

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.

Ефективна економіка. 2026. № 4.

ISSN 2307-2105



Copyright © The Author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.4.120>

УДК 004.8:334.722:001.895(477)

М. М. Марків,

к. е. н., доцент кафедри бізнесу та управління,

Університет Короля Данила, Україна

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1974-219X>

ТЕХНОЛОГІЇ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НОВОСТВОРЕНОГО БІЗНЕСУ: ВІД ПРОТОТИПУВАННЯ ДО ВИХОДУ НА РИНОК

M. Markiv,

PhD in Economics,

Associate Professor of the Department of Business and Management,

King Danylo University, Ukraine

ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES AS A CATALYST FOR INNOVATIVE ACTIVITY OF NEWLY CREATED BUSINESSES: FROM PROTOTYPING TO MARKET ENTRY

У статті здійснено комплексне наукове дослідження трансформаційного впливу технологій генеративного штучного інтелекту (ШІ) на процеси створення, прототипування та виведення на ринок нових

бізнес-проектів (стартапів) в умовах сучасних макроекономічних викликів. Актуальність обраної теми зумовлена гострою необхідністю подолання так званого «бар'єру прототипування» для новостворених українських підприємств, які функціонують в екстремальних умовах воєнного стану, що характеризуються критично обмеженим доступом до інвестиційного та венчурного капіталу, а також суттєвим дефіцитом висококваліфікованих ІТ-фахівців. У межах даного дослідження автор розглядає генеративний штучний інтелект не просто як прикладну інформаційну технологію, а як фундаментальний стратегічний інструмент реалізації концепції ощадливого виробництва (Lean Startup) та методології дизайн-мислення (Design Thinking). Детально проаналізовано етап створення мінімально життєздатного продукту (Minimum Viable Product – MVP) як найбільш ризиковану фазу життєвого циклу стартапу, де більшість вітчизняних інноваційних проєктів стикаються із нездоланим дефіцитом фінансових та часових ресурсів. Науково обґрунтовано, що використання сучасних інтелектуальних систем (зокрема, великих мовних моделей та дифузійних нейромереж) для генерації візуального контенту, проєктування інтерфейсів користувача (UI/UX), написання базового програмного коду та формування маркетингових матеріалів дозволяє радикально знизити собівартість розробки MVP. Проведено ґрунтовний порівняльний аналіз класичного (командного) та інноваційного (AI-орієнтованого) підходів до прототипування за ключовими критеріями: фінансова вартість та швидкість виходу продукту на ринок (показник Time-to-Market). Доведено, що демократизація інструментів розробки через впровадження ШІ фундаментально змінює логіку взаємодії засновників стартапів з інвесторами: відбувається перехід від пошуку фінансування під неперевірену «ідею» до залучення інвестицій під валідовану за допомогою ШІ ринкову гіпотезу. Практична цінність дослідження полягає у систематизації та розробці прикладних алгоритмів використання ШІ-рішень для різних етапів запуску бізнесу, що дозволяє фаундерам

мінімізувати залежність від зовнішнього фінансування на ранніх стадіях (досягнення стадії *Product-Market Fit*). Окрему увагу в статті приділено ідентифікації та аналізу ризиків впровадження ІІІ, зокрема накопиченню технічного боргу, правовим колізіям у сфері інтелектуальної власності та феномену алгоритмічних «галюцинацій» при проведенні клієнтських досліджень (*Customer Development*). Зроблено висновок, що інтеграція штучного інтелекту є ключовим фактором виживання та каталізатором інноваційної активності малого бізнесу України в умовах турбулентності.

