

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет фінансів**

**Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу**

<b>ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА</b>	«Корпоративні фінанси»
<b>Галузь знань</b>	07 «Управління та адміністрування»
<b>Спеціальність</b>	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА**

на тему **«Фінанси стартапів»**

здобувача Лазебник Любові Анатоліївни

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри кафедри корпоративних фінансів і контролінгу Лубковський С.А.

**Робота допущена до захисту перед  
екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої  
освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і  
контролінгу:  
д.е.н., професор Терещенко О.О.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ СТАРТАПІВ ...	7
1.1 Сутність, класифікація та життєвий цикл стартапів .....	7
1.2 Джерела фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку .....	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ .....	20
2.1 Тенденції розвитку стартап-екосистеми на глобальному та вітчизняному рівні.....	20
2.2 Світові тренди фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку .....	26
2.3 Аналіз особливостей фінансового забезпечення стартапів в Україні на сучасному етапі .....	33
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ.....	41
3.1 Пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів у світі та Україні .....	41
3.2 Напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку вітчизняних стартапів за сучасних умов господарювання .....	45
ВИСНОВКИ .....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>

## ВСТУП

*Актуальність теми.* Стартапи стають ключовим каталізатором інноваційного розвитку в країні. Залучення інвестицій для стартапів допомагає їм вирости та конкурувати на міжнародному ринку. Україна має потужний потенціал у сфері інформаційних технологій та інновацій, але недостатність фінансування може стати гальмом для їхнього розвитку. Ефективне управління фінансами стартапів сприяє збалансованому розвитку екосистеми та підвищенню їхньої стійкості на ринку. Розумна політика в галузі фінансування стартапів сприятиме створенню сприятливого середовища для їхнього успішного розвитку та внесенню значного вкладу в економіку країни.

*Аналіз останніх досліджень та публікацій.* Останні дослідження та публікації в області фінансування стартапів в Україні вказують на деякі важливі тенденції. Зокрема, інвестиційний клімат в країні стає все більш привабливим для зарубіжних та внутрішніх інвесторів, збільшуючи обсяги фінансування для молодих компаній. Однак, в той же час, дослідження також вказують на нестачу доступного капіталу для стартапів, особливо на ранніх етапах розвитку. Зміни в законодавстві та державна підтримка стартапів стають об'єктом уваги для досліджень, оскільки вони можуть значно вплинути на доступність фінансування та розвиток екосистеми стартапів. Дослідження також вказують на важливість розуміння інвестиційних стратегій та ризиків для інвесторів, що бажають вкладати кошти в українські стартапи.

Останнім часом стартапи стали предметом досліджень багатьох вітчизняних та закордонних науковців, які аналізують різні їхні аспекти: сутність, характерні риси, типологію, життєвий цикл, принципи та фактори успіху, джерела фінансування, проблеми впровадження і помилки в процесі розвитку тощо.

Серед робіт зарубіжних дослідників можна виокремити праці S. Breschi, T. Brown, G. Deeb, B. Cooper, P. Vlaskovits, Ma X., P. Fisk, B. Horowitz, R. Hoffman, B. Casnocha, C. Yeh, T. Song та багатьох інших. Вітчизняні дослідження представлені працями О. Гавриш, Х. Дрималовської, О. Жигadlo, А. Касич, А. Джури, Є. Палійчук, М. Кизима, О. Мрихіної, О. Решетняк, Н. Ситник та інших. Статистичні дані та звіти з офіційних сайтів таких як Startup Ranking, Startup Genom, Startup Bridge, Startup Blink

*Мета дослідження.* Визначення напрямів підвищення фінансової стійкості стартапів в Україні на основі дослідження теоретичних основ та аналізу їх фінансування на сучасному етапі.

*Завдання дослідження:*

у відповідності до поставленої мети кваліфікаційної бакалаврської роботи були сформульовані та виконані наступні завдання:

- дослідити сутність фінансів стартапів, їх класифікацію та життєвий цикл;
- охарактеризувати основні джерела фінансування стартапів;
- розглянути тенденції розвитку стартап-екосистем;
- визначити світові тренди фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку;
- провести аналіз особливостей фінансового забезпечення стартапів;
- дослідити пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів у світі та Україні;
- розкрити напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку стартапів.

*Об'єкт дослідження.* Відносини, що виникають в процесі організації фінансів стартапів.

*Предмет дослідження.* Теоретико-методичні та практичні аспекти фінансового забезпечення діяльності стартапів.

**Методи дослідження.** Включають у собі аналіз літературних джерел – вивчення наукових статей, монографій, звітів та інших публікацій для отримання теоретичних основ і розуміння сучасного стану проблеми фінансування

стартапів. Порівняльний аналіз – порівняння української екосистеми стартапів з міжнародним досвідом для виявлення найкращих практик і можливості їх адаптації до українських реалій. Економіко-статистичний аналіз – аналіз статистичних даних щодо фінансування стартапів, включаючи обсяги інвестицій, джерела фінансування, та основні фінансові показники стартапів. Опитування та інтерв'ю – проведення опитувань і глибоких інтерв'ю з представниками стартапів, інвесторами та експертами для отримання якісної інформації про бар'єри та виклики у фінансуванні стартапів.

*Теоретична значущість.* Дослідження цього питання є актуальним, оскільки стартапи є важливим елементом сучасної економіки, сприяючи інноваціям, створенню робочих місць та економічному зростанню. Ця тема дозволяє розглянути основні фінансові стратегії та моделі, які використовуються стартапами на різних етапах їхнього розвитку, що включає аналіз різних джерел фінансування. Також дослідження фінансів стартапів сприяє розвитку теоретичних знань про управління фінансовими ризиками та дозволяє узагальнити підходи до оцінки фінансової стійкості та привабливості стартапів для інвесторів.

*Практична значущість* отриманих результатів обумовлюється тим, що дана кваліфікаційна бакалаврська робота може бути використана для формування ефективних стратегій фінансування для стартапів на різних етапах їх розвитку, що дозволить підприємцям краще орієнтуватися у виборі фінансових інструментів та залучати інвестиції більш ефективно. дослідження підвищить обізнаність підприємців щодо сучасних фінансових механізмів, що зменшить ризики неправильних фінансових рішень та сприятиме стабільнішому розвитку стартапів.

*Інформаційна база дослідження* складається з досліджень, серед яких є праці вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, статистичні дані офіційних сайтів, звіти рейтингових агенств, статті.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна бакалаврська робота складається з вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел.

У розділі 1 на основі ґрунтовного опрацювання наукової та навчальної літератури, а також, нормативно-правових джерел досліджено сутність фінансів стартапів, їх класифікацію та життєвий цикл, охарактеризовано основні джерела фінансування стартапів.

У розділі 2 розглянуто тенденції розвитку стартап-екосистем, визначено світові тренди фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку, проведено аналіз особливостей фінансового забезпечення стартапів.

У розділі 3 досліджено пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів у світі та Україні, розкрито напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку стартапів.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСІВ СТАРТАПІВ

### 1.1 Сутність, класифікація та життєвий цикл стартапів

У сучасній економіці стартапи відіграють роль початкової стадії життєвого циклу інновацій, стаючи важливими рушіями наукового прогресу та стимуляторами економічного зростання як на глобальному, так і на місцевому рівнях [1].

Стартап (startup, від англ. start up – «запускати») – це проєкт або компанія з короткою історією діяльності [2]. Перші ознаки концепції стартапу можна знайти у 1939 році, коли випускники Стенфордського університету заснували компанію «Hewlett-Packard», яка пізніше стала лідером у сфері інформаційних технологій. Вперше термін офіційно вжив журнал «Forbes» у 1973 році, а згодом, у 1977 році, його використав і журнал «Business Week» [3 с. 14].

Стартапи визначаються по-різному, в залежності від підходу. Загалом, стартапом вважається невеликий бізнес, що недавно розпочав свою діяльність. Існує багато різних визначень цього поняття, запропонованих науковцями та міжнародними організаціями (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Визначення поняття «стартап» у роботах науковців і звітах міжнародних організацій

Автор(-и), джерело	Визначення
1	2
Світовий банк [4]	Новостворена компанія на початковому етапі діяльності
Європейська комісія [5]	Технологічне підприємництво, технології цифрового ринку, послуги у сфері вебсайтів та ІКТ
Вимоги отримання стартап-візи	Інноваційний та масштабований технологічний бізнес

## Продовження таблиці 1.1

1	2
Естонії [6]	
StartupBlink [7]	Будь-який бізнес, що використовує інноваційні технологічні рішення з потенціалом до масштабування. Стартап може бути продуктом, послугою, процесом або бізнес-моделлю
Стив Бланк [8]	Тимчасова структура, яка шукає масштабовану, відтворювану та економічно вигідну бізнес-модель
Ерік Піс [9]	Підприємство, створене для розробки нових продуктів і послуг в умовах високої невизначеності; нова організація, яка займається розробкою товарів або послуг в умовах екстремальної невизначеності
Клейтон Крістенсен [10]	Компанія, що працює над вирішенням проблеми, рішення якої не є очевидним, а успіх не гарантований
Стефано Бреші [11]	Інноваційна технологічна компанія, що допомагає вирішувати складні цивілізаційні виклики (джерела енергії, соціальне відчуження, сталий розвиток)
Герард Гроневеген, Франк Де Ланген [12]	Компанія з радикальними інноваціями
Карл Кольман [13]	Підприємство молодше 10 років, що генерує інноваційні технології або бізнес-моделі, та демонструє або прагне до значного зростання співробітників та продажів
Генрі Мартін [14]	Незалежне підприємство віком від чотирьох до шести років, що ефективно розробляє та перевіряє масштабовану, відтворювану та беззбиткову бізнес-модель
Австрійський звіт про стартапи [15]	Компанія, що діє до 10 років та впроваджує інноваційні продукти, послуги, технології або бізнес-моделі, демонструючи значне зростання кількості співробітників або обсягів продажів, чи прагне до цього
E. Autio [16]	Компанія, що існує менше 6 років, орієнтована на зростання та витрачає щонайменше 15% своїх операційних витрат на дослідження і розробки.
M. Song та ін. [17]	Молода компанія, яка спеціалізується на проривних інноваціях, забезпечує інтеграцію постачальницьких ланцюгів, орієнтацію на.

## Продовження таблиці 1.1

1	2
	ринок, патентний захист та характеризується низьким рівнем виживання.
О. Мельниченко, В. Мельниченко [18]	Бізнес-структура, що залучає інвестиції для реалізації оригінальних ідей щодо нових технологій та виведення на ринок інноваційних продуктів
A. Skala [19]	Початковий етап підприємства з обмеженими ресурсами, що визначає ринкові проблеми, розпізнає попит і перевіряє рішення на етапі розширення
Forbes [20]	Процес виходу новоствореного підприємства на ринок з інноваційним проектом, зазвичай у короткий термін та з мінімальними капіталовкладеннями
A. Shontell [21]	Дія або процес запуску чогось нового

*Джерело: розроблено автором на основі [22]*

Таким чином, проаналізувавши сутність поняття «стартап», можна виділити кілька основних підходів:

1. Стартап як компанія у сфері науки та високих технологій – це «нова» та «тимчасова» компанія, яка на початковому етапі має обмежені фінансові та людські ресурси, а на подальших етапах використовує як внутрішні, так і зовнішні (включаючи іноземні) ресурси.

2. Стартап як компанія у сфері управлінської практики – це бізнес-модель, що базується на інноваціях, новаторстві, масштабованості та високих темпах зростання.

Отже, можна зробити висновок, що стартап є невеликим бізнесом, але не кожен малий бізнес є стартапом. У таблиці 1.2 наведено основні характеристики, що відрізняють звичайний малий бізнес від стартапу.

Таблиця 1.2 - Порівняння основних характеристик «стартапів» і «малого бізнесу».

1	2	3
Характеристика	Стартап	Малий бізнес
Інноваційність	Інновації є основою бізнес-ідеї;	Повторює існуючі бізнес-ідеї та

## Продовження таблиці 1.2

1	2	3
	має або створює унікальні продукти, технології або нові бізнес-моделі	бізнесмоделі, не є унікальним
Масштабованість	Інновації є основою бізнес-ідеї; має або створює унікальні продукти, технології або нові бізнес-моделі	Розвиток у межах лідерського бачення
Темпи зростання	Постійна орієнтація на стрімке зростання	Основна ціль – отримання прибутку, може не збільшувати обсяги роботи
Прибуток	Прибуток не є основною короткостроковою ціллю, основна мета – створення нового продукту чи технології	Отримання прибутку та забезпечення рентабельності максимально швидко
Фінансування	Венчурне фінансування, залучення сторонніх інвесторів для цілей масштабування бізнесу	Кредитування, особисті заощадження
Технології	Впровадження нових технологій та їх створення	Консерватизм у впровадженні технологій
Життєвий цикл	92% залишають ринок протягом перших трьох років	Близько 30% банкрутують протягом трьох років
Графік роботи	Ненормований	Нормований
Ключова стратегія виходу на ринок	ІРО (Initial Public Offering) – первинна публічна пропозиція або угоди купівлі-продажу	Продаж і передача

*Джерело: розроблено автором на основі [22-25]*

Існує кілька основних характеристик, які дозволяють вважати бізнес-проект стартапом:

1. Основою проекту є нова ідея або інновація, яка раніше не застосовувалася. Це може бути покращення, якісні зміни у звичний спосіб життя, або створення нового корисного продукту чи технології.

