

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2025. № 5.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.5.14>

УДК: 338.439

О. І. Копилук,

*д. е. н, професор, завідувач кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,*

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0977-1309>

О. М. Музичка,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської
справи та страхового бізнесу,*

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2625-5741>

Н. Р. Журибіда,

*доктор філософії, старший викладач кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,*

Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0001-9055-3626>

МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

O. Kopylyuk,

*Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,
Economic Security, Banking and Insurance Business,
Lviv University of Trade and Economics*

O. Muzychka,

*Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Economic
Security, Banking and Insurance Business,
Lviv University of Trade and Economics*

N. Zhuribida,

*Doctor of Philosophy, Senior Lecturer, Department of Finance, Economic
Security, Banking and Insurance Business,
Lviv University of Trade and Economics*

MECHANISM OF FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF STARTUPS IN MODERN CONDITIONS

У статті представлено сутність фінансового забезпечення розвитку стартапів як процесу акумуляції фінансових ресурсів із внутрішніх та зовнішніх джерел для реалізації інноваційних ініціатив з урахуванням специфіки, масштабності, потенціалу росту, ризиковості та можливого періоду окупності проєкту, відносної вартості джерел фінансування та очікуваної соціально-економічної результативності від впровадження інноваційної ідеї. Запропоновано авторське трактування механізму фінансового забезпечення розвитку стартапів як сукупності взаємовідносин між творцями ідей та інвесторами з приводу акумуляції фінансових ресурсів з різних джерел на основі використання відповідних форм, методів, важелів й інструментів, які спрямовані на досягнення соціально-економічної результативності від реалізації інноваційних ініціатив. Систематизовано джерела фінансування стартапів з виокремленням двох основних аспектів: 1) фінансування державою,

міжнародними організаціями, фондами, грантами; 2) задіяння інфраструктурних учасників та приватних осіб.

The article presents the essence of financial support for the development of startups as a process of accumulating financial resources from internal and external sources for the implementation of innovative initiatives, taking into account the specifics, scale, growth potential, riskiness and possible payback period of the project, the relative cost of the funding source and the expected socio-economic impact of the implementation of an innovative idea.

Startups are closely integrated into the entrepreneurial ecosystem, which includes entities, their interconnections, regulatory, information, and infrastructure support, which has a decisive impact on their financial support and necessitates the development of an appropriate mechanism.

The author's own interpretation of the mechanism of financial support for the development of startups as a set of relationships between idea creators and investors regarding the accumulation of financial resources from various sources based on the use of appropriate forms, methods, levers and tools aimed at achieving socio-economic efficiency from the implementation of innovative initiatives is proposed.

The sources of financing for startups are systematized, with two main aspects being identified: 1) financing by the state, international organizations, funds, grants; 2) involvement of infrastructure participants and individuals. In terms of financing by the state, international organizations, foundations, and grants, the article highlights the following: EU funds, start-up vouchers, INVEST+, a special line of bank guarantees, government subsidies and programs. The sources of financing from infrastructure participants and individuals include: bank financing, bank loan, microcredit, business credit cards, mutual guarantee companies, venture capital, 3F, business angels, business incubators, accelerator, crowdfunding, peer-to-peer investment platforms, institutional incubators, franchise; competitions, Smart money,

cryptocurrencies, strategic investors, government subsidies, IPOs, self-financing. It is proved that the most commonly used approach is to separate the sources of financing for startups with the involvement of public and informal (without intermediaries) financing.

Ключові слова: *інновації, фінансовий механізм розвитку стартапів, джерела фінансування, венчурні фонди, краудфандинг, гранти.*