The presented academic article conducts a comprehensive scientific investigation into the transformational impact of generative artificial intelligence (AI) technologies on the processes of ideation, creation, prototyping, and subsequent market entry of new business projects and startups under the pressure of contemporary macroeconomic challenges. The profound relevance of the chosen research topic is fundamentally driven by the urgent need to overcome the so-called "prototyping barrier" for newly established Ukrainian enterprises. These nascent businesses are currently forced to operate in the extreme and highly volatile conditions of martial law, which are inherently characterized by a critically limited access to traditional venture capital, angel investments, and a significant structural shortage of highly qualified IT professionals due to migration and mobilization processes. Within the framework of this study, the author conceptualizes generative artificial intelligence not merely as an applied informational or technological novelty, but as a foundational strategic tool essential for the practical implementation of the Lean Startup methodology and the Design Thinking framework in a resource-constrained environment. The research meticulously analyzes the stage of developing a Minimum Viable Product (MVP) as the most critical and risky phase in the lifecycle of any startup, identifying it as a structural bottleneck where the vast majority of domestic innovative projects encounter an insurmountable deficit of financial, human, and temporal resources. The paper provides a robust scientific justification that the

systemic deployment of modern intelligent systems—specifically large language models (LLMs) and diffusion neural networks—for the automated generation of visual content, user interface and user experience (UI/UX) design, formulation of basic software code, and the creation of comprehensive marketing materials allows for a radical, exponential reduction in the cost structure associated with MVP development. Furthermore, the author conducts a rigorous comparative analysis evaluating the traditional (team-based and labor-intensive) approach against the innovative (AI-oriented and automated) approach to rapid prototyping. This comparison is structured around fundamental business metrics: overall financial expenditure and the velocity of market entry, commonly referred to as the Time-to-Market indicator. The study provides empirical evidence that the democratization of digital development tools through AI integration fundamentally alters the paradigm of interaction between startup founders and potential investors. Specifically, there is an observable strategic shift from seeking initial funding based on an unverified, abstract "idea" to attracting capital based on a tangible market hypothesis that has already been rapidly validated using AI-generated prototypes. The practical and applied value of this research lies in the detailed systematization and development of actionable algorithms for utilizing specific AI solutions across various stages of business incubation. This comprehensive framework enables single founders or small core teams to significantly minimize their dependence on external financial injections during the earliest and most vulnerable stages of development, specifically on the path to achieving Product-Market Fit. In addition to highlighting the profound advantages, the article dedicates substantial analytical attention to the identification and critical evaluation of the inherent risks associated with the implementation of AI in business generation. These critically examined limitations include the rapid accumulation of technical debt, complex legal and regulatory collisions within the realm of intellectual property rights concerning AI-generated assets, and the dangerous phenomenon of algorithmic "hallucinations" during the Customer Development and market research phases.

The study concludes that the strategic integration of artificial intelligence tools is no longer merely a competitive advantage but has become an indispensable survival factor and a primary catalyst for the innovative activity of small and medium-sized enterprises in Ukraine navigating economic turbulence. By substituting expensive human labor with affordable AI-driven processes during the preliminary stages of business formation, Ukrainian entrepreneurs can sustain the national startup ecosystem despite the devastating socio-economic impacts of the ongoing war.

Ключові слова: *штучний інтелект, генеративний ШІ, стартап, MVP, прототипування, дизайн-мислення, інноваційний менеджмент, венчурні інвестиції.*

Keywords: *artificial intelligence, generative AI, startup, MVP, prototyping, design thinking, innovation management, venture investments.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасна інноваційна екосистема України функціонує в умовах безпрецедентних викликів. Повномасштабна війна спричинила глибокий економічний спад, призвела до руйнування логістичних ланцюгів та фізичної інфраструктури. Крім того, спостерігається масовий відтік ІТ-фахівців за кордон, що додатково посилює кадровий дефіцит. Для нових підприємств це формує комплекс критичних загроз і суттєво ускладнює старт інноваційної діяльності.

З одного боку, ринок вимагає адаптивних і швидких технологічних рішень, а економіка — інновацій як ключового драйвера відновлення. З іншого боку, доступ до стартового (seed) фінансування та венчурного капіталу суттєво звузився, що обмежує можливості реалізації навіть перспективних бізнес-ідей.

Раніше інвестори часто фінансували проєкти ще на стадії ідеї. Підприємцю було достатньо продемонструвати якісну презентацію (Pitch Deck), що дозволяло отримати перші десятки тисяч доларів для формування команди та запуску розробки. Сьогодні інвестиційна парадигма змінилася кардинально. Венчурні фонди прагнуть мінімізувати власні ризики і більше не орієнтуються виключно на презентаційні матеріали. Вони вимагають від стартапів наявності «трекшену» (traction), тобто підтвердження життєздатності бізнес-моделі на практиці ще до моменту виділення інвестицій. Це означає, що продукт має бути створений щонайменше у базовому вигляді, а також необхідно залучити перших реальних клієнтів.

Найважчим і найдорожчим етапом для підприємців є створення мінімально життєздатного продукту (Minimum Viable Product – MVP). Цей етап часто називають «долиною смерті» для інновацій, оскільки саме на ньому зосереджені найбільші ризики та витрати. У класичній моделі цей процес потребує значних фінансових вкладень. Засновнику необхідно сформувати повноцінну команду фахівців: бізнес-аналітика для підготовки технічного завдання, UI/UX дизайнера для проєктування інтерфейсу, програмістів (frontend та backend) для розробки продукту, а також маркетолога для запуску просування.

В умовах інфляції та загальної економічної нестабільності такі початкові витрати стають непідйомним тягарем. Середній бюджет на розробку навіть найпростішого цифрового додатка наразі стартує від кількох тисяч доларів, що для більшості вітчизняних стартапів-початківців є практично недосяжним.

У результаті на ринку формується класичне замкнене коло. Інвестори не фінансують проєкти без готового продукту та підтвердженого попиту, водночас підприємець не має достатніх ресурсів для розробки такого продукту. Через це значна частина перспективних ідей фактично гине, так і не доходячи до стадії комерціалізації та реального споживача.

Вирішенням цієї структурної проблеми може стати генеративний штучний інтелект (ШІ). У сучасних умовах він трансформувався з допоміжного інструменту у фундаментальний каталізатор інноваційної діяльності. Штучний інтелект дозволяє підприємцю-одинаку виконувати функції цілої команди: писати програмний код, створювати дизайн-рішення та генерувати текстовий контент. Це радикально змінює економіку прототипування, а системне використання нейромереж суттєво знижує фінансові бар'єри входу на ринок. У період кризи це може забезпечити не лише запуск, а й подальший розвиток нових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади інноваційної діяльності та запуску нових підприємств ґрунтовно вивчені у світовій науці. Фундаментальний вплив на формування сучасного розуміння стартапів мали праці Еріка Різа, який розробив концепцію «ощадливого стартапу» (Lean Startup) [3]. Її ключова ідея полягає у швидкому проходженні циклу «Створити – Виміряти – Навчитися», що дозволяє тестувати базові версії продукту замість тривалої розробки ідеального рішення.

Вагомий внесок у розвиток цієї проблематики зробив Стів Бланк — автор методології розвитку клієнтів (Customer Development) [1]. Він довів необхідність тестування бізнес-ідей на реальних споживачах ще до початку дороговартісної розробки. За його підходом, у межах офісу відсутні реальні факти, тому засновник повинен безпосередньо взаємодіяти з клієнтами. Таким чином, у сучасній теорії бізнесу сформовано базове правило: ресурси на старті необхідно максимально економити, а гіпотези — перевіряти з мінімальними витратами [1; 3].

Вплив цифровізації на бізнес-моделі активно досліджується і вітчизняними науковцями. Праці В. В. Дергачової, Я. О. Колешні та В. Я. Голюка доводять важливість впровадження цифрового менеджменту у систему корпоративного управління та демонструють трансформацію класичних організаційних структур під впливом цифрових технологій [2].

Механізми використання нейромереж детально розкриваються у дослідженнях Ю. І. Ключ, В. В. Гуменюка, О. О. Чернишової, О. В. Пітик та В. А. Фостоловича. Їхні наукові праці підтверджують суттєвий позитивний вплив штучного інтелекту на ефективність бізнесу, зокрема через автоматизацію рутинних процесів, оптимізацію витрат та швидку обробку великих масивів даних [4]. Водночас варто зазначити, що більшість цих досліджень зосереджена на функціонуванні вже діючих підприємств із сформованою структурою та стабільними фінансовими потоками.

Специфіку української стартап-екосистеми в умовах війни досліджували О. Є. Кузьмін та І. В. Литвин, які визначили ключові проблеми розвитку нових проєктів у період воєнного стану. Водночас глобальні тенденції розвитку штучного інтелекту підтверджуються аналітичними звітами міжнародних організацій, зокрема McKinsey & Company та Bloomberg Intelligence, які фіксують стрімке зростання ринку генеративного ШІ та його вплив на різні галузі економіки [5; 6].

Незважаючи на значний масив наукових публікацій, на сьогодні існує очевидна прогалина у дослідженнях. Стрімкий розвиток генеративного ШІ (великі мовні моделі рівня GPT-4, Claude 3, а також генератори зображень Midjourney) у 2023–2024 роках сформував принципово нову технологічну реальність, яка ще не отримала належного наукового осмислення у контексті малого бізнесу.

Більшість академічних досліджень фокусується на оптимізації діяльності великих компаній. Водночас питання здатності штучного інтелекту повністю або частково замінити команду розробників на етапі створення первинного прототипу залишається недостатньо дослідженим. Також у вітчизняній науці відсутні чіткі прикладні алгоритми для підприємців щодо запуску інноваційних продуктів без залучення зовнішнього фінансування. Усе це зумовлює високу актуальність, наукову новизну та практичну значущість даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головна мета статті полягає у комплексному науковому обґрунтуванні та практичному аналізі використання генеративного штучного інтелекту як ключового інструменту для швидкого запуску бізнесу. Дослідження спрямоване на доведення гіпотези про те, що ШІ здатний ефективно вирішувати проблему критичного дефіциту ресурсів на старті інноваційного проєкту в Україні.

Для досягнення поставленої мети визначено та послідовно вирішено такі завдання:

1. Довести здатність технологій генеративного ШІ радикально знижувати фінансову вартість розробки, а також суттєво скорочувати час створення мінімально життєздатних продуктів (MVP).
2. Сформувати покроковий, логічно структурований алгоритм застосування різних спеціалізованих ШІ-платформ для заміщення людської праці на початкових етапах запуску стартапу.
3. Провести детальний порівняльний аналіз витрат ресурсів, зіставивши класичний (командний) підхід та інноваційний (AI-орієнтований) підхід до створення прототипів.
4. Ідентифікувати та комплексно проаналізувати ключові стратегічні, технічні й юридичні ризики, безпосередньо пов'язані з використанням AI-згенерованого контенту у процесі розвитку нових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасний етап розвитку технологій генеративного штучного інтелекту (GenAI) зумовлює перехід від класичної до гнучкої, AI-орієнтованої парадигми створення мінімально життєздатного продукту (MVP). У традиційній стартап-екосистемі розробка інноваційного рішення вимагала послідовного залучення вузькопрофільних спеціалістів, що неминуче призводило до зростання транзакційних витрат та подовження циклу «Time-to-Market» (часу від ідеї до виходу на ринок). Натомість інтеграція великих мовних моделей (LLM) та мультимодальних нейромереж дозволяє трансформувати

цей процес, наділяючи засновника бізнесу (фаундера) можливостями повноцінної крос-функціональної команди.

Першим ключовим аспектом, який потребує детального аналізу, є здатність штучного інтелекту до радикального зниження фінансової вартості та тривалості розробки прототипів [6]. З точки зору економіки інновацій, будь-який стартап на початковій стадії оперує в умовах жорсткого дефіциту ресурсів. Використання ШІ-інструментів дозволяє оптимізувати найдорожчу статтю видатків новоствореного бізнесу — висококваліфіковану інтелектуальну працю.