2. Високий ризик бізнес-проєкту. За оцінками експертів [18], близько 70% інноваційних стартапів закриваються в перший рік свого існування, 10–15% банкрутують протягом двох років. Лише близько 10% стартапів з часом перетворюються на повноцінний бізнес і приносять стабільний дохід.

3. Швидкий процес створення – стартапи зазвичай запускаються протягом до 8 місяців. Якщо за цей час стартап не приносить прибуток, він вважається неефективним і закривається.

4. Молодий вік засновників – команда, що створює стартап, зазвичай складається з людей молодших за 30 років. Це часто студенти, які не мають значного стартового капіталу, але мають великий ентузіазм, і часто починають свою справу в гаражах або підсобних приміщеннях.

5. Обмежені ресурси та великий потенціал для зростання – на початковому етапі стартап не потребує значних фінансових вкладень. Однак з часом, завдяки швидкому розвитку та масштабуванню, він залучає додаткові інвестиції та збільшує свій потенціал.

Стартапи можуть бути класифіковані відповідно до етапів їх життєвого циклу. Цей цикл асоціюється з етапами розвитку рослин [15]. Життєвий цикл будь-якої компанії передбачає послідовні етапи розвитку, які змінюються один за одним. Стартапи не виключення.

Життєвий цикл стартапу складається з ряду фаз, що змінюються по ходу розвитку компанії, починаючи з появи ідеї і завершуючи функціонуванням компанії як звичайного бізнесу.

Для кожного стартапу кожна фаза життєвого циклу є кроком на шляху до наступного рівня. Кожна фаза має свої цілі і завдання, спрямовані на досягнення результатів, необхідних для підготовки компанії і отримання інвестицій для переходу на наступний етап.

Міжнародні експерти з стартап-технологій виділяють п'ять ключових стадій (див. табл. 1.3), на яких відбувається розвиток стартапів. Кожна з цих стадій має свою специфіку та особливості, а також індивідуальні цілі, які стартап повинен досягти для переходу на наступну стадію [26].

Таблиця 1.3 – Стадії розвитку стартапів

Назва	Зміст	Напрями роботи	Завершення
1	2	3	4
Посівна стадія	Пошук та визначення ідеї стартапу та форм її реалізації	Пошук інноваційної ідеї, збір та вивчення початкової інформації, оформлення та початкове представлення ідеї, оцінка початкових обсягів та джерел фінансування	Формулювання ідеї, обґрунтування плану реалізації стартапу, підбір команди менеджерів, складання календарного плану проекту, реєстрація організації
Стадія запуску	Матеріалізація бізнес-ідеї	Підбір і залучення людських ресурсів, матеріального техніко-технічного забезпечення	Втілення стартапу на базі сформованої організації
Стадія зростання	Нарощення масштабів стартап-компанії	Забезпечення безперебійного та якісного виробництва, розповсюдження через канали дистрибуції та продаж продукції	Масштабований бізнес, вищий за середній темп зростання економіки, перехід від інвестицій до самофінансування
Стадія розширення	Перетворення стартап компанії на діюче підприємство	Розширення діяльності, диверсифікація виробництва, удосконалення продукції,	Повноцінна компанія, що працює з метою нарощення прибутковості
Стадія «виходу»	Продаж компанії або частки власності	Продаж акцій, викуп бізнесу	Перехід стартапу у бізнесову сферу

Джерело: розроблено на основі [26]

Деякі дослідники відзначають, що на початкових етапах розвитку стартапу вирішальними завданнями є залучення висококваліфікованих фахівців і переконання інвесторів у фінансуванні проєкту. У процесі зростання успіх стартапу значною мірою залежатиме від ефективності маркетингової команди. Важливими складовими успішного маркетингу в стартапі є жорстке планування, спільна робота команди та прозорість.

Крім того, визначаються основні характеристики високоефективної команди у стартапі:

- акцент на клієнта (більшість споживачів готові платити більше за якість клієнтського досвіду), що передбачає пряму взаємодію з ними;
- зворотний зв'язок як інструмент для модернізації та вдосконалення стартапу;
- аналіз джерел прибутку;
- забезпечення операційної ефективності;
- прагнення до навчання і зростання [27].

Отже, основними напрямками розвитку стартапів є:

- орієнтація на клієнтів;
- стратегічний розвиток продукту і компанії;
- прозорість і відкритість;
- використання соціальних мереж;
- контент-маркетинг;
- адаптація під потреби споживачів;
- брендування;
- інформаційна підтримка;
- використання маркетингових програмних засобів для залучення нових клієнтів і оптимізації рекламних кампаній. постійне
- навчання [29].

Класифікація стартапів дозволяє глибше вивчити унікальні риси різних типів стартапів, оцінити їх можливості для комерційного успіху та зробити більш обґрунтований вибір стратегії розвитку.

Таким чином, аналізуючи різноманітність стартапів, можна зауважити, що вони є двигуном модернізації та креативності, які мають потенціал змінювати світову економіку [30]. На сьогодні у світі налічується 150 мільйонів стартапів, а щороку запускається 50 мільйонів нових стартапів [31]. У середньому кожен день з'являється 137,000 стартапів [32].

Стартапи грають ключову роль у економічному зростанні [34], створюючи нові робочі місця та сприяючи зниженню рівня безробіття. Вони також стимулюють конкуренцію та надихають людей на інновації, креативність та винаходи. З часом стартапи можуть створювати нові індустрії та змінювати прогрес у світі [33].

## **1.2 Джерела фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку**

Протягом усього цього часу стартап кілька разів залучає інвестиції, команда стартапу зростає, а складність продукту збільшується. В кінцевому рахунку, метою створення стартапу є його продаж великій корпорації або виведення його акцій на біржу [34].

Існує широкий спектр джерел фінансування для стартапів, які можна використовувати залежно від стадії їх розвитку. Ключовим для успіху стартапів є ефективне використання різних видів фінансування. Кожен з них має свої переваги та недоліки і має бути вибраний з урахуванням специфічних потреб та стратегії стартапу. Комбінування різних джерел фінансування може забезпечити стабільність і різноманітність на різних етапах розвитку компанії.

Успіх стартапу залежить від успішного поєднання трьох ключових складових: ідеї, управлінської команди та інвестицій. Для залучення інвестицій існують різні методи, такі як гранти, бізнес-акселератори, стратегічні інвестори, краудфандинг, венчурні фонди, бізнес-ангели, державні програми, IPO та інші. [35, с. 6].

Фінансування вже на початковій стадії є критично важливим, навіть у мінімальних обсягах. На цьому етапі стартапи використовують так звану "3D-

модель" фінансування, яка включає залучення коштів від осіб з особистим зв'язком із засновником. Це можуть бути фінансові вклади від сімейного оточення, підтримка друзів та інвестиції від приватних осіб, готових приймати фінансові ризики. Використання "3D-моделі" є особливо привабливим для стартапів у ранніх стадіях, коли інші джерела фінансування можуть бути важкодоступними. Проте важливо розуміти, що цей підхід може призвести до особистих труднощів, особливо якщо проект зазнає невдачі. Ключовими чинниками успіху є взаємна довіра, відкрите спілкування та здатність стартапів залучати людей, які поділяють їхні цінності та цілі.

На цьому етапі розробники стартапу також можуть розглядати можливість звернутися до акселератора, бізнес-інкубатора або прийняти участь у конкурсах, спрямованих на підтримку інноваційного підприємництва. Знаходження інвестора на цій стадії є вкрай складним, оскільки проект ще не має значних досягнень або показників, які б підтверджували його ефективність. Проте існують бізнес-ангели та інвестиційні компанії, які спеціалізуються на інвестуванні у ранні стадії розвитку стартапів.

Після цього етапу компанія починає залучати персонал, купувати обладнання та приміщення для виробництва продукту і запуску продажів. Фінансові витрати на цьому етапі значно зростають порівняно з початковими, і прибутку ще немає або він не компенсує поточні витрати. Оптимальним варіантом для залучення фінансування може бути знайдення бізнес-ангела, людини, яка оцінить перспективи проекту і готова вкласти в нього частину своїх коштів, досвіду та контактів. Іншим джерелом фінансування на цьому етапі може бути краудфандінг — залучення коштів від спільноти людей, які готові вкласти гроші для підтримки перспективного стартап-проекту.

Головний метод фінансування на початковому етапі — бутстрепінг. Цей термін означає креативні методи залучення коштів разом із мінімізацією потреб у зовнішньому фінансуванні. Наприклад, це включає використання особистих кредитних карт або іпотечного кредиту для розвитку бізнесу, використання власної нерухомості (житла, заміського будинку, гаражу) або майна як застави

для отримання кредиту, а також залучення лізингу активів замість їх придбання, покупка вживаного обладнання замість нового, та інші варіанти.

Бутстрепінг популярний серед підприємців-початківців усіх країн і галузей, проте з часом його можливості можуть вичерпатися. Інтенсивний ріст, який часто характерний для стартапів, зазвичай потребує додаткового фінансування, за винятком небагатьох випадків, коли бізнес надто швидко стає прибутковим і може фінансувати свій подальший розвиток самостійно. У більшості випадків тривалість періоду бутстрепінгу ставить стартап у менш вигідне положення порівняно з конкурентами, обмежуючи його можливості збільшувати обсяги продажів, розширювати свою частку на ринку та консолідувати конкурентні переваги [36].

Венчурне фінансування представляє собою форму інвестицій, де фінансові установи або приватні інвестори, відомі як венчурні фонди, надають фінансову підтримку підприємствам, які мають значний потенціал для зростання. Цей вид фінансування часто надається на ранніх стадіях розвитку стартапів [37, стор. 48]. Механізм венчурного фінансування складається з декількох ключових етапів. На підготовчому етапі венчурний фонд аналізує деталі бізнес-плану стартапу, оцінює його потенціал на ринку і конкурентоспроможність. Після укладення угоди, де визначається сума і структура інвестицій та умови їх повернення, кошти розподіляються етапами в залежності від фази розвитку стартапу. Інвестори отримують місця в раді директорів стартапу і можуть брати активну участь у стратегічному управлінні. На ранніх етапах стартапи можуть продати свою компанію іншій організації або фонду, або вийти на біржу через IPO [38].

Венчурне фінансування має кілька переваг, зокрема забезпечує стартапам необхідний капітал для проведення маркетингових досліджень та розробки продуктів і послуг. Крім того, венчурне фінансування відкриває доступ до широкої мережі контактів і можливостей для створення стратегічних альянсів, що сприяє їхньому зростанню. Однак, венчурне фінансування має й свої недоліки. Умови цього типу фінансування можуть передбачати втрату інвестором контролю над компанією, що може вплинути на прийняття

стратегічних рішень та управління компанією. Крім того, не всі стартапи мають можливість залучати венчурні фонди, що може обмежити їхні шанси на успіх, особливо в перших роках існування [38].

Ангельські інвестори є особистими фінансовими учасниками, які вкладають свій капітал у стартапи, переважно на ранніх етапах розвитку. Особливості цих інвесторів визначають їхню роль у фінансуванні стартапів. Ангельські інвестори використовують власні фінансові ресурси і часто мають значний досвід у певних сферах, що дозволяє їм активно взаємодіяти з управлінням та розвитком стартапу. Процес інвестування починається з оцінки бізнес-ідеї та аналізу ринкового потенціалу стартапу. Після встановлення зацікавленості досягається узгодження щодо суми і умов інвестицій. Ангельські інвестори можуть активно підтримувати стартап у маркетингових, стратегічних та управлінських аспектах.

Відмінною особливістю інвестицій від ангельських інвесторів є їхня здатність швидко приймати рішення, що дозволяє стартапам оперативного отримати необхідне фінансування. Крім фінансової підтримки, вони також можуть забезпечувати експертну допомогу та сприяти встановленню стратегічних партнерств для подальшого розвитку бізнесу.

Незважаючи на переваги, інвестиції від ангельських інвесторів мають і свої обмеження. Одним з них є обмежений обсяг фінансування порівняно з великими венчурними фондами, що може ускладнити значне масштабування стартапів, особливо якщо вони стикаються з потребою в значних інвестиціях для розширення. Однак, отримання інвестицій від ангельських інвесторів має свої недоліки. Один з них полягає в тому, що обсяг фінансування, який ангельські інвестори можуть надати, обмежений у порівнянні з більшими венчурними фондами. Це обмеження може стати проблемою для стартапів, особливо коли потрібне значне розширення [38].

Краудфандинг представляє собою спосіб збору інвестицій, де велика кількість осіб вкладає невеликі суми грошей для фінансування проекту або підприємства. Цей метод дозволяє стартапам отримати підтримку та ресурси від широкого кола інвесторів, які здійснюють внески через онлайн-платформи [38].

Існують різні типи краудфандингу:

1. Проектне фінансування: збір коштів на конкретний проект, де учасники отримують детальну інформацію та невелику винагороду.
2. Краудфандинг акцій: інвестування в компанії в обмін на акції або розподіл прибутку.
3. Крауд-кредитування: позики компаніям-початківцям з обіцянкою повернення з відсотками.
4. Благодійний краудфандинг: збір коштів на благодійні або гуманітарні ініціативи.