Keywords: *innovation, financial mechanism for startup development, sources of funding, venture capital funds, crowdfunding, grants.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інноваційна спрямованість сучасних економічних процесів зумовлює необхідність трансформації існуючих підходів до ведення бізнесу на основі впровадження стартапів. Ключовим аспектом їх розвитку залишається пошук та оптимізація джерел фінансового забезпечення. З-поміж усіх проблем, з якими стикаються стартапи, найвагомішою є недостатність фінансових ресурсів, яка визначально впливає як на успішність їх впровадження, так й на можливості генерування прибутку впродовж перших років функціонування. З огляду на це, актуальною проблемою є обґрунтування та характеристика джерел фінансування новаторських ідей, розробка сучасних механізмів фінансового забезпечення стартапів та напрямів реалізації управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість фінансового забезпечення розвитку стартапів досліджена у вітчизняній та закордонній практиці, зокрема, у роботах М. Saleem, М. Atiq [1], Т. Белялов, Я. Гірник [3], М. Диба [4], М. Renaldi [5], А. Гейдор, Т. Бізбіз [6], Є. Палійчук, Р. Федоров [7], І. Konomi [8], В. Xu, S. Zhang, X. Chen [9], М. Rahimpour, М. Yahyazadeh Far, Н. Aghajani, А. Azar [10], S. Boyarchenko [11]. Проте, недостатньо висвітленими залишаються питання розробки фінансового механізму забезпечення розвитку стартапів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття суті, складових механізму та інструментарію фінансового забезпечення розвитку стартапів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стартап-підприємництво є невід'ємною складовою, мотиваційним та ідейним чинником розвитку бізнесу, який інтегрований у складний інноваційно-інформаційний простір. Як відзначають науковці M. Saleem, M. Atiq стартап-підприємництво ґрунтується на теорії екосистеми, яка передбачає, що підприємницькі екосистеми є набором взаємозалежних акторів і факторів, скоординованих таким чином, щоб забезпечувати їх продуктивне функціонування на певній території. Щоб визначити проблеми, з якими стикаються стартапи під час доступу до зовнішніх джерел фінансування, необхідно розглядати їх у взаємозв'язку з підприємницькою екосистемою в яку вони інтегровані [1, с. 196]. Такий підхід має системний характер й розглядає стартап-підприємництво з позицій забезпечення можливостей його фінансування та результативності діяльності у єдиному просторовому масштабі.

В науковій літературі немає чітко визначеного підходу щодо систематизації джерел фінансування стартапів. Зокрема відзначається, що в сучасних умовах джерела фінансування нових бізнес-проектів є різноманітними, а саме: власні заощадження, кредити від банків та фінансових установ, інвестиції від бізнес-ангелів, венчурний капітал, краудфандинг, гранти та державні програми підтримки. Вибір оптимального джерела залежить від специфіки проекту, його масштабу та потенціалу росту [2]. На нашу думку, критерії обґрунтованості вибору оптимальних джерел фінансування доцільно доповнити такими як відносна вартість залучення ресурсів та очікуваний соціально-економічний ефект.

Т. Беялов, Я. Гірник розглядають аспекти фінансування стартапів у розрізі таких ключових параметрів: розмір бізнесу (малий та середній), ідея глобальної масштабованості незалежно від географічних кордонів та швидкість зростання, інноваційність, умови невизначеності. Під

фінансуванням стартапів автори розуміють фінансові відносини, пов'язані з рухом грошових коштів між джерелами фінансування та творцями стартапів для здійснення останніми інноваційної діяльності, спрямованої на отримання прибутку, швидке зростання та масштабованість [3, с. 13]. На нашу думку, фінансування стартапів повинно ґрунтуватися на підході, який передбачає не лише можливості генерування прибутків, але й оцінку ризиків та можливих періодів окупності інноваційних ініціатив.

На думку М. Дибби результативність стартапів значною мірою залежить від інфраструктури. Основними елементами інфраструктури із підтримки стартапів учений виокремлює технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, акселератори і т. п. [4, с. 193]. Погоджуючись із запропонованими інфраструктурними елементами, варто відзначити, що окремі з них, такі як ЗФ, венчурне фінансування та інші залишились поза увагою науковця.

Більш ґрунтовну систематизацію стартапів запропонував М. Renaldi: венчурний капітал, ангели-інвестори, позика, забезпечена SBA, позики з інших джерел, самофінансування, краудфандинг, сім'я та друзі, державні субсидії та програми, інституційні інкубатори, мікрокредитування, кредитні бізнес-картки [5].