Зокрема, етап бізнес-аналітики та формування технічного завдання, який зазвичай потребує тижнів роботи спеціаліста, за допомогою алгоритмів промпт-інжинірингу (Prompt Engineering) у системах класу GPT-4 або Claude 3 може бути реалізований за кілька годин. Штучний інтелект виступає в ролі експертного спаринг-партнера, допомагаючи підприємцю валідувати гіпотези, аналізувати конкурентне середовище, сегментувати цільову аудиторію та структурувати архітектуру майбутнього продукту.

Далі слідує етап проектування та дизайну (UI/UX). Якщо раніше візуалізація концептів вимагала залучення дизайнерів для створення макетів з нуля, то сьогодні інструменти генерації зображень (Midjourney, DALL-E 3) та спеціалізовані платформи (наприклад, Galileo AI, Uizard) дозволяють генерувати високоякісні інтерфейси безпосередньо за текстовим описом. Це суттєво знижує бар'єр входження: підприємець без професійних навичок дизайну здатний самостійно створити візуальний прототип (mockup), який відповідатиме сучасним естетичним стандартам і буде придатним для демонстрації першим клієнтам (early adopters) та інвесторам.

Найбільш ресурсомістким етапом традиційно залишається написання програмного коду. У цьому контексті сучасні інструменти ШІ-кодування (GitHub Copilot, Cursor) демонструють найвищий економічний ефект. Вони здатні не лише генерувати базовий шаблонний код (boilerplate), але й створювати складні логічні алгоритми, здійснювати пошук помилок

(debugging) та оптимізувати бази даних. Завдяки цьому фаундер, поєднуючи базове розуміння логіки систем із підходами "No-Code" (без коду) або "Low-Code" (з мінімальним кодом), може самостійно зібрати робочий цифровий продукт.

Як наслідок, бюджет на розробку базового MVP скорочується від кількох тисяч доларів США (гонорари команди розробників) до вартості місячної підписки на відповідні ШІ-сервіси, 50–100 доларів США. Відбувається фундаментальна демократизація інноваційного процесу: технологічна складність розробки перестає бути головним бар'єром для малого бізнесу, а на перший план виходить якість самої інноваційної ідеї та здатність підприємця ефективно керувати штучним інтелектом.

Для систематизації описаного підходу доцільно представити покроковий алгоритм застосування ШІ-інструментів. Цей процес трансформує класичну послідовну роботу команди у паралельну взаємодію засновника з різними неймережами і складається з чотирьох ключових етапів:

Етап 1. Концептуалізація та проектування архітектури (аналог роботи бізнес-аналітика). На початковій стадії використовуються великі мовні моделі (наприклад, ChatGPT від OpenAI або Claude від Anthropic) для перетворення загальної ідеї на чітке технічне завдання. Шляхом ітеративного промптингу підприємець формує опис функціоналу (User Stories), визначає базову архітектуру бази даних та логіку взаємодії користувача з продуктом. ШІ допомагає уникнути логічних хиб, пропонуючи оптимальні шляхи вирішення технічних завдань ще до початку написання коду.

Етап 2. Візуальне прототипування UI/UX (аналог роботи дизайнера). Наступним кроком є створення візуальної оболонки продукту. Для цього залучаються спеціалізовані генеративні інструменти. Платформи на зразок Uizard або Galileo AI здатні генерувати готові, клікабельні макети інтерфейсів (wireframes) на основі текстового опису або навіть відмальованих від руки ескізів. Для створення унікального графічного контенту (логотипів,

ілюстрацій, іконок) застосовуються дифузійні моделі, такі як Midjourney. Це дозволяє отримати професійний дизайн інтерфейсу, який викликає довіру у перших користувачів, без витрат на послуги UI/UX агенцій.

Етап 3. Написання коду та інтеграція (аналог роботи програмістів Frontend/Backend). Це центральний етап розробки прототипу. Замість класичного написання коду з нуля, засновник використовує ШІ-асистентів програміста, інтегрованих у середовище розробки (IDE), таких як Cursor або GitHub Copilot. Ці інструменти дозволяють генерувати цілі блоки коду за текстовим запитом природною мовою, знаходити та виправляти помилки, а також писати автоматизовані тести. Для підприємців без технічного бекграунду ефективним рішенням є синергія ШІ з No-Code/Low-Code платформами (Bubble, FlutterFlow), де штучний інтелект допомагає налаштовувати складну серверну логіку та інтеграції через API.

Етап 4. Підготовка до виходу на ринок (аналог роботи маркетолога та копірайтера). Готовий прототип потребує тестування на цільовій аудиторії. На цьому етапі генеративний ШІ використовується для створення лендингів (посадкових сторінок), написання маркетингових текстів, створення пітч-презентацій для інвесторів та генерації контенту для соціальних мереж (за допомогою Jasper або Copy.ai). Це забезпечує швидкий запуск кампанії з тестування попиту та збору зворотного зв'язку від реальних користувачів.

Впровадження такого алгоритму доводить, що генеративний ШІ здатен повністю покрити базові потреби прототипування. Це не означає повної відмови від людського капіталу в майбутньому, проте на етапі перевірки гіпотези ШІ-інструментарій є єдиним економічно виправданим рішенням для стартапів з нульовим фінансуванням.

Для емпіричного підтвердження висунутої гіпотези щодо економічної доцільності використання генеративного ШІ, проведемо порівняльний аналіз витрат ресурсів. Зіставимо класичний (командний) підхід до створення мінімально життєздатного продукту (цифрового веб-додатка середньої складності) та інноваційний (AI-орієнтований) підхід, де розробку

здійснює один підприємець-засновник за допомогою платних підписок на неймережі.

Результати порівняльного аналізу ключових метрик (часу та бюджету) наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз витрат на створення MVP: класичний vs AI-орієнтований підхід

Етап створення MVP	Класичний підхід (Команда фахівців)	AI-орієнтований підхід (Фаундер + ШІ)	Орієнтовна вартість (Класичний)	Орієнтовна вартість (ШІ)
Бізнес-аналітика та ТЗ	Бізнес-аналітик (1-2 тижні)	ChatGPT Plus / Claude Pro (1-3 дні)	500 – 1 000	20
Проектування UI/UX	UI/UX дизайнер (2-3 тижні)	Uizard / Midjourney (2-4 дні)	1 000 – 2 000	30
Написання коду (Front/Back)	Frontend та Backend розробники (1-2 місяці)	Cursor / GitHub Copilot + No-Code (1-3 тижні)	3 000 – 8 000	40
Маркетингові матеріали	Копірайтер, маркетолог (1 тиждень)	Jasper / ChatGPT (1-2 дні)	300 – 600	20
Всього витрат ресурсів:	Команда з 4-5 осіб (1,5 - 3 місяці)	1 особа (Фаундер) (2 - 4 тижні)	~ 4 800 – 11 600	~ 110

Джерело: сформовано автором на основі [3; 6].

Аналіз даних таблиці демонструє безпрецедентну різницю у витратах. Класичний підхід вимагає залучення стартового капіталу в розмірі від 4 800 до 11 600 доларів США та щонайменше 1,5–3 місяців часу на координацію команди і розробку. Для більшості українських стартапів-початківців в умовах економічної кризи такі показники є стоп-фактором.

Натомість використання підписок на ключові ШІ-інструменти (сумарно близько 110 доларів США на місяць) дозволяє скоротити фінансові витрати у понад 40–100 разів, а час розробки — вдвічі. Штучний інтелект бере на себе виконання рутинних операцій та генерацію базових структур,

дозволяючи засновнику сфокусуватися виключно на бізнес-логіці та стратегії.

Така оптимізація створює феномен «нульової вартості помилки» (Zero Cost of Failure). Якщо згенерований за допомогою ШІ прототип не знаходить відгуку на ринку (відсутній Product-Market Fit), підприємець втрачає лише кілька тижнів власного часу та близько ста доларів, після чого може відразу почати генерацію та тестування наступної ідеї (Pivot). Це кардинально змінює парадигму інноваційної діяльності новоствореного бізнесу, роблячи її максимально адаптивною.

Водночас об'єктивність наукового дослідження вимагає комплексного аналізу не лише переваг, але й загроз. З позиції управління інноваційним бізнесом, AI-орієнтований підхід до створення мінімально життєздатного продукту генерує низку специфічних управлінських та стратегічних ризиків, які потребують превентивного реагування:

Операційні ризики та накопичення «технічного боргу» (Technical Debt). Сучасні ШІ-інструменти здатні швидко генерувати код чи структуру додатку, проте часто без урахування довгострокової архітектури продукту. З управлінської точки зору це означає стрімке накопичення технічного боргу. Створений у такий спосіб MVP може ефективно працювати для першої сотні користувачів, але під час переходу до етапу масштабування (Scaling) система ризикує не витримати навантаження. Це вимагатиме від менеджменту компанії додаткових ресурсів на повне переписування продукту в майбутньому.

Стратегічні та конкурентні ризики. Демократизація розробки за допомогою ШІ суттєво знижує бар'єри входу на ринок для всіх учасників, що неминуче призводить до гіперконкуренції. Якщо інноваційний продукт легко створити за допомогою нейромереж, його так само легко і швидко зможуть скопіювати конкуренти. Відповідно, для виживання стартапу менеджмент має будувати унікальну конкурентну перевагу (Competitive Advantage) не на

технологічній складовій, а на глибокому розумінні потреб клієнта, сильному маркетингу та швидкості захоплення частки ринку.

Ризик залежності від постачальників технологій (Vendor Lock-in). Будуючи операційні процеси стартапу виключно на базі зовнішніх ШІ-платформ (наприклад, алгоритмах OpenAI чи Anthropic), новостворене підприємство стає критично залежним від рішень третіх сторін. Будь-які зміни в їхній тарифній політиці, оновлення алгоритмів або технічні збої можуть миттєво паралізувати роботу стартапу. Це вимагає від керівника розробки диверсифікації інструментів та гнучких стратегій антикризового управління.

Отже, штучний інтелект на етапі прототипування доцільно розглядати не як магічну пігулку, а як потужний управлінський інструмент («екзоскелет») для підприємця. Він не гарантує ринкового успіху автоматично, проте надає критично важливу можливість протестувати бізнес-гіпотезу в умовах жорстких фінансових обмежень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. У результаті проведеного дослідження доведено, що в умовах сучасних економічних викликів та дефіциту венчурного капіталу генеративний штучний інтелект виступає критично важливим каталізатором інноваційної діяльності для новоствореного бізнесу [4, 6]. Використання ШІ-інструментів дозволяє ефективно вирішити фундаментальну проблему «долини смерті» стартапів на етапі створення мінімально життєздатного продукту (MVP).

По-перше, AI-орієнтований підхід кардинально трансформує економіку прототипування. Застосування великих мовних моделей, ШІ-асистентів програміста та генераторів інтерфейсів дозволяє засновнику-одинаку ефективно заміщати базові функції крос-функціональної команди. Це забезпечує зниження фінансових витрат на запуск проєкту в десятки разів (до рівня вартості базових підписок на нейромережі) та суттєво скорочує час виходу інновації на ринок (Time-to-Market) [6].

По-друге, сформований покроковий алгоритм застосування ШІ-платформ затверджує нову управлінську парадигму, що базується на концепції «нульової вартості помилки». Підприємець отримує можливість швидко та з мінімальними ресурсами тестувати бізнес-гіпотези на реальних споживачах, досягаючи необхідного для інвесторів показника «трекшену» (traction) ще до залучення зовнішнього seed-фінансування [4; 6].

По-третє, ідентифіковано ключові управлінські ризики такого формату роботи, зокрема швидке накопичення «технічного боргу», загрозу гіперконкуренції через зниження бар'єрів входу на ринок та стратегічну залежність бізнесу від компаній-постачальників ШІ-рішень. Доведено, що ШІ є високоефективним інструментом для старту, проте довгострокова життєздатність стартапу вимагає фокусування менеджменту на глибокому розумінні потреб клієнта та побудові стійких конкурентних переваг.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у дослідженні механізмів управління «технічним боргом» стартапів під час переходу від AI-згенерованого прототипу до етапу активного масштабування (Scaling). Крім того, значний науковий інтерес становить вивчення специфіки впровадження генеративного ШІ в операційні процеси стартапів у жорстко регульованих галузях (MedTech, FinTech), де існують підвищені вимоги до безпеки даних.

Література

1. Бланк С., Дорф Б. Посібник власника стартапу. Покрокова інструкція з побудови великої компанії. Київ : Наш формат, 2018. 512 с.
2. Дергачова В. В., Колешня Я. О., Голюк В. Я. Цифрова термінологія у стратегіях: сутність, місце та роль діджитал менеджменту. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2022. № 22. С. 26–32. DOI: 10.20535/2307-5651.22.2022.260165.

3. Різ Е. Ощадливий стартап. Як сьогоднішні підприємці використовують безперервні інновації, щоб створити кардинально успішний бізнес. Київ : Наш формат, 2017. 336 с.

4. Чернишова О. О., Домашенко С. В., Домашенко Д. Г. Вплив штучного інтелекту на бізнес-процеси з метою оптимізації та покращення ефективності роботи організації. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Технічні науки. 2024. Т. 35 (74), № 2. С. 196–201. DOI: 10.32782/2663-5941/2024.2/27.

5. Generative AI to Become a \$1.3 Trillion Market by 2032 / Bloomberg Intelligence. 2023. URL: <https://www.bloomberg.com/company/press/generative-ai-to-become-a-1-3-trillion-market-by-2032-research-finds/> (дата звернення: 08.04.2026).

6. The economic potential of generative AI: The next productivity frontier / McKinsey & Company. 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/tech-and-ai/our-insights/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier> (дата звернення: 08.04.2026).

References

1. Blank, S. and Dorf, B. (2018), Posibnyk vlasnyka startapu. Pokrokovyia instruktsiia z pobudovy velykoi kompanii [The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company], Nash Format, Kyiv, Ukraine.

2. Bloomberg Intelligence (2023), “Generative AI to Become a \$1.3 Trillion Market by 2032”, available at: <https://www.bloomberg.com/company/press/generative-ai-to-become-a-1-3-trillion-market-by-2032-research-finds/> (Accessed 08 April 2026).

3. Derhachova, V.V., Koleshnia, Ya.O. and Holiuk, V.Ya. (2022), “Digital terminology in strategies: essence, place and role of digital management”, Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy

“Kyivskyi politekhnichniyi instytut”, vol. 22, pp. 26–32, doi: 10.20535/2307-5651.22.2022.260165.

4. Chernyshova, O.O., Domashenko, S.V. and Domashenko, D.H. (2024), “The impact of artificial intelligence on business processes in order to optimize and improve the efficiency of the organization”, Vcheni zapysky TNU imeni V.I. Vernadskoho. Serii: Tekhnichni nauky, vol. 35 (74), no. 2, pp. 196–201, doi: 10.32782/2663-5941/2024.2/27.

5. McKinsey & Company (2023), “The economic potential of generative AI: The next productivity frontier”, available at: <https://www.mckinsey.com/capabilities/tech-and-ai/our-insights/the-economic-potential-of-generative-ai-the-next-productivity-frontier> (Accessed 08 April 2026).

6. Ries, E. (2017), Oshchadlyvyi startup. Yak sohodnishni pidpryiemtsi vykorystovuiut bezperervni innovatsii, shchob stvoryty kardynalno uspishnyi biznes [The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses], Nash Format, Kyiv, Ukraine.

Отримано редакцією журналу / Received: 15.04.26

Прорецензовано / Revised: 21.04.26

Дата публікації / Published: 23.04.26