Краудфандинг має численні переваги, такі як широке охоплення, маркетингова ефективність та незалежність від традиційних інвесторів і банків. Цей метод визнаний як ефективний спосіб фінансування стартапів, який сприяє не лише фінансовій підтримці, а й сприяє взаємодії та зміцненню зв'язків між підприємцями та суспільством [38].

Гранти є формою фінансування, при якій стартапи та організації отримують кошти без необхідності їх повернення. Ці кошти надаються державними установами, благодійними фондами, асоціаціями та іншими організаціями для втілення конкретних проектів або досягнення конкретних цілей. Основна відмінність грантів від кредитів полягає в тому, що їх не потрібно повертати. Гранти використовуються для підтримки досліджень, соціальних проектів, розвитку бізнесу та екологічних ініціатив. Зазвичай існує конкурсний відбір, а проекти повинні відповідати певним термінам і подавати звіти про прогрес. Гранти допомагають стартапам забезпечити своє фінансування, підтримати інновації та підвищити свій авторитет без необхідності повернення коштів. Однак через конкурентний характер процесу, доступ до грантів може бути обмеженим, а вимоги щодо звітності та терміни виконання можуть бути викликом для стартапів [38].

Корпоративні інкубатори та акселератори є стратегічними інструментами, спрямованими на підтримку корпоративних інновацій і сприяння розвитку нових бізнес-ідей. Інкубатори створюють робочі простори, де надають консультації, фінансову підтримку та доступ до експертів. З іншого боку,

акселератори забезпечують інтенсивну підтримку стартапам протягом обмеженого періоду часу, з фінансовою підтримкою та керівництвом з боку компанії. Ці інструменти сприяють зростанню привабливості компаній для талановитих стартапів та впровадженню інновацій в їхню діяльність. Однак, коли йдеться про взаємодію зі стартапами, можуть виникати культурні відмінності та виклики з масштабування [38].

Всі рішення щодо фінансування стартапу залежить від його потреб, етапу розвитку, стратегії та готовності до спільного управління і успіху. Вибір та поєднання різних джерел фінансування є ключовими для досягнення найкращого результату.

## РОЗДІЛ 2.

# АНАЛІЗ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

### 2.1 Тенденції розвитку стартап-екосистеми на глобальному та вітчизняному рівні

У сучасному світі розвиток технологій та інноваційних підходів визначає темпи економічного зростання та конкурентоспроможність країн у глобальному контексті. Стартап-екосистеми стали важливим каталізатором цього розвитку, створюючи сприятливі умови для народження та розвитку нових ідей, технологій та бізнес-моделей.

Екосистема стартапів включає різні учасники, які працюють над стартапами на різних етапах їхнього життєвого циклу та взаємодіють між собою для створення і розвитку нових стартап-компаній. Серед таких учасників можна виділити університети, компанії-інвестори (бізнес-ангели, венчурні фонди, платформи краудфандингу тощо), підтримуючі структури (інкубатори, акселератори, спільні робочі простори тощо), науково-дослідні установи, сервісні компанії (включаючи юридичні послуги) та великі корпорації.

Розглянемо стартап-екосистеми різних країн за даними Startup Genome[38]. Північна Америка залишається лідером у світі за кількістю екосистем технологічних стартапів у рейтингу (18 із 40 найкращих). П'ять найкращих світових екосистем залишаються незмінними: Кремнієва долина займає 1 місце, а Нью-Йорк і Лондон – 2 місце. Минулого року Лос-Анджелес посів 4 місце, за ним йшов Тель-Авів на 5 місці, але цього року вони посіли 4 місце. Ця п'ятірка найкращих екосистем складає 4,4 трильйона доларів США, що становить 54% від загальної кількості 40 найкращих екосистем. Решта 35 екосистем разом оцінюють 4 трильйони доларів США. На Кремнієву долину припадає 59% загальної цінності екосистем у п'ятірці найкращих світових

екосистем – на 3% більше, ніж минулого року. Важливим чинником успіху стало її фінансування на пізній стадії [38].

У 2023 році обсяг глобального фінансування за останнім часом зменшився на 39% порівняно з 2022 роком, але лише на 6% у Кремнієвій долині. Як наслідок, у 2023 році Кремнієва долина збільшила свою глобальну частку фінансування на найновішому етапі до 26%, незважаючи на те, що частка її кількості угод зменшилася. Починаючи з 2022 року все менше стартапів укладають найновіші угоди в провідній світовій екосистемі, але ті, які отримують великі суми, на чолі з компаніями штучного інтелекту такими як OpenAI, Inflection, Databricks і Anthropic, у 2023 році укладають значні угоди.

Лондон залишається провідною екосистемою стартапів у Європі. Однак 2023 рік став невтішним роком для великих виходів, як і в багатьох екосистемах. У 2023 році в Лондоні не було жодного виходу, вартість якого перевищує 1 мільярд доларів, порівняно з минулими роками. У 2023 році обсяг фінансування Лондона на пізній стадії скоротився на 40% порівняно з 2022 роком, у другому півріччі 2023 року спостерігалось зростання порівняно з першим півріччям, очолюваний такими стартапами, як стартап з комп'ютерного зору зі штучним інтелектом Metropolis і Relativity Space, передова аерокосмічна компанія. Деякі захоплюючі стартапи на ранніх стадіях також можуть дати поштовх екосистемі, такі як ArtBio - біотехнологічний стартап з лікування раку і Tenpoint Therapeutics - біотехнологічний стартап з клітинної інженерії. Ці стартапи забезпечили великі раунди на ранньому етапі фінансування на 90 і 70 мільйонів доларів США відповідно [38].

Нью-Йорк був єдиною екосистемою з ТОП-5, у якій у 2023 році порівняно з 2022 роком дещо зросла вартість великих виходів (більше 50 мільйонів доларів США). Це невелике зростання відбулося через вихід Better, стартапу Fintech, що займається нерухомістю, оцінений майже у 8 мільярдів доларів. Better був найдорожчим виходом у Нью-Йорку з часів Braze у 2021 році. У той час як кількість угод на ранньому етапі фінансування в 2023 році зменшились, середній розмір угоди становив 12,4 мільйона доларів, що трохи більше, ніж у 2022 році. Це робить єдиною топ-5 глобальною екосистемою, яка відчула зростання. Деякі

провідні угоди на ранніх етапах включають стартап Edtech Paradigm, який залучив 203 мільйони доларів, і біотехнологічний стартап Tourmaline Bio, який залучив 112 мільйонів доларів [38].

Лос-Анджелес зберіг свій рейтинг №4 у світовій екосистемі з минулого року, через два роки після стрибка з №6. Вартість його великих виходів (\$50 млн+) впала на 36% у 2023 році порівняно з 2022 роком. Найбільшим виходом став ігровий стартап Scopely, оцінений майже в 5 мільярдів доларів, що перевищило будь-який вихід екосистеми в 2022 році. Лос-Анджелес був єдиною екосистемою, яка спостерігала збільшення кількості активних єдинорогів, але екосистема додала ще трьох нових єдинорогів до свого активного списку [38].

Startup Ranking Service щорічно складає рейтинг кількості стартапів у кожній країні, станом на квітень 2024 року до рейтингу увійшли 137 країн, серед яких Україна посідає 40ве місце з 376 стартапом [39].

Сьогодні ми стикаємося викликами, такими як створення безпечних умов для праці під час конфліктів, забезпечення неперервності роботи зв'язку та інфраструктури, залучення інвестицій у нестабільних умовах і так далі. Екосистема стартапів не обмежується лише самими стартапами, вона охоплює державну підтримку, інфраструктуру, бізнес-середовище, освіту, науку та команди стартапів.

За останніх 10 років стартап-екосистема України помітно зросла, що дало змогу Україні бути стійкою перед сьогоднішніми викликами.

Аналізуючи звіт Startup Bridge [40] можна помітити, що 25% українських компаній працюють або працювали лише на місцевому, внутрішньому ринку. Більшість компаній працюють глобально - 66%, як на українському ринку, так і за кордоном. 9% спрямовують свої послуги та продукцію лише на зовнішні ринки, не враховуючи місцеві. Це означає, що діяльність українських стартапів впливає на ринки далеко за межі країни та впливає на всіх суб'єктів, які з ними співпрацюють або купують їхні послуги та продукти. У той же час для деяких з аналізованих підприємств факт надання роботи іноземним клієнтам і співробітництво з ними є шансом вижити в дуже складній економічній, політичній і соціальній ситуації в країні. Ці дані також доводять великий

ринковий потенціал стартапів з України та їх винахідливість, що дозволяє їм надавати послуги міжнародним клієнтам.

Зі 107 опитаних компаній аж 58,9% повідомили, що їхні основні центри розробки проектів все ще працюють у тих же місцях, що й до вторгнення в Україну. 20,6% респондентів, однак, змінили своє місцезнаходження на території держави. Близько 19,6% компаній вказали, що були змушені переїхати за кордон. Ці цифри свідчать про те, що структура стартапів, незважаючи на складні умови, спричинені війною, суттєво не змінилася [40].

Слід усвідомлювати, що підтримувати стабільність у таких виняткових умовах було надзвичайно складно, але ці стартапи не лише вижили, але й зберегли свої основні операційні центри на своїх попередніх місцях. Варто підкреслити, що переїзд за кордон для 19,6% стартапів, ймовірно, був стратегічним рішенням, яке випливало з необхідності адаптуватися до мінливого середовища. Однак переважна кількість компаній, які залишилися на місці, підкреслює здатність українських стартапів адаптуватися до складних умов і підтримувати безперервність бізнесу, що надзвичайно вражає. Це доказ рішучості підприємців перетворювати виклики на можливості.

В Україні існує потенціал для розвитку стартапів не лише у сфері ІТ, а також в переробній промисловості, фінансовому секторі, медицині, та особливо в секторі національної безпеки та оборони.

За даними StartupBlink [41], Україна у 2021 році увійшла до топ-50 країн з найкращими стартап-екосистемами. Особливими перевагами вітчизняної екосистеми є висока кваліфікація розробників і створення великих та глобальних технологій. Проте в умовах російсько-української війни відбулося зниження позицій міст, які увійшли до топ-1000. Це призвело до зменшення загального рейтингу України за Глобальним індексом стартап-екосистем до 50-ї позиції, що також відобразилося на рейтингах міст. Важливим викликом для відновлення екосистеми у післявоєнний період буде повернення українських технічних та ІТ-талентів, які за останні роки емігрували в інші країни, як це зазначено у звіті на 2023 рік.

Значним досягненням у вдосконаленні функціонування стартап-екосистеми було підвищення загальної рейтингової позиції на один ранг у 2023 році у світовому рейтингу. Також відбулася значна зміна позицій міст, таких як Київ, Львів, Тернопіль, і незважаючи на активні бойові дії у Харківському регіоні, місто Харків також показало покращення своїх позицій. Це свідчить про великий потенціал для розвитку ефективних екосистем стартапів українських міст, навіть у змінних умовах [41].

У відношенні до екосистем міст, що входять до топ-1000, можна виділити певні особливості. Незважаючи на активні військові дії в регіоні, екосистема Києва залишається найбільш розвиненою у 2022 році, що підтверджується створенням 12 акселераторів, 16 коворкінгів і 20 організацій, таких як регіональні фонди, бізнес-ангельські та венчурні фонди, інвестиційні компанії, а також 95 громадських організацій, ІТ-асоціацій і інноваційний парк. Створення коворкінгів є характерним для інших міст, таких як Одеса, Львів, Харків та Тернопіль. Екосистема українських міст створює сприятливі умови для розвитку стартапів у таких галузях, як маркетинг та продажі, програмне забезпечення та обробка даних, електронна комерція та роздрібна торгівля [42].

За даними сервісу Startupranking [43] кількість створених стартапів в Україні попри війну має тенденцію до збільшення у 2020-2023 рр. та зменшення за даними на третій квартал 2023 р., вказує на необхідність розширення мережі фінансових організацій, які сприятимуть залученню коштів на різних етапах фінансування стартапів (табл.2.1).

Таблиця 2.1 – Кількість стартапів в Україні та за областями у 2020-2023 рр.

Рік	Україна	Київська область	Київ	Одеська область	Львівська область	Харківська область	Дніпропетровська область	Тернопільська область
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2020	270	154	26	3	7	4	3	2

## Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2021	328	144	51	5	8	4	5	2
2022	345	122	56	6	8	4	5	2
2023	211	107	65	8	8	4	6	2

Джерело: розроблено автором на основі [43, 44]

Досліджуючи розподіл стартапів за різними секторами, можна виділити кілька ключових напрямів інноваційних продуктів, які показали найвищу активність (рис. 2.1): новітні маркетингові рішення, корпоративні рішення для програмного забезпечення, фінансові технології (FinTech), медійні продукти, а також транспорт і логістику. Примітний ріст відзначено у сегменті корпоративного програмного забезпечення, який зріс з 6% до 12% загальної кількості стартапів щороку. Аналогічні тенденції спостерігаються й у секторі фінтех, де відсоток зросло з 8 до 11% щорічно. Разом з тим сфера лідерства за кількістю інноваційних продуктів – маркетинг – втрачає поступово свою частку від 17 до 11% [44].

Медіа - 352 Фінтех - 366 Корпоративне програмне забезпечення - 423 Маркетинг - 608	Транспорт - 222	Спорт- 61 Діти - 68 Краса - 68 Право - 71 Робототехніка - 71 Техподії - 83 Безпека - 88
	Подорожі - 102 Телеком - 102 Хостинг - 113 Підбір робочих місць - 122 Енергія - 133 Здоров'я - 141 Їжа - 142 Нерухомість - 142 Освіта - 144 Мода - 146 Ігри - 190 Домашнє життя - 199	Побутова електроніка - 1 Хімія - 1 Інженерне та виробниче обладнання - 2 Простір - 4 Постачання послуг - 6 Знайомства - 15 Напівпровідники - 30 Музика - 41

Рисунок 2.1 – Ключові інноваційні продукти стартапів в Україні

Джерело: [44]

Україна вже визнана однією з найперспективніших локацій для стартапів у Східній Європі, а кількість інвесторів, які беруть активну участь у розвитку стартап екосистеми країни, значно зросла.

Незважаючи на продовження військової конфлікту з боку Росії, стартап-середовище в Україні проявляє стійкість і виявляє тенденцію до відновлення. Українська стартап-екосистема є широкомасштабною і має глобальний вплив. Ключовими факторами успіху українських стартапів є креативність та висока кваліфікація їхніх розробників, які востаннє користуються попитом у численних компаній у всьому світі.

## **2.2 Світові тренди фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку**

Фінансування стартапів залишається надзвичайно актуальною темою в сучасному світі бізнесу з кількох причин. По-перше, в останні роки кількість стартапів значно зросла, особливо в технологічній сфері, і нові компанії потребують фінансових ресурсів для розробки продуктів, маркетингу та розширення. По-друге, інвестори мають більше можливостей для фінансування стартапів, включаючи венчурний капітал, краудфандинг, ангельські інвестиції та державні гранти, кожен із яких має свої переваги та недоліки. Для успішного розвитку стартапу критично важливо мати стабільне фінансове становище, оскільки без достатнього фінансування багато з них не виживають в перші кілька років.

Важливо розглянути глобальне фінансування стартапів. У 2023 році рівень інвестицій досяг п'ятирічного мінімуму (рис 2.2). Цей спад вплинув на всі етапи фінансування, причому найбільш значне скорочення зазнали інвестиції на ранніх стадіях. Станом на перший квартал 2024 року ця тенденція до зниження не має жодних ознак зміни. За даними Crunchbase [46], світовий ринок фінансування стартапів досяг другого найнижчого рівня з початку 2018 року.

В 2021 році Startup Blink [45] повідомляли про різке скорочення фінансування, відтоді воно помірно скорочувалось і далі було з деякими сезонними підйомами та спадами.

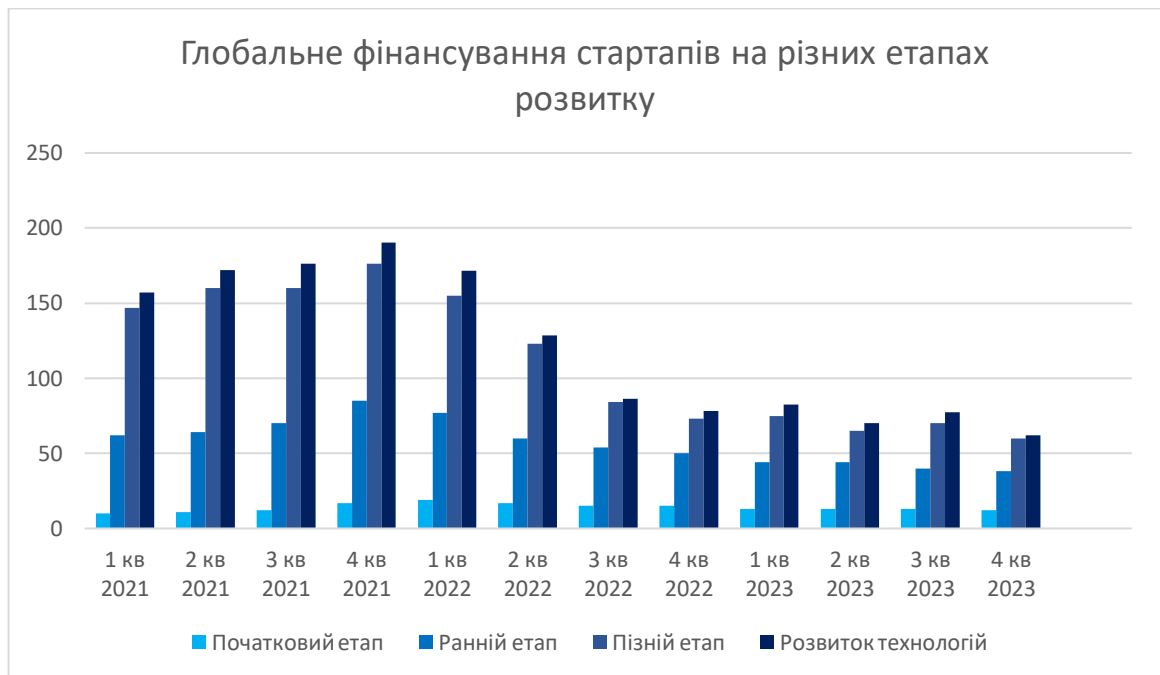


Рисунок 2.2 – Глобальне фінансування стартапів на різних етапах розвитку протягом 2021-2023 рр, млрд. дол.

*Джерело: розроблено автором на основі [45]*

Стартапи особливо вразливі до економічного уповільнення: потік фінансового капіталу зменшується, компаніям доводиться зосереджуватися на підтримці зростання та скороченні витрат, а сукупність цих факторів посилює тиск на лідерів, щоб досягти своїх цілей.

Також важливо розглянути фінансування венчурного капіталу, що почало свою тенденцію до зниження в першому кварталі 2023 року, зменшившись на 13% у загальній сумі, зібраній з четвертого кварталу 2022 року. Загалом у 2023 році скоротилося на 35% порівняно з попереднім роком, хоча воно залишається вищим, ніж під час піку пандемії у 2021 році, що ми можемо побачити на рис. 2.3 [47].

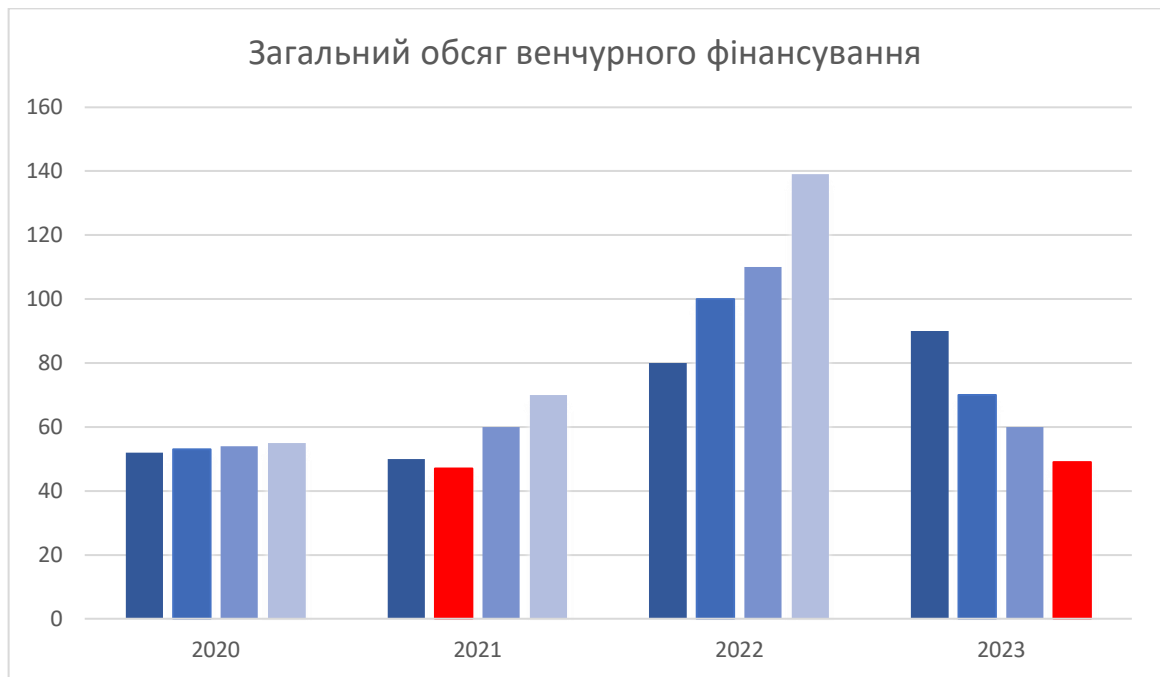


Рисунок 2.3 – Загальний обсяг венчурного фінансування протягом 2020-2023рр., млрд. дол.

*Джерело: розроблено автором на основі [47]*

Однак перспективи для нових стартапів не такі безрадісні. Хоча у 2023 році фінансування на пізній стадії різко впало, а завищені оцінки на пізній стадії зазнали корекції, фінансування на ранній стадії залишалося в основному стабільним. Інвестори венчурного капіталу звертають свою увагу на фінансування на початковій стадії, оскільки шукають інновації в нових стартапах.

Хоча у 2023 році було профінансовано менше стартапів, вони отримали більші суми. З 2022 по 2023 рік кількість угод на ранніх стадіях зменшилася більше, ніж сума угод. Кількість угод на ранніх стадіях зменшилася на 18%, а сума угод — на 17%, тобто середній розмір угоди зріс на 2%. з 2022 по 2023 рік — з 4400 до 4500 доларів [47].

Глобально, розмір угод на різних етапах венчурного фінансування залишається стабільним. За останні п'ять років медіанний розмір угод на етапі ангельських інвестицій складає 0,92 мільйона доларів, що становить 7,5% від середньорічної медіани всіх трьох етапів, яка складає 12,26 мільйона доларів (табл 2.2). На етапі раннього венчурного фінансування середня медіана становить 3,5 мільйона доларів, що відповідає 28,5%. Найбільші угоди

спостерігаються на пізньому етапі з медіаною 7,84 мільйона доларів і часткою фінансування цього етапу в 63,9% [48].

Таблиця 2.2 – Динаміка медіанного розміру угоди венчурного фінансування за стадіями

Джерела/стадії фінансування	2019	2020	2021	2022	2023	Відхилення	
	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	Абсолютне відхилення млн дол.	Темп приросту%
У всьому світі							
Інвестиційні ангели/seed	0,7	0,8	1	1	1,1	0,4	57%
Ранній венчурний капітал	2,7	3	3,8	3,5	4,5	1,8	67%
Пізній венчурний капітал	6,5	6,6	8,3	8,3	9,5	3	46%
Разом	9,9	10,4	13,1	12,8	15,1	5,2	53%
США							
Інвестиційні ангели/seed	0,9	1,0	1,1	1,2	1,1	0,2	22%
Ранній венчурний капітал	4,5	5,0	6,0	6,0	6,0	1,5	33%
Пізній венчурний капітал	8,3	9,0	10,0	10,0	10,0	1,7	20%
Разом	13,7	15	17,1	17,2	17,1	3,4	25%
Європа							
Інвестиційні ангели/seed	0,5	0,6	0,7	0,8	1,2	0,7	140%
Ранній венчурний капітал	1,3	1,3	1,8	1,9	2,7	1,4	108%
Пізній венчурний капітал	2,8	2,9	3,5	4,4	5,9	3,1	111%
Разом	4,6	4,8	6	7,1	9,8	5,2	113%

*Джерело: розроблено автором на основі [48]*

Як видно з таблиці 2.2, значний ріст медіани венчурних угод за п'ять років спостерігається у сегменті пізньої стадії венчурного фінансування, що може свідчити про зростаючий інтерес венчурного капіталу до компаній на цій стадії розвитку. Навіть у Європі, де цей показник демонструє відносно кращу динаміку, його абсолютне значення залишається нижче середнього світового рівня та медіанних значень венчурних угод у США [48].

На рисунку 2.3 представлена динаміка обсягів венчурного фінансування, яка показує, що за останні два роки спостерігається зниження в цій галузі. Цей тренд вказує на наявність інших важливих макроекономічних факторів, окрім ефектів COVID-19, які почали впливати з другого кварталу 2020 року. У Європі обсяги залишаються стабільними, але значно нижчими порівняно зі США.

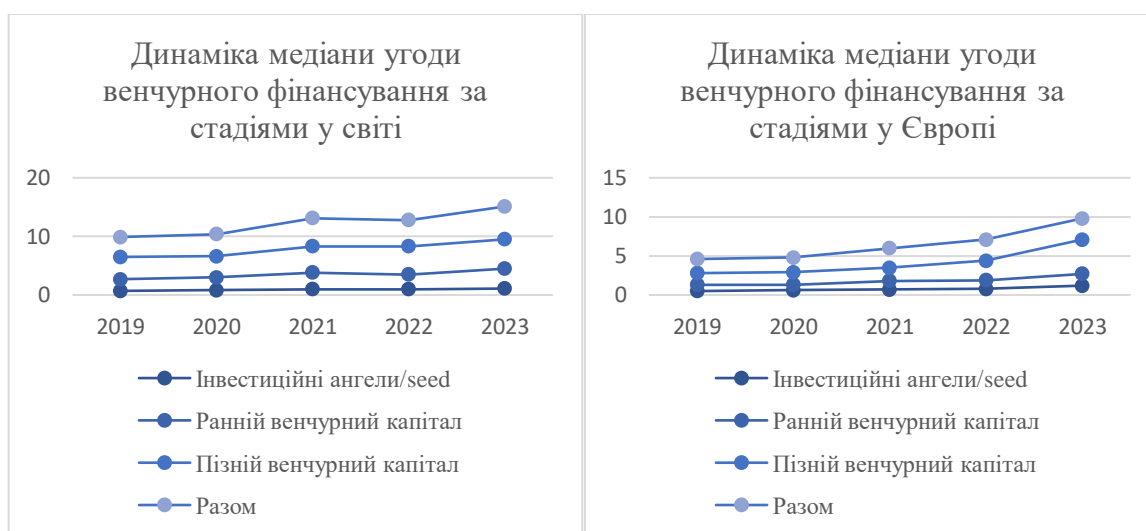


Рисунок 2.3 – Динаміка медіани угоди венчурного фінансування за стадіями у світі і Європі протягом 2019-2023 рр.