Значний спектр досліджень, який стосується джерел фінансування розвитку стартапів ґрунтується на диференціації в розрізі стадій життєвого циклу. Зокрема, А. Гейдор, Т. Бізбіз виділяють такі:

- посівна стадія (seed stage) - власні заощадження, ЗФ (сім'я, друзі, диваки), бізнес-інкубатори, венчурні фонди;
- стадія запуску (startup stage) - власні кошти, кошти бізнес-ангелів, краудфандинг;
- стадія зростання (growth stage) – великий інвестор чи інвестиційна компанія;
- стадія розширення (expansion stage) - розподіл часток між інвесторами, при потребі можливе залучення додаткових коштів;

- стадія виходу (exit stage) - випуск акцій. Інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі [6, с. 75]. Такий підхід має прикладний аспект, оскільки конкретизує фінансове забезпечення розвитку стартапів у розрізі стадій життєвого циклу, де простежується на яких етапах відбувається вкладення фінансових ресурсів, а на яких - забезпечується соціально-економічний ефект.

Вагомий спектр наукових досліджень ґрунтується на поділі джерел фінансування стартапів із залученням державного та неформального (без посередника) фінансування.

На думку Є. Палійчук, Р. Федорова підтримка інноваційних проєктів стартаперів з боку держави може здійснюватися через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проєктів у певних галузях. Основними ресурсами підтримки та сприяння розвитку інноваційних проєктів в Україні є венчурні компанії, які вкладають кошти як на початкових етапах, так і на етапах розвитку та розширення проєктів [7].

З точки зору одного із ключових напрямів впливу держави розглядає фінансування стартапів І. Копомі й акцентує на потребі створення більш сприятливого середовища для бізнес-ангелів і капітальних компаній (венчурні капітали) через фіскальні стимули, залучення іноземного капіталу [8].

Як основний канал забезпечення розвитку стартапів багатьма ученими виділяється неформальне (неофіційне) фінансування. Воно відбувається без офіційного фінансового посередника між кредиторами та позичальниками й включає, проте не обмежується: комерційний кредит, міжособистісні позики (гроші від друзів або сім'ї), приватні грошові позики, ломбарди та громадські кооперативи. Офіційне кредитування є менш використовуваним, ніж неофіційне фінансування з ринковою ставкою відсотка. При цьому ціна неофіційного фінансування втричі перевищує вартість запозичень від офіційних фінансових установ, таких як банки [9].

Згідно підходу M. Rahimpour, M. Yahyazadeh Far, H. Aghajani, A. Azar до фінансування стартапів варто виокремити внутрішні та зовнішні стратегії. При цьому найвідомішою внутрішньою стратегією є початковий капітал, а найважливішими зовнішніми - акціонерне фінансування, боргове, гібридне, гранти, фінансові та податкові стимули, криптовалюти [10].

Схожий підхід простежується у роботі С. Боярченко, яка розробила модель фінансування ризикованого стартапу, обґрунтувала різноманіття способів залучення ресурсів на різних етапах його життя і дослідила, чому фінансування за допомогою венчурного капіталу є неможливим до тих пір, поки стартап не стане достатньо прибутковим [11].

На нашу думку, фінансове забезпечення розвитку стартапів – це процес акумуляції фінансових ресурсів із внутрішніх та зовнішніх джерел для реалізації інноваційних ініціатив з урахуванням специфіки, масштабності, потенціалу росту, ризиковості та можливого періоду окупності проекту, відносної вартості джерела фінансування та очікуваної соціально-економічної результативності від реалізації інноваційної ідеї.

Враховуючи, що стартапи є тісно інтегрованими у підприємницьку екосистему, яка містить суб'єктів, їх взаємозв'язки, нормативно-правове, інформаційне, інфраструктурне забезпечення, що визначально впливає на їх фінансування та зумовлює потребу розробки відповідного механізму.

Механізм фінансового забезпечення розвитку стартапів доцільно розглядати як сукупність взаємовідносин між творцями ідей та інвесторами з приводу акумуляції фінансових ресурсів з різних джерел на основі використання відповідних форм, методів, важелів й інструментів, які спрямовані на досягнення соціально-економічної результативності від реалізації інноваційних ініціатив (рис. 1).

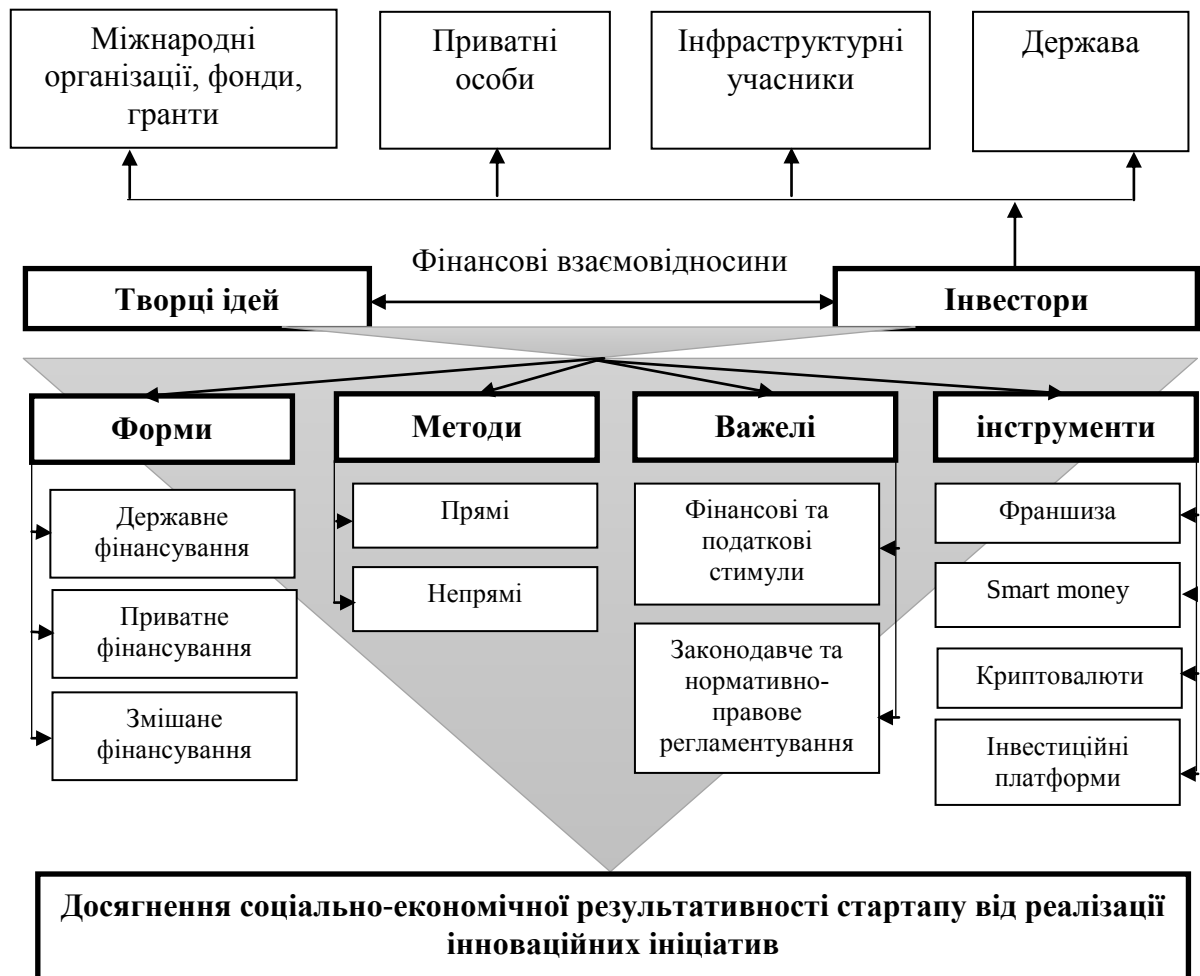


Рис. 1. Механізм фінансового забезпечення розвитку стартапів

Джерело: авторська розробка

На нашу думку, для ефективного функціонування механізму фінансового забезпечення розвитку стартапів доцільно здійснити систематизацію джерел фінансування у двох основних аспектах:

1) фінансування державою, міжнародними організаціями, фондами, грантами;

2) задіяння інфраструктурних учасників та приватних осіб.

Зокрема, в частині фінансування державою, міжнародними організаціями, фондами, грантами доцільно виокремити наступні.

1. Кошти фондів ЄС - спрямовані на економічний розвиток держав-членів шляхом надання коштів для відкриття компаній і нових бізнес-проектів.

2. Стартові ваучери. Ваучери для стартапів: нові зелені та цифрові продукти – це гранти у розмірі 30 000 євро, які спрямовані на підтримку стартапів та їх зростання щодо реалізації бізнес-моделей, продуктів чