може зробити значний внесок у розмінування, відновлення сільського господарства та підтримку ветеранів в Україні. Завдяки інноваційному підходу та соціальній відповідальності проект може стати прикладом для інших стартапів, які прагнуть поєднати комерційний успіх з вирішенням важливих соціальних проблем.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 10 років на розмінування. Чому так довго та яка ціна. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/10-rokiv-na-rozminuvannya-chomu-tak-dovgo-ta-yaka-cina>
2. DJI Matrice 300 RTK. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://enterprise.dji.com/matrice-300>
3. Emerson J. The blended value map: Tracking the Intersects and Opportunities of Economic, Social and Environmental Value Creation. 2017. P. 182.
4. Hoang N. A Guide for startups Bachelor's Thesis [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/101255/Hoang_NgaQuynh.pdf?sequence=1
5. Innovation to Create Radically Successful Businesses. N.Y.: Currency. 2011. 336 p.
6. Junior Achievement Україна [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ja-ukraine.org/>
7. Junior Achievement Україна. Про нас. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ja-ukraine.org/pro-nas/>
8. MagDrone R3 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://sensysmagnetometer.com/products/magdrone-r3-magnetometer-for-drone/>
9. Mair, J., & Marti, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36-44.
10. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous
11. TOMS. (2023, August). [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.toms.com/> (дата звернення: 16.06.2024)
12. Борнштейн, Д., Девіс, С. (2010). Соціальне підприємництво: Що повинні знати всі. Оксфордський університет.

13. Брауні від ветеранів та переселенців у Veterano Brownie на Подолі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.village.com.ua/village/food/new-place/282609-veterano-brownie-veterano-group-podil-nyzhni-val>
14. Відновлення через соціальне підприємництво [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ja-ukraine.org/programs/vidnovlennia-cherez-sotsialne-pidpriemnytstvo/>
15. Генерація ідей. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://pidru4niki.com/1670090841739/marketing/generatsiya_idey
16. Громадська організація «Джуніор Ачівмент Україна» . [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://clarity-project.info/edr/44454953/finances?current_year=2023
17. Десятки років та мільярди доларів. Коли розмінують українські поля та міста? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/03/7/697737/>
18. Збанацький В. Стартапи: юридичні та практичні аспекти. Ознайомча частина // Незалежний аудитор. - № 4 (15). - 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу http://nauditor.com.ua/uk/component/na_archive/269?view=material
19. Касич А.О., Джура А.М. (2019). Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*, 2, 24–31.
20. Кикал Дж. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше / Джилл Кикал, Томас Лайонс; пер. с англ. М.: Альпина паблишер, 2014. 304 с.
21. Коваль О.П. (2023). Зарубіжний досвід соціального підприємництва і перспективи його застосування в Україні. *Національний інститут стратегічних досліджень*. Київ.

22. Корнух О.В., Маханько Л.В. Стартап як прогресивна форма інноваційного підприємництва // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — №23. — С. 26–30.
23. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент. Київ: КНЕУ, 2003. 504 с.
24. Лалу Ф. Компанії майбутнього / Фредерік Лалу; пер. з англ. Романа Клочко. — Х.: КСД, 2017. — 544 с.
25. Менеджмент інноваційної діяльності: підручник / за ред. проф. Боякевич О. Р. — К.: Центр учбової літератури, 2017. — 480 с.
26. Менеджмент стартап проектів: підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О.А. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко та ін.; Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2019. 344 с.
27. Методики розмінування: різноманітність підходів до мінної загрози [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://mil.in.ua/uk/blogs/metodyky-rozminuvannya-riznomanitnist-pidhodiv-do-minnoyi-zagrozy>
28. Монтрін І.І., Танська Л.В. Стартапи: теоретико-методичні аспекти розвитку інноваційного бізнесу // Економіка та суспільство. 2021, 10, 90–97.
29. Ніколлс, А. (ред.). Соціальне підприємництво: Нові моделі стійких соціальних змін // Оксфордський університет. 2006.
30. Освітні програми Junior Achievement [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ja-ukraine.org/programs/>
31. Панкова М.О. Аспекти управління розвитком стартапів в сучасних умовах. Економіка та підприємництво, 2024. 1(131), 55–61.
32. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002, № 40-IV. Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

33. Соціальне підприємництво в умовах війни: ліки чи плацебо? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/01/9/708567/>
34. Соціальне підприємництво як відповідь суспільства на соціальні потреби. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://biz.ligazakon.net/interview/205014_sotsalne-pdprimnitstvo-yak-vdpovd-susplstva-na-sotsaln-potrebi
35. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. – 188 с.
36. Соціальне підприємництво: опорний конспект / укл. Овсянюк Бердадіна О. Ф. Тернопіль: Вектор, 2021. 74 с.
37. Соціальне підприємництво: теорія, практика та міжнародний досвід 36. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції; 18 травня 2018 р. – К.: КНЕУ, 2018. -275 с.
38. Спреклі Ф. Посібник з планування соціального підприємництва. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.britishcouncil.org.ua/sites/default/files/posibnik_z_planuvannya_socialnogo_pidpriemstva.pdf
39. Управління стартапами : підручник для для здобувачів вищої освіти за економічними спеціальностями / О. А. Гавриш, К. О. Бояринова, М. О. Кравченко, К. О. Копішинська. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, видав. «Політехніка», 2020. 716 с
40. Федоров Р.К. Стан та основні напрями розвитку стартапів в Україні // Економіка та суспільство. 2021, 4, 200–205.
41. Швець Г.О. Соціальне підприємництво: теоретичні та практичні аспекти// Економіка і організація управління. 2020, 3(39), 243–251.

42. Як очистити сільгоспземлю від мін і забруднення, скільки це коштує і хто за все заплатить [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.openforest.org.ua/271484/>

43. Як швидко розмінувати Україну? Скільки потрібно «псів Патронів»? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://dif.org.ua/article/yak-shvidko-rozminuvati-ukrainu-skilki-potribno-psiv-patroniv>

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Порівняння соціального, звичайного та благодійного підприємництва

Критерій	Соціальне підприємництво	Звичайне підприємництво	Благодійне підприємництво
Основна мета	Рішення соціальних або екологічних проблем	Максимізація прибутку	Надання благодійної допомоги та підтримки
Фінансова мотивація	Поєднання соціальної місії з фінансовою стабільністю	Основна мета - прибуток	Без отримання прибутку або з мінімальним прибутком
Основні джерела доходу	Продаж товарів/послуг, гранти, інвестиції з соціальним впливом	Продаж товарів/послуг	Пожертви, гранти, благодійні внески
Цільова аудиторія	Громадські групи, що потребують допомоги, соціально-відповідальні споживачі	Широкий ринок споживачів	Вразливі групи населення, благодійні організації
Успішність/ Ефективність	Вимірюється за соціальним впливом та фінансовими показниками	Вимірюється за прибутком та ринковою часткою	Вимірюється за обсягом наданої допомоги та впливом на цільові групи
Організаційна структура	Некомерційні організації, соціальні підприємства, гібридні моделі	Приватні компанії, підприємства	Некомерційні організації, фонди
Підходи до управління	Інноваційні рішення для соціальних проблем, сталість	Традиційні бізнес-підходи	Благодійні проекти, волонтерство
Правова форма	Некомерційні організації з підприємницькою діяльністю, соціальні підприємства	Приватні компанії, корпорації	Некомерційні організації, фонди

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 – Аналіз балансу ГО «Джуніор Ачівмент Україна»[16]

Показники	В середньому за рік, тис грн		Горизонтальний аналіз		Вертикальний аналіз, %		
	2022	2023	2023/ 2022 тис грн	2023/ 2022 %	2022	2023	Зміни, +/-
Активи							
II. Оборотні активи							
Запаси	22,15	22,4	0,25	101,13	5,56	3,11	-2,45
Поточна дебіторська заборгованість	66,35	123,9	57,55	186,74	16,65	17,20	0,55
Гроші та їх еквіваленти	309,4	573,3	263,9	185,29	77,66	79,61	1,95
Інші оборотні активи	0,5	0,55	0,05	110,00	0,13	0,08	-0,05
Усього за розділом II	398,4	720,15	321,75	180,76	100,0	100,0	0,0
Баланс	398,4	720,15	321,75	180,76	100,0	100,0	0,0
Пасиви							
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	6,5	6,5	0	0	1,63	0,90	-0,73
розрахунками з бюджетом	0	0,35	0,35	0	0,00	0,05	0,05
Інші поточні зобов'язання	391,9	713,3	321,4	182,01	98,37	99,05	0,68
Усього за розділом III	398,4	720,15	321,75	180,76	100,0	100,0	0,00
Баланс	398,4	720,15	321,75	180,76	100,0	100,0	0,00

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 — Концепція проєкту

Назва проєкту	Mine-Seeking Drone
Відповідальна особа / автор ідеї	Команда «Блакитний океан». Члени команди: Борідко Денис, Смерик Мар'яна, Чолійчку Богдан, Микитюк Олександр, Савков Роман, Блажкун Софія, Микитюк Ангеліна.
Мета та завдання	<p>Мета: Розмінування сільськогосподарських територій для відновлення економіки постраждалих регіонів, використання інноваційної системи безпілотників з датчиками для ефективного виявлення та картографування мінних полів та рацевлаштування та адаптація до цивільного життя військових операторів дронів..</p> <p>Завдання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розробити та впровадити інноваційний сервіс з пошуку мін. 2. Підвищити ефективність та безпеку процесу розмінування. 3. Створити точні карти мінних полів для подальшого розмінування саперами. 4. Розробити програми перекваліфікації військових операторів дронів.
Основні заходи проєкту	<ol style="list-style-type: none"> 1. Закупівля та налаштування дронів DJI Matrice 300 RTK та магнітометрів SENSYS MagDrone R3, підбір персоналу. 2. Реєстрація бізнесу 3. Отримання дозволів на здійснення польотів у контрольованому повітряному просторі від Державної авіаційної адміністрації України, Військової адміністрації відповідної території, ліцензії на експлуатацію безпілотного авіаційного комплексу Державної авіаційної адміністрації України 4. Проведення тестових польотів та оптимізація процесу розмінування. 5. Створення бази даних та геоінформаційних систем для картографування мінних полів. 6. Проведення інформаційної кампанії серед аграрних підприємств та фермерських господарств. 7. Підписання контрактів з клієнтами та початок надання послуг.
Бенефіціари та клієнти проєкту	Військові оператори дронів, власники та орендарі сільськогосподарських земель, агрохолдинги, фермерські господарства, місцеві жителі, державні установи та міжнародні організації.
Користувачі, що підтримуватимуть результати проєкту після його завершення	<ul style="list-style-type: none"> - Сапери та розмінувальні команди. - Органи місцевого самоврядування. - Екологічні та аграрні організації.
Обмеження за часом, коштами, обсягом робіт, якістю	<ul style="list-style-type: none"> - Залежність від погодних умов та сезонних робіт в аграрному секторі. - Обмежений початковий бюджет для закупівлі необхідного обладнання. - Потреба в масштабуванні операцій з розмінування залежно від запитів клієнтів

Закінчення таблиці В.1

Підхід до реалізації проекту	Власна команда розробників та операторів дронів та техніків, залучення зовнішніх експертів з розмінування для консультацій та навчання
Головні продукти (результати) проекту	- Точні карти мінних полів. Надання послуг дослідження територій не менше 10 га на місяць. - Працевлаштовані та перекваліфіковані військові оператори дронів (в перший рік роботи один оператор, згодом розширення штату).
Очікування від реалізації проекту (ефект проекту) – довгострокова перспектива	- Зменшення мінної небезпеки в Україні - Відновлення аграрного сектору та економічного розвитку постраждалих регіонів - Підвищення безпеки та якості життя місцевих громад - Створення нових робочих місць та підтримка військових.
Перешкоди й ризики	- Технічні несправності дронів та магнітометрів - Непередбачувані погодні умови - Відсутність достатнього фінансування. - Ризики пов'язані з роботою в небезпечних зонах.
Загальна вартість проекту	1 млн 170 тис. грн
Посилання на документи, пов'язані з проектом	- Стратегія розвитку аграрного сектору України. - Державні програми з розмінування та відновлення територій. - Програма компенсації фермерам витрат на гуманітарне розмінування земель сільськогосподарського призначення - <u>Закону України «Про правовий режим воєнного стану»</u> - <u>Положення про використання повітряного простору</u> - <u>Авіаційні правила України «Правила використання повітряного простору України»</u> - <u>Закон України «Про протимінну діяльність в Україні»</u>
Термін реалізації проекту	- Початок реалізації: 3 місяці з моменту отримання фінансування. - Термін окупності: До одного року з моменту початку надання послуг.