*Джерело: розроблено автором на основі [48]*

Спостерігається активне прискорення цифрових технологій під час тривалої пандемії, що стимулює інвестиції, зокрема у сектори роздрібної інтернет-торгівлі, фінтех, біотехнологій та освітніх технологій. Довгострокові перспективи карантинних обмежень сприяють залученню венчурних інвестицій у бізнес-проекти, які розширюють цифрові канали обслуговування споживачів, підвищують продуктивність завдяки впровадженню віддалених робочих місць і дозволяють компаніям ефективніше аналізувати поведінку споживачів.

Забезпечення належного фінансування продовжує залишатися критичною перешкодою для стартапів. Хоча венчурний капітал та інвестори-

ангели залишаються основними джерелами фінансування, конкуренція за інвестиції значно зросла. Стартапи повинні сформулювати переконливу бізнес-модель, продемонструвати ринковий потенціал і продемонструвати надійну стратегію зростання, щоб привернути увагу та інтерес потенційних інвесторів. Хоча фінансування має вирішальне значення для росту та розвитку, стартапи часто стикаються з перешкодами в залученні інвесторів та отриманні необхідного капіталу.

Одна з головних причин цього виклику полягає в зростаючій конкуренції за інвестиції. Екосистема стартапів зазнала величезного зростання, що призвело до загострення конкуренції за інвестиційний капітал. Фірми венчурного капіталу та інвестори-ангели завалені безліччю інвестиційних можливостей, що ускладнює для стартапів привернути їх увагу та забезпечити фінансування. Маючи обмежені ресурси та високу планку для інвестицій, стартапи повинні продемонструвати унікальні ціннісні пропозиції, потужний потенціал зростання та надійну бізнес-модель, щоб виділитися з натовпу.

Крім того, у 2024 році уподобання та очікування інвесторів змінилися. Інвестори шукають стартапи, які не тільки мають потенціал високої прибутковості, але й узгоджуються з їхніми ширшими соціальними та екологічними цінностями. Стартапи, які можуть продемонструвати стійкі практики, соціальний вплив або інноваційні рішення глобальних проблем, мають перевагу в залученні фінансування. Однак ця зміна фокусу на інвесторів ускладнює ландшафт фінансування, вимагаючи від стартапів узгодити свої наративи та бізнес-стратегії з цінностями та очікуваннями потенційних інвесторів.

Залучення та утримання талантів створює серйозні проблеми для стартапів у 2023 році. Оскільки стартапи прагнуть створювати свої команди та масштабувати свою діяльність, залучення та утримання кваліфікованих співробітників стає вирішальним для їхнього успіху. Калібр персоналу стартапу є ключовим фактором його успіху, тому знайти й утримати найкращих талантів важливо.

Проте стартапам може бути важко конкурувати з більшими, більш відомими підприємствами, які пропонують повніші переваги та перспективи кар'єрного зростання. Це може призвести до високої плинності кадрів і відсутності стабільності в бізнесі. Щоб подолати цю проблему, стартапи повинні побудувати сильну бізнес-культуру, забезпечувати конкурентоспроможну оплату праці та переваги, пропонувати можливості для зростання та розвитку та створити міцну репутацію бажаних роботодавців.

Наймання та утримання кваліфікованих працівників залишаються серйозними проблемами для стартапів. На висококонкурентному ринку праці залучення найкращих талантів може бути складним, особливо коли великі компанії пропонують більш привабливі пакети винагороди та встановлені кар'єрні шляхи. Стартапи повинні продемонструвати своє бачення, культуру та потенціал зростання, щоб залучити талановитих людей, які готові ризикувати та сприяти їхньому успіху. Крім того, після залучення талановитих співробітників стартапи повинні зосередитися на створенні середовища, яке сприятиме задоволенню, зростанню та лояльності працівників.

Оскільки ландшафт стартапів продовжує зростати, стартапи стикаються з гострою конкуренцією з боку як відомих компаній, так і інших нових підприємств. Зі збільшенням кількості стартапів, що з'являються в різних галузях, конкуренція стає гострішою, ніж будь-коли. Стартапи повинні відрізнятись від своїх конкурентів, щоб залучити клієнтів, забезпечити фінансування та створити сильну присутність на ринку. Вони повинні розробити унікальні ціннісні пропозиції, інноваційні продукти чи послуги та ефективні маркетингові стратегії, щоб виділитися на переповнених ринках.

Цього року в різних галузях спостерігався сплеск стартапів, що призвело до насиченості та переповненості ринків. Стартапи повинні відрізнятись від конкурентів, щоб привернути увагу клієнтів і отримати частку ринку. Щоб виділитися в такому середовищі, стартапи повинні розробляти унікальні ціннісні пропозиції, інноваційні продукти чи послуги та ефективні маркетингові стратегії, які резонують з їхньою цільовою аудиторією.

Відомі компанії з їх впізнаваністю бренду, присутністю на ринку та ресурсами часто становлять виклик для стартапів. Ці компанії можуть мати більшу клієнтську базу, налагоджену дистриб'юторську мережу та значну фінансову підтримку. Стартапи повинні знайти способи зайняти власну нішу та конкурувати з цими визнаними гравцями, часто пропонуючи диференційовані рішення, революційні технології або чудовий досвід клієнтів.

У 2023 році стартапи зіткнулися з безліччю викликів, які вимагають адаптивності, інновацій та стратегічного мислення. Трьома головними проблемами для стартапів у цьому динамічному році є гостра ринкова конкуренція, залучення й утримання талантів, а також доступ до фінансування. Ці виклики взаємопов'язані та вимагають від стартапів орієнтуватися в складному ландшафті для досягнення стабільного зростання та успіху. Розуміючи ці проблеми та вирішуючи їх прямо, стартапи можуть позиціонувати себе для довгострокової життєздатності та досягти значних успіхів у досягненні своїх цілей.

### **2.3 Аналіз особливостей фінансового забезпечення стартапів в Україні на сучасному етапі**

Фінансування інноваційних проєктів на сьогодні є критично важливим, особливо в умовах поточної економічної ситуації в нашій країні. Фінансування стартапів включає фінансові відносини, пов'язані з переміщенням грошових ресурсів між джерелами фінансування та засновниками для розвитку інноваційних проєктів, спрямованих на отримання прибутку, швидкий ріст і масштабування. Однак, навіть найоригінальніші ідеї не завжди успішно втілюються на ринку, і часто важко знайти необхідне фінансування для їхнього розвитку. Розробники стартапів зазначають значні зусилля для пошуку фінансування, що може бути від одного або більше джерел.

Згідно з опитуванням стартапів [44], проведеним ДУ "Інститут економіки та прогнозування" Національної академії наук України, 70% компаній розпочинали з власних коштів або коштів від родини та друзів як стартовий капітал. Фінансування від бізнес-ангелів та венчурних інвесторів отримала лише невелика частина опитаних. За структурою, найбільший внесок у фінансуванні складають корпорації, бізнес-ангели та венчурний капітал (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Структура фінансування стартапів-проектів в Україні за джерелами в 2022

*Джерело: розроблено автором на основі [44]*

Сума венчурного фінансування в українські стартапи щороку зростає, зокрема найбільше інвестицій залучається на стадії зростання. На весну 2024 року українська стартап-індустрія оцінюється в €28 млрд, за даними свіжого звіту Dealroom. Україна разом із Польщею та Естонією входить до трійки найбільших гравців Центральної та Східної Європи. Загалом, у 2023 році 26 000 стартапів з цього регіону залучили €2,1 млрд, а їхня сукупна оцінка становить €213 млрд [49].

У першому кварталі 2024 року 18 українських стартапів оголосили про залучення щонайменше \$42 млн венчурних інвестицій. Цей показник може бути вищим, оскільки не всі угоди були публічними. У кварталному аналізі української стартап-сфери зазначено, що принаймні сім стартапів завершили раунди фінансування обсягом від \$0,5 млн до понад \$5 млн, але засновники поки що не розголошують ці дані.

Через непублічність, у звіт не увійшла потенційно найбільша інвестиція. У січні житомирський розробник програмного забезпечення для великої фармацевтичної компанії Viseven залучив інвестицію від Horizon Capital. Фінансові деталі не розкриваються, але старший партнер Horizon Capital Василь Тофан зазначив, що середній діапазон таких угод становить від \$10 млн до \$30 млн [50].

На другому місці за обсягом залучених інвестицій опинився Carmoola [51], британський сервіс автокредитування, запущений у 2022 році з сильними українськими зв'язками. Двоє з чотирьох засновників, Роман Сумніков та Ігор Гордійчук, є українцями, і частина інженерної команди базується в Україні. На початку року Carmoola завершила раунд фінансування на £15,5 млн (приблизно \$19,6 млн).

На третьому місці розташувався OneNotary, сервіс, що впроваджує цифрові технології у роботу американських нотаріусів. Засновники зібрали \$5 млн інвестицій для розширення свого бізнесу, укладення партнерської угоди з DocuSign, платформою цифрових підписів з капіталізацією понад \$12,2 млрд. Понад 80% всіх раундів інвестицій української екосистеми припадають на ранні стадії Pre-Seed та Seed. Варто відзначити, що серед них виявляються рідкісні і непублічні інвестиції в оборонні розробки, зокрема виробника стійких до електронної боротьби рацій Nimera, який залучив \$525 000 від нового ангельського клубу United Angels Network [52].

Незважаючи на постійні ракетні атаки та дії дронів-камікадзе, український бізнес продовжує свою діяльність. Понад 150 000 сміливих підприємців запустили нові проекти після російської агресії. ІТ-сектор і технологічні стартапи стали основним катализатором розвитку української економіки та збудження інвестиційного інтересу навіть у військовий період [53].

У середньому в Європі близько двох третин стартапів фінансуються самостійно, як показує опитування PricewaterhouseCoopers [54] з 2020 року. Однак умови війни – знищення логістичних зв'язків, обмеження ринкових можливостей і інші виклики – значно скоротили прибутки стартапів і особисті

заощадження їх засновників. Практично всі вони виявили потребу у фінансовій підтримці.

Хоча міжнародні інвестори та зарубіжні компанії виявили інтерес до підтримки українських стартапів ще на початку війни, пошук фінансування залишається складним завданням. Один з можливих варіантів – окремі грантові програми від великих ІТ-компаній. У реальності ця підтримка, переважно, полягає у безкоштовному використанні послуг цих компаній, але обмежена в часі та доступі для стартапів.

У початкових місяцях 2024 року в Україні стартували три грантові програми (табл 2.3): Seeds of Bravery від Європейської комісії, друга фаза Startup Ukraine Support Fund від Google та перезапуск основної грантової програми від Українського фонду стартапів (УФС). Загальний обсяг фінансування складає принаймні \$24,5 млн на два роки [55].

Для порівняння, запущений у 2019-му державний УФС за увесь час існування проінвестував майже втричі менше – \$8,7 млн у понад 380 молодих українських технокомпаній. Левова частка з них – 352 стартапи – «цивільні» команди, що встигли отримати гроші до лютого 2022 року й до заморозки програми. Решта – розробляють продукти подвійного призначення й виграли спеціальні гранти до \$35 000 вже після повномасштабного вторгнення Росії.

Таблиця 2.3 – Грантові донорські програми в Україні

Характеристика	Seeds of Bravery	Гранти від УФС та WNISEF	Google for Startups Ukraine Support Fund
1	2	3	4
Розмір	Розмір: €20 млн (€12 млн передбачено безпосередньо на гранти, решта – на адміністрування)	\$2,5 млн	\$10 млн
Тривалість	Два роки	Два роки	Один рік
Кількість стартапів	200	74	-
Максимальний чек	€60 000	\$50 000	\$100 000

## Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	
Джерело фінансування	Європейський Союз через Європейську Інноваційну Раду (EIC)	Western Enterprise Fund (WNISEF), що фінансується урядом США через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID)	NIS Fund, що фінансується урядом США з міжнародного розвитку (USAID)	Google
Хто керує	Консорціум з 19 партнерів, серед яких українські й європейські екосистемні й неурядові організації, акселератори, інкубатори, університети тощо.	УФС	Інноваційна програма Google for Startups	
Статус	Активна	Активна	Затверджена, очікується старт подачі заявок	

*Джерело розроблено автором на основі [55]*

### 1. Seeds of Bravery.

- Зосереджені виключно на цивільних розробках й не мають наміру використовувати їх у військових цілях;
- Орієнтовані на Європу;
- Зареєстровані в Україні або релоковані до однієї з країн-членів Євросоюзу, їхніх заморських територій або асоційованих членів програми Horizon Europe;
- Зареєстровані в одній з країн-членів Євросоюзу, їхніх заморських територіях або асоційованих членах програми Horizon Europe;

- Мають мінімум одного засновника чи співзасновника, який працює у компанії повний робочий день;
- Мають мінімум одного засновника або топменеджера з українським громадянством.

Фокус Seeds of Bravery – deep-tech проекти з різних індустрій, що мають глибокі технологічні розробки. Попередня подача заявок відбувається на платформі польського акселератора FundingBox – він перевірятиме, чи відповідає компанія умовам програми. Якщо попередня заявка буде схвалена, потрібно буде пройти повну реєстрацію на платформі УФС, що відповідає за «інфраструктуру» програми.

Учасники Seeds of Bravery можуть застосовувати до п'яти різних програм підтримки:

1. Бізнес та інноваційні послуги: надають гранти до €10 000 для розширення та модернізації бізнес-моделей.
2. Інноваційне підприємництво: надають гранти до €25 000 для підтримки жіночих підприємств і забезпечення їхнього стабільного розвитку.
3. Інкубатори глибоких технологій: надають гранти до €25 000 для стартапів, що ще не мають готового продукту (MVP).
4. Відбудова України: надають гранти до €25 000 на інноваційні продукти або послуги для відновлення післявоєнної України, що мають працюючий прототип.
5. Масштабування та акселерація у сфері глибоких технологій: надають гранти до €50 000 для масштабування успішних прототипів і розширення ринкового охоплення.

Учасники можуть отримати максимум €60 000 усього з усіх програм. Крім фінансової підтримки, в кожній програмі передбачена і нефінансова допомога, така як менторська підтримка, участь у акселераторах та інкубаторах, а також доступ до потенційних інвесторів [55].

### **Гранти від УФС та WNISEF**

Податися на грант можуть стартапи, що:

- Залучили інвестиції, грантові кошти або грантову допомогу на більш ніж \$0,5 млн за увесь час існування, або ж не залучали кошти взагалі;
- За останній рік роботи отримали не більше \$0,5 млн доходу;
- Не перебувають та не працюють на тимчасово окупованих Російською Федерацією територіях України, не перебувають під санкціями України чи країн-партнерів;
- Не працюють у РФ та/чи Білорусі;
- Не отримували фінансування у програмах оборонного кластеру BRAVE1 та Seeds of Bravery;
- Не займаються військовими розробками, а також не мають продуктів, пов'язаних із організацією азартних ігор, виробництвом алкоголю чи тютюну.

За рахунок донорів УФС вдалося перезапустити заморожене гарантування «цивільних» розробок. Ключову програму фонду з чеками на \$25 000-50 000 погодився фінансувати Western NIS Enterprise Fund (WNISEF) – фонд прямих інвестицій для України і Молдови від уряду США. Ціль – визначити попит стартап-екосистеми на таке фінансування. «І після цього ми, можливо, також можемо масштабувати програму», – додає він.

Подача заявок відбувається на платформі фонду. УФС визначає 16 пріоритетних технологічних напрямків: від штучного інтелекту, віртуальної й доповненої реальності до агротехнологій.

Учасники можуть подаватися на дві основні програми підтримки:

- Гранти до \$25 000 для стартапів на стадії Pre-Seed, попередньо буде відібрано 48 компаній.
- Гранти до \$50 000 для стартапів на стадії Seed, попередньо буде відібрано 26 компаній [55].

## **2. Google for Startups Ukraine Support Fund**

Google продовжує започатковану навесні 2022-го програму грантової підтримки українських стартапів. Відібрані учасники зможуть отримати до \$100

000 у вигляді грантів і до \$300 000 кредитів на користування хмарними сервісами Google Cloud.

Google та опитані Forbes раніше учасники програми не розголошують конкретних розмірів грантів для кожного стартапу. Однак із попереднього фонду Google for Startups на \$5 млн фінансування отримали 58 компаній. За правилами програми, це засновані в Україні компанії з готовим продуктом, що вже працювали станом на 24 лютого 2022 року. Першим фондом керував польський акселератор HugeThing, що входить до групи венчурних фондів SpeedUp Venture Capital Group. Старт подачі заявок очікується пізніше цього року [55].

Ще одним варіантом державного фінансування є програма «Робота», яка стартувала в липні та передбачає надання безповоротних грантів до 250 000 грн (близько \$6 500). Ці гранти доступні лише для тих, хто планує розпочати бізнес, а процес розгляду заявок триває кілька місяців. За даними Міністерства економіки, в жовтні на цю програму подали заявки понад 13 000 українців, але тільки 2 000 з них отримають фінансування для розвитку бізнесу. Інші підприємці змушені шукати фінансову підтримку в інших джерелах [56].

## РОЗДІЛ 3

# НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

### 3.1 Пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів у світі та Україні

Державна політика визначає основні умови для розвитку стартап-екосистем, що має суттєвий вплив на фінансове забезпечення нових підприємств. Один із ключових аспектів цього впливу - це фінансова підтримка та субсидії, що надаються державами через гранти та програми, сприяючи стартапам у формі безповоротних коштів чи пільгового кредитування [57].

Суттєвий вплив має і законодавче регулювання, що може надавати стартапам різноманітні фіскальні пільги та створювати умови для податкових кредитів, що сприяє приваблюванню інвестицій. Крім того, держави можуть інвестувати у створення сприятливої інфраструктури для стартапів, такої як інноваційні парки та технопарки.

Законодавчі норми можуть також визначати ступінь доступності регулятивних інструментів для стартапів, таких як блокчейн-проекти, та впливати на їхню легалізацію та регулювання. Участь у міжнародних торговельних та економічних угодах може розширити можливості для стартапів через доступ до нових ринків та інвестицій.

Додатковим стимулом для розвитку стартап-екосистем є сприяння корпоративного сектору та створення програм для корпоративних інвестицій. Ефективна державна політика може також включати інноваційні програми для контролю та оцінки ефективності ініціатив у сфері фінансування стартапів.

Узагальнюючи, ефективна державна політика створює сприятливе середовище для розвитку стартапів, забезпечуючи їм стабільні умови для фінансування та стимулюючи створення та зростання нових підприємств [57].

Інновації відіграють вирішальну роль у творенні та еволюції моделей фінансування стартапів, надаючи новаторські підходи та розв'язання для викликів, з якими стикаються підприємці при запуску та розвитку своїх проєктів.

Через суттєві відмінності в корпоративному праві, бізнес-середовищі, системах оподаткування та стимулювання в різних країнах, важливо проаналізувати механізми функціонування екосистем і принципи залучення інвестицій, а також дослідити успішні стартапи цих країн.

У Німеччині уряд вже кілька років впроваджує програму Industry 4.0, спрямовану на інтеграцію цифрових технологій та штучного інтелекту в економіку. Країна має амбітну мету стати першою цифровою економікою у світі протягом п'яти років. Одними з найбільших приватних інвесторів у Німеччині є компанії Rocket Internet та German Startups Group, які підтримують стартапи з високим потенціалом зростання. Крім того, у Німеччині існує безліч ініціатив для підтримки молодих підприємців. Наприклад, CyberForum.de допомагає у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Берлінський Фонд підприємництва щорічно організовує конференцію для новачків Entrepreneurship Summit і пропонує безкоштовні тренінги та семінари через онлайн-університет Entrepreneurship Campus. До успішних стартапів належать Zalando, що спеціалізується на продажі взуття, одягу, аксесуарів і ювелірних прикрас, та платформа для обміну музикою Soundcloud [58].

Велика Британія вважається одним із найкращих місць у світі для ведення бізнесу та розвитку стартапів. У країні активно підтримують підприємство за допомогою різних інструментів, таких як пільгові позики (StartUpLoans, Finance Hub, ART Business Loans, BCBS Business Loans, Better Broadband Subsidy Scheme) і грантова допомога. В Англії діє 38 центрів зростання (Growth Hub), де реалізуються проєкти публічно-приватного співробітництва, що надають консультації, допомогу у пошуку бізнес-контактів і створенні умов для започаткування бізнесу [59].

У Швейцарії технологічні компанії співпрацюють з венчурними фірмами, університетами та інвестиційними фондами. Наприклад, асоціація інкубаторів і технологічних парків SwissParks.ch, заснована у 2000 році, вже підтримала понад 1000 інноваційних проєктів. Швейцарія виділяє більше 3% свого ВВП на фінансування наукових досліджень. Комісія з технологій та інновацій (КТІ), що є частиною Федерального департаменту економіки, освіти і наукових досліджень, фінансує до 50% витрат на стартапи за умови, що самі учасники також вносять не менше 50% [60].

У Фінляндії проводиться одна з найзначніших стартап-конференцій у Північній Європі – Slush. Уряд Фінляндії активно підтримує стартапи, а культура підприємництва широко поширена серед студентів, які часто виступають каталізаторами інновацій. Серед успішних проєктів – Smartly, Supercell, Holvi [61].

У воєнний час українські стартапи стикаються з численними викликами, включаючи нестачу фінансування, логістичні труднощі та макроекономічну нестабільність. Незважаючи на ці складнощі, існують важливі напрямки підтримки, які можуть значно сприяти їхньому виживанню та розвитку. Одним із ключових джерел такої підтримки є програми міжнародних організацій, які часто реалізуються у співпраці з державними структурами або як самостійні ініціативи. Крім того, важливу роль відіграють фонди, що спеціалізуються на фінансуванні та освіті стартапів.

Міжнародна підтримка забезпечує українським стартапам доступ до додаткових ресурсів, що є надзвичайно важливими в умовах війни. Вона також сприяє залученню іноземних інвесторів до України як країни з високим інноваційним потенціалом. Це не лише допомагає зберегти стартапи в Україні, але й підтримує розвиток інноваційної економіки, що є критичним навіть у часи військових конфліктів. Таким чином, глобальна підтримка виступає ключовим фактором стабільності та зростання українських стартапів у цей важкий період (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Підтримка міжнародних організацій

Назва	Країна /організація партнер	Учасники	Опис
«GIST Ukraine Business Incubation»	Державний департаменту США	Науково-технічні інноватори від 18 до 40 років	перебування в американських бізнесінкубаторах в містах із активними стартап спільнотами та сильною підтримкою підприємців
Менторська програма «Empowering Future Entrepreneurial Ukraine»	проект Ukrainian Future, бізнесінкубатор Малої академії наук України, представники стартап екосистеми Фінляндії та Естонії.	Українські стартапи, які пропонують інноваційні рішення у таких галузях як: оборони та кібербезпеки; охорони здоров'я; продовольства та сільського господарства; інфраструктури та енергетики.	менторської програми від бізнес-лідерів Фінляндії, Естонії та України, переможець отримає грант, а також продукти та послуги для прискорення зростання стартапу від фінських партнерів проекту.
Програма Європейської інноваційної ради (EIC)	Європейська комісія	200 українських інноваційних високотехнологічних стартапів	Підтримка українського інноваційного співтовариства в обсязі 20 млн. євро на підтримку, також нефінансову підтримку.

*Джерело: узагальнено автором на основі [62,63,64]*

Програма «GIST Ukraine Business Incubation» від Державного департаменту США надає можливість молодим науково-технічним інноваторам перебувати в американських бізнес-інкубаторах, що сприяє отриманню нових знань та досвіду. Менторська програма «Empowering Future Entrepreneurial Ukraine» за участі Ukrainian Future, бізнес-інкубатора Малої академії наук України, та представників стартап-екосистеми Фінляндії та Естонії надає

українським стартапам у стратегічно важливих галузях можливість отримати менторську підтримку, гранти та інші ресурси для прискорення їхнього зростання. Програма Європейської інноваційної ради (EIC) від Європейської комісії пропонує фінансову та нефінансову підтримку для 200 українських інноваційних стартапів на суму 20 млн євро, що сприяє зміцненню інноваційного співтовариства в Україні. Ці ініціативи створюють значні можливості для розвитку та стійкості українських стартапів у період кризи.

### **3.2 Напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку вітчизняних стартапів за сучасних умов господарювання**

Ситуація з розвитком стартапів в Україні свідчить про значний нереалізований потенціал у сфері інновацій. Найуспішніші стартапи зазвичай належать до галузі інформаційних технологій. Однак, часто вони створюються в Україні, а подальший розвиток, фінансування та реалізація відбуваються за кордоном. Це створює проблему, оскільки більшість успішних ІТ-стартапів асоціюються з Україною лише через громадянство їхніх засновників, які насправді працюють і сплачують податки за кордоном. Хоча не всі стартапи стають успішними, багато хто орієнтується на міжнародні ринки. Виведення українських інноваційних проєктів за межі країни стримує економічне зростання України. Варто зазначити, що в нашій країні перспективними є не тільки ІТ-стартапи, а й проєкти в переробній промисловості, фінансовому секторі, страхуванні, телекомунікаціях тощо [65].

Неефективна система оподаткування та недосконалі закони, що регулюють малий та середній бізнес, стримують розвиток ринку та унеможливають його ефективне функціонування. Для успішного розвитку стартапів в Україні необхідна підтримка держави як в інноваційній сфері, так і у галузі венчурного інвестування.

Державна підтримка має бути всеосяжною і включати:

1. Розвиток підприємницької культури.
2. Надання стартапам можливості брати участь у міжнародних програмах.
3. Захист прав стартапів та інтелектуальної власності.
4. Збільшення державних інвестицій у розвиток стартапів всередині країни.

Подолання проблем, пов'язаних із розвитком стартапів, та впровадження запропонованих напрямків покращення політичної та економічної ситуації дозволяє стверджувати, що в майбутньому розвиток стартапів, які реалізують людський потенціал, може стати основою конкурентоспроможності України. Ефективна реалізація стартапів відкриває можливості для загального розвитку країни та виходу на міжнародні ринки.

Привабливість України для венчурних інвестицій відіграє ключову роль у стимулюванні економічного розвитку та інновацій. Для досягнення цієї мети необхідно впроваджувати комплексні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища для венчурного капіталу в країні.

Ці заходи можуть включати податкові пільги та звільнення від певних зобов'язань для венчурних інвесторів. Також варто розглядати можливості надання фінансової підтримки та грантів для венчурних фондів, що сприятиме їхній активній участі в стартап-екосистемі.

Покращення правового середовища є не менш важливим. Спрощення процедур реєстрації та ліцензування для венчурних фондів допоможе знизити адміністративні бар'єри та прискорити їх діяльність. Крім того, вдосконалення механізмів захисту прав інвесторів підвищить рівень довіри та прозорості у сфері венчурних інвестицій.

Для ефективності таких заходів важливо враховувати глобальні тенденції у венчурних інвестиціях та адаптувати стратегії відповідно до міжнародних стандартів. Залучення консультантів та експертів з міжнародного ринку може допомогти у створенні ефективних інструментів та практик для венчурних фондів в Україні.

Надання грантів та субсидій для стартапів в Україні є важливою складовою стратегії створення сприятливого середовища для їх розвитку. На сьогоднішній день державні програми фінансування для стартапів в Україні

охоплюють грантові конкурси та субсидії, які підтримують певні галузі та види діяльності. Для покращення цих програм необхідно враховувати потреби та особливості стартап-середовища.

Спрощення процедур подання заявок та зниження бюрократичних бар'єрів є важливими кроками для оптимізації. Забезпечення швидшого та ефективнішого доступу до фінансування стане критично важливим для стартапів, особливо на початкових етапах їхнього розвитку.

Крім того, слід розглянути можливості вдосконалення критеріїв відбору та оцінки проектів для грантових програм. Це дозволить забезпечити об'єктивність і справедливість при розподілі фінансових ресурсів.

Оптимізація державних програм фінансування спрямована не лише на збільшення їхньої доступності, але й на підвищення ефективності у досягненні конкретних цілей розвитку стартап-екосистеми. Посилення співпраці між державними інституціями, бізнес-спільнотою та експертами забезпечить вдосконалення фінансової підтримки для українських стартапів та сприятиме їхньому стабільному розвитку.

Збільшення доступу до краудфандингу та краудлендінгу в Україні є важливим кроком для підтримки стартапів та інноваційних проектів. Ці види фінансування не тільки допомагають залучити необхідні кошти, але й активізують спільноту та підвищують інтерес громадськості до нових ідей. Краудфандинг може бути ефективним інструментом для стартапів, які шукають підтримку від широкої аудиторії.

Краудлендінг, зі свого боку, може включати не лише фінансову допомогу, а й залучення ресурсів та експертів для реалізації проектів. Важливо створювати платформи, що сприяють взаємодії між стартапами та громадськістю для обміну ідеями та навичками.

Для успішного розвитку краудфандингу та краудлендінгу необхідно враховувати особливості регулювання та правового середовища, а також підвищувати обізнаність підприємців про переваги та виклики цих методів фінансування.

Розвиток блокчейн-технологій в Україні відкриває нові перспективи для підтримки стартапів. Блокчейн може підвищити ефективність та безпеку фінансових процесів, що є важливим для залучення інвестицій. Ця технологія дозволяє створювати децентралізовані фінансові системи, такі як платформи для Initial Coin Offerings (ICO) та Security Token Offerings (STO), які можуть залучати інвестиції для стартапів.

Блокчейн-технології можуть значно спростити процеси обліку та звітності, зменшити бюрократичні перепони та забезпечити прозорість фінансових операцій стартапів. Однак для успішного впровадження блокчейн-рішень необхідно вирішити питання регулювання та безпеки, щоб створити сприятливі умови для інновацій у фінансовому секторі.

Співпраця між державним і приватним секторами може сприяти реалізації значущих проектів та створенню позитивного клімату для ефективного використання ресурсів. Приватні компанії можуть долучатися до спільних інвестицій, спрямованих на підтримку перспективних стартапів та інноваційних проектів, що відкриває можливості для об'єднання фінансових зусиль задля досягнення важливих цілей, таких як розробка нових технологій, покращення інфраструктури та стимулювання економічного зростання.

Такі партнерства можуть включати спільну розробку проектів, де приватні компанії діляться своїм експертним досвідом і ресурсами для досягнення спільних цілей. Це сприяє обміну знаннями та створенню інноваційних рішень, що є важливим для подолання сучасних викликів та стимулювання розвитку різних галузей.

Для успішного залучення приватних компаній до таких ініціатив необхідно враховувати їхні бізнес-інтереси, забезпечувати прозорі умови співпраці та розробляти ефективні механізми управління проектами. Це сприятиме ефективному використанню ресурсів та досягненню спільних успіхів у сфері інновацій та розвитку.

Освіта стартапів у галузі фінансового планування та управління ресурсами є важливою для формування фінансових компетенцій, які підтримують бізнес та забезпечують його стійкість. Надання консультацій з фінансового менеджменту відіграє ключову роль у підвищенні фінансової грамотності підприємців, допомагаючи уникнути ризиків та підвищити ефективність фінансового управління.

Фінансове планування дає стартапам необхідні навички для створення детальних і реалістичних фінансових планів, включаючи аналіз витрат, прогнозування прибутків, управління ліквідністю та оцінку фінансових ризиків. Консультації з фінансового менеджменту надають стартапам індивідуальні поради для вирішення конкретних фінансових питань, що може стати важливим джерелом знань для ефективного управління фінансами, оптимізації бюджету та визначення стратегій фінансового розвитку.

Розвиток стартап-екосистеми вимагає створення та розвитку інститутів бізнес-ангелів і венчурного інвестування. Формування мережі інвесторів та інкубаторів стартапів в Україні сприятиме створенню сильного та життєздатного стартап-середовища. Регулярне проведення та поширення інвестиційних форумів для обміну досвідом та встановлення корисних партнерств між стартапами та інвесторами допоможе привернути увагу та залучити необхідні ресурси для розвитку.

Формування фінансової грамотності в Україні не тільки сприятиме успіху стартапів, але й впливатиме на сталість економічного розвитку країни, створюючи умови для стабільності та інноваційного росту.

Розвиток інноваційних фінансових центрів для стартапів в Україні передбачає об'єднання ключових учасників екосистеми, включаючи стартапи, інвесторів, бізнес-акселератори та інші структури.

Інноваційні фінансові центри створюють сприятливе середовище для розвитку стартапів, надаючи доступ до фінансових ресурсів, експертної підтримки та можливостей для масштабування. Вони також сприяють обміну

досвідом та знаннями між учасниками екосистеми, що сприяє розвитку інновацій та впровадженню передових технологій.

Створення екосистем для обміну досвідом та ресурсами в Україні важливе для побудови спільноти, де підприємці можуть взаємодіяти, ділитися знаннями та знаходити спільних партнерів. Це сприяє створенню інноваційних рішень та розвитку технологічного підприємництва в країні.

Поліпшення фінансового забезпечення грає важливу роль у розвитку стартап-екосистеми в Україні. Забезпечення стартапів достатнім фінансуванням є ключовим елементом для стимулювання інновацій, створення нових продуктів та послуг, а також залучення талановитих підприємців.

Фінансова підтримка дозволяє стартапам реалізовувати свої ідеї та плани, виконувати дослідження та розробки, а також прискорювати ринкове впровадження їхніх інновацій. Це створює сприятливе середовище для конкурентоспроможності та виходу на міжнародний ринок, сприяючи економічному зростанню країни.

Фінансова підтримка також грає ключову роль у зменшенні ризиків для інвесторів, що стимулює їхній інтерес до участі в українських стартапах. Залучення великої кількості інвестицій створює можливості для розвитку інноваційних ідей та формування перспективних галузей.

Окрім того, поліпшення фінансового забезпечення розкриває можливості для співпраці між різними гравцями у стартап-екосистемі, такими як уряд, бізнес-інкубатори, академічні установи та інші структури. Це сприяє створенню комплексного підходу до підтримки стартапів та забезпеченню їхнього сталого розвитку в Україні.

## ВИСНОВКИ

Отже, в результаті проведеної науково-дослідної роботи було виконано:

1. Досліджено сутність фінансів стартапів, їх класифікацію та життєвий цикл. Стартапи є ключовим елементом інноваційної економіки, відіграючи важливу роль у створенні нових технологій, продуктів та послуг. Можемо сказати, що стартапи є стимуляторами економічного зростання як на глобальному так і на місцевому рівнях. Це дозволяє розвиватися країнам та переходити на інший рівень. Стартапи класифікуються за багатьма ознаками, але найголовнішим є - життєвий цикл. Життєвий цикл стартапу - це сукупність фаз розвитку, які змінюють одна одну, починаючи від зародження ідеї та завершуючи функціонуванням компанії в рамках звичайного бізнесу. Існує 5 стадій циклу, протягом якого стартап залучає кошти в залежності від потреб. Фінансування необхідне вже на першій стадії, що допоможе впевнено почати цей шлях.

2. Охарактеризовано основні джерела фінансування стартапів. На різних етапах розвитку стартапів існують різні джерела фінансування, які відіграють критичну роль у їхньому успішному становленні та розвитку. На початкових стадіях, таких як ідея та становлення бізнес-моделі, часто використовуються особисті засоби засновників, позички від друзів і родини або ангельські інвестиції. Ці джерела фінансування забезпечують необхідний капітал для виконання перших кроків із реалізації ідеї в бізнес. На подальших етапах, таких як ранній розвиток, масштабування та зростання, стартапи частіше звертаються до венчурних капіталістів, корпоративних інвесторів, а також до урядових програм та грантів. Ці джерела не лише надають доступ до значних сум капіталу, але і пропонують стратегічне керівництво, мережеві зв'язки та інші ресурси, що допомагають стартапам досягати нових рівнів успіху. Однак, важливо враховувати, що кожен етап розвитку стартапу має свої унікальні вимоги до фінансування, а також ризики і виклики.

3. Розглянуто тенденції розвитку стартап-екосистем. Дослідження показало, що стартап-екосистеми стають все більш важливими компонентами інноваційного та економічного розвитку країн. Бачимо, що сьогодні екосистема стартапів не дуже радує, що залежить від ряду причин у світі. Економічні кризи несуть наслідки за собою як і в інших країнах так і в нас. В Україні люди всіма зусиллями намагаються підняти економіку країни, не дивлячись на війну.

4. Визначено світові тренди фінансування стартапів на різних етапах їх розвитку. Бачимо різке скорочення фінансування, у 2023 році рівень інвестицій досяг п'ятирічного мінімуму, що говорить про загострення ситуації. Цей спад вплинув на всі етапи фінансування, найбільше на ранніх стадіях. Оскільки інвестори венчурного капіталу звертають свою увагу на фінансування на початковій стадії, фінансування на ранній стадії залишається в основному стабільним.

5. Проведено аналіз особливостей фінансового забезпечення стартапів. Фінансування інноваційних проєктів є дуже важливим сьогодні, особливо зважаючи на поточну ситуацію в нашій країні. У 2024 році 18 українських стартапів оголосили про залучення щонайменше \$42 млн венчурних інвестицій. Це дуже гарні новини, які допоможуть інноваціям розвиватися та триматися на плаву. Також сьогодні в країні розгорнуто три грантові програми, які виділяють кошти для молодих стартап компаній.

6. Досліджено пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів у світі та Україні. Цей розділ кваліфікаційної дипломної роботи дозволив проаналізувати пріоритети та інструментарій державної підтримки стартапів як у світі, так і в Україні. В світовій практиці акцент зроблено на створенні сприятливих умов для розвитку стартап-екосистем. Ці заходи спрямовані на стимулювання інновацій та підтримку новаторських підприємств у їхньому розвитку. Україна також активно розвиває свою систему державної підтримки стартапів. В останні роки спостерігається впровадження ряду ініціатив, таких як державні гранти для молодих інноваційних компаній, а також залучення міжнародних інвесторів до українського стартап-сектору. Ці заходи

сприяють створенню сприятливого середовища для інновацій та підвищенню конкурентоспроможності українських компаній на глобальному ринку.

7. Розкрито напрями підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку стартапів. У цьому розділі було розглянуто ключові напрями, спрямовані на підвищення ефективності фінансового забезпечення розвитку стартапів. Аналіз показав, що для досягнення успіху стартапам необхідно залучати різноманітні джерела фінансування на різних етапах їхнього життєвого циклу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Розвиток стартап-проектів та економічне зростання в Україні. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/fa2cc19a-1cfd-4ec5-ae13-de481db5effc/content> (Дата звернення 17.01.2024).
2. Що таке стартап? URL: <https://startupschool.wixsite.com/nubip/show-take-startup> (Дата звернення 17.01.2024).
3. Менеджмент стартап проектів. URL: <https://marketing.kpi.ua/files/studentam/metodichki/%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BF%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82%D1%96%D0%B2.pdf> (Дата звернення 17.01.2024).
4. Tech Startup Ecosystem in West Bank and Gaza. Findings and Recommendation / The World Bank 2018. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/715581526049753145/Tech-startupecosysteminWest-Bank-and-Gaza-findings-and-recommendation> (Дата звернення 18.01.2024).
5. Shaping Europe's Digital Future Policy / European Commission. 2014. URL: <https://ec.europa.eu/digitalsingle-market/en/startup-europe> (Дата звернення 18.01.2024).
6. Estonia Startup Visa. URL: <https://www.schengenvisas.com/estonia-startup-visa/> (Дата звернення 18.01.2024).
7. StartupBlink. URL: <https://www.startupblink.com> (Дата звернення 18.01.2024).
8. Blank S. Why the Lean Startup Changes Everything / Harvard Business Review. 2013. URL: <https://hbr.org/2013/05/why-the-lean-start-up-changes-everything> (Дата звернення 18.01.2024).

9. Ries E. The Lean Startup. How Today's Entrepreneur Use Continuous to Create Radically Successful Business. Crown Business: New York, NY, USA, 2011. 336 p
10. Christensen C. M. The Innovator's Dilemma; When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business School Press: Boston, MA, USA, 2003
11. Breschi S. J., Lassebie C., Menon C. A Portrait of Innovative Startups across Countries. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2018/02; OECD Publishing: Paris, France, 2018.
12. Groenwegen G., de Langen F. Critical Success Factors of the Survival of Start-Ups with Radical Innovation. Journal of Applied Economics and Business Research. 2012. Vol. 2. Iss. 3. P. 155–171. URL: <http://www.aebrjournal.org/uploads/6/6/2/2/6622240/4makalecriticalsuccessfactorsofthesurvivalofstart.pdf> (Дата звернення 18.01.2024).
13. Kollmann, T., Stöckmann C., Linstaedt J., Kensbock J. European Startup Monitor 2015. URL: [https://europe-anstartupmonitor.com/leadadmin/presse/download/esm\\_2015.pdf](https://europe-anstartupmonitor.com/leadadmin/presse/download/esm_2015.pdf) (Дата звернення 18.01.2024).
14. Henry M., Bauwens T., Hekkert M., Kirchherr J. A typology of circular start-ups: Analysis of 128 circular business models. Journal of Cleaner Production, 2020. Vol. 245. Art. 118528. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.118528> (Дата звернення 18.01.2024).
15. Austrian Startup Monitor 2020. URL: <https://austrianstartupmonitor.at/wp-content/uploads/2021/05/Austrian-Startup-2020.pdf> (Дата звернення 18.01.2024).
16. Autio E. Entrepreneurship Support in Europe: Trends and Challenges for EU Policy. Report Prepared for EU DG Growth. 2016. DOI: 10.13140/RG.2.1.1857.1762
17. Song M., Podoitsyna K., van Der Bij H., Halman J. I. M. Success Factors in New Ventures: A Meta Analysis. Journal of Product Innovations Management. 2008. Vol. 25. Iss. 1. с. 7–27.

18. Мельниченко О. А., Мельниченко В. О. Стартап: сутність, ознаки, етапи розвитку // Актуальні про-блеми розвитку управлінських систем: досвід, тен-денції, перспективи : матеріали щоріч. наук.-практ. конф. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2016-2/doc/2/11.pdf> (Дата звернення 18.01.2024).

19. Skala A. Digital Startups in Transition Economy. Springi-er International Publishing: Cham, Switzerland, 2019

20. Are You Building A Small Business – Or A Startup? / Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/theyec/2012/08/15/are-you-building-a-small-business-or-a-startup/?sh=31dc49dba528> (Дата звернення 20.01.2024).

21. Shontell A. A Startup Is A State Of Mind, Not A Word That Can Be De- ned. URL: <https://www.businessinsider.com/what-is-a-startup-2014-2?r=US&IR=T2014> (Дата звернення 23.01.2024)

22. Стартапи: сутність, класифікація та роль в економіках країн світу. URL: [https://www.researchgate.net/publication/373650725\\_Startups\\_Essence\\_Classification\\_Role\\_in\\_the\\_Economies\\_of\\_the\\_World](https://www.researchgate.net/publication/373650725_Startups_Essence_Classification_Role_in_the_Economies_of_the_World) [Startapi sutnist klasifikacia ta rol v ekonomikah krain svitu](https://www.researchgate.net/publication/373650725_Startups_Essence_Classification_Role_in_the_Economies_of_the_World) (Дата звернення 23.01.2024).

23. Чим стар-тап відрізняється від «класичного» бізнесу. URL: <https://vctr.media/ua/chym-startap-vidriznyayetsya-vid-klasychnogo-biznesu-142744/27> (Дата звернення 24.01.2024).

24. Смачило В. В. Стартапи та малий бізнес: спільне й відмінне. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/163-1.pdf28> (Дата звернення 24.01.2024).

25. Areitio A. What is a startup and how is it di-ferent from other companies (new and old)? / Medium. 13.12.2018. URL: <https://medium.com/theventurecity/what-is-a-startup-and-how-is-it-di-ferent-from-other-compa-nies-new-and-old-428875c27c29> (Дата звернення 25.01.2024).

26. START UP ЕКОНОМІКА. URL: [https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/29494/1/KL\\_23\\_Start%20up.pdf](https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/29494/1/KL_23_Start%20up.pdf)

27. <https://www.uzhnu.edu.ua/en/infocentre/get/60553> (Дата звернення 27.01.2024).
28. Ситник Н. І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес Інформ. 2016. № 8. С. 64–68. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2016-8\\_0-pages-64\\_68.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2016-8_0-pages-64_68.pdf) (Дата звернення 29.01.2024).
29. Nachum G. How to Identify the 4 Types of Startups. URL: <http://readwrite.com/2015/12/01/4-types-ofstartups/> (Дата звернення 31.01.2024).
30. Rafique A. The Role of Startups in Economic Prosperity of Developing Countries. URL: <https://sentientso.com/the-role-of-startups-in-economic-prosperityofdeveloping-countries/> (Дата звернення 1.02.2024).
31. Startups disrupting industries and changing the world – and doing it all at scale. URL: <https://news.microsoft.com/en-cee/2022/09/20/startups-disrupting-industries-and-changing-the-world-and-doing-it-all-at-scale/> (Дата звернення 2.02.2024).
32. Гавриш О. Розробка стартап-проектів. URL: [https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka\\_startupproektiv\\_Konsp.lekts.pdf](https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29447/1/Rozrobka_startupproektiv_Konsp.lekts.pdf) (Дата звернення 3.02.2024)
33. Фінансове забезпечення стартапів. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/9781/%D0%A6%D1%83%D1%80%D0%BA%D0%B0%D0%BD%20%D0%9C.%D0%92..pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Дата звернення 3.02.2024).
34. Дуб А.Р., Хлопецька М.-С.Б. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. Соціально-економічні проблеми 70 сучасного періоду України. 2016. С. 87-92. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2016\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_22) (Дата звернення 4.06.2026).
35. Дуб А.Р., Хлопецька М.-С.Б. Джерела фінансування стартапів та можливості їх залучення в Україні. Соціально-економічні проблеми 70 сучасного періоду України. 2016. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2016\\_1\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_22) (Дата звернення 1.03.2024)

36. Mansfield M. (2018), “STARTUP STATISTICS – The Numbers You Need to Know”. URL: <https://smallbiztrends.com/2016/11/startup-statisticssmallbusiness.html> (Дата звернення 2.03.2024).
37. Фінансове забезпечення стартапів. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/9781/%D0%A6%D1%83%D1%80%D0%BA%D0%B0%D0%BD%20%D0%9C.%D0%92..pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Дата звернення 2.03.2024).
38. Startup Genome. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser2023> (Дата звернення 2.03.2024).
39. Startupranking, metastartup company that provides startups with information about their metrics and statistics. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine> (Дата звернення 5.03.2024).
40. Startup Bridge. URL: <https://www.startupbridge.eu/> (Дата звернення 5.03.2024).
41. Startupblink, world's most comprehensive startup ecosystem map and research cente URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystem/ukraine?industry=10> (Дата звернення 5.03.2024).
42. Ukraine Startup Ecosystem Overview. URL: <https://www.startupblink.com/startups/ukraine> (Дата звернення 6.03.2024).
43. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/> (Дата звернення 6.03.2024).
44. Регулювання розвитку стартап-підприємництва в Україні. URL: [https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/09/diss\\_Mazur.pdf](https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/09/diss_Mazur.pdf) (Дата звернення 6.03.2024).
45. Startup Blink. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport> (Дата звкрнення 6.03.2024).
46. Глобальне венчурне фінансування в Україні. URL: [https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-recap-q1-2024/?utm\\_campaign=startupblink&utm\\_medium=startupblink&utm\\_source=startupblink#:~:text=The%20first%20quarter%20of%202024,over%20year%2C%20Crunch](https://news.crunchbase.com/venture/global-funding-recap-q1-2024/?utm_campaign=startupblink&utm_medium=startupblink&utm_source=startupblink#:~:text=The%20first%20quarter%20of%202024,over%20year%2C%20Crunch)

[base%20data%20shows.https://kpmg.com/ua/uk/home.html](https://kpmg.com/ua/uk/home.html) (Дата звернення 8.06.2024).

47. Startup Genome. URL: <https://startupgenome.com/> (Дата звернення 8.06.2024).

48. KPMG. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home.html> (Дата звернення 8.06.2024).

49. Скільки інвестицій залучили українські стартапи у 2024? URL: <https://forbes.ua/innovations/skoro-vesna-z-pochatku-roku-ukrainski-startapi-otrimali-shchonaymenshe-42-mln-investitsiy-yak-pochuvaetsya-venchurna-industriya-u-pershomu-kvartali-2024-go-doslidzhennya-forbes-01042024-20239> (Дата звернення 8.03.2024).

50. Horizon Capital інвестує в Viseven. URL: <https://horizoncapital.com.ua/uk/news-post/horizon-capital-invests-in-viseven-leading-global-pharma-and-life-sciences-martech-provider/> (Дата звернення 9.03.2024)

51. Британсько-український стартап Carmoola залучив £15,5 млн інвестицій. URL: <https://newssky.com.ua/brytansko-ukrayinskyj-startap-carmoola-zaluchyv-155-mln-investyczij/> (Дата звернення 10.03.2024).

52. OneNotary залучив \$5 млн. URL: <https://forbes.ua/news/onenotary-zaluchiv-5-mln-teper-startap-mozhe-otsinyuvatis-u-20-25-mln-26032024-20142> (Дата звернення 10.03.2024).

53. Фінансування українських стартапів під час війни: де шукати інвестиції. URL: <https://ain.ua/2022/11/16/finansuvannya-ukrayinskyh-startapiv-pid-chas-vijny/> (Дата звернення 10.03.2024).

54. PwC's Global CSRD Survey 2024. URL: <https://www.pwc.com/gx/en.html> (Дата звернення 10.03.2024).

55. Google виділяє \$10 млн на підтримку українських стартапів. URL: <https://forbes.ua/news/google-vidilyae-10-mln-na-pidtrimku-ukrainskikh-startapiv-ogolosheno-priyom-zayavok-03052024-20966> (Дата звернення 10.03.2024).

56. Хто та на що може отримати грант від держави? URL: <https://erobota.diiia.gov.ua/> (Дата звернення 10.03.2024).

57. Фінансове забезпечення стартапів. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/9781/%D0%A6%D1%83%D1%80%D0%BA%D0%B0%D0%BD%20%D0%9C.%D0%92..pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Дата звернення 2.04.2024).

58. Як Берлін став технологічним хабом, де базуються близько 30% німецьких стартапів. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kremnievaya-dolina-evropy-zachem-startapery-edut-v-berlin-50053737.html> (Дата звернення 2.04.2024).

59. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України(2020), Інформація щодо ведення бізнесу у Великій Британії, Департамент взаємодії з експортерами та просування експорту, Україна.

60. SGE (2019), “Венчурний ринок в Швейцарії в п’яти питаннях та відповідях”, за адресою: [www.sge.com/ru/article/poslednie-novosti/20193-venture-explained](http://www.sge.com/ru/article/poslednie-novosti/20193-venture-explained) (Дата звернення 2.04.2024).

61. Костін К.Б.(2017), “Драйвери розвитку високотехнологічних стартапів у Фінляндії”, том 18, №18, ст. 2705-2718

62. ЄС виділяє через Європейську інноваційну раду 20 мільйонів євро для українських стартапів. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP\\_22\\_3533](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/uk/IP_22_3533) (Дата звернення 10.04.2024).

63. Empowering Future Entrepreneurial Ukraine. URL: <https://ufincubator.com/ua> (Дата звернення 10.04.2024).

64. The GIST Business Incubation program. URL: <https://www.gistnetwork.org/gist-2022-BI-ukraine> (Дата звернення 10.04.2024).

65. Розвиток стартапів в Україні. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65\\_2022/9.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf) (Дата звернення 10.04.2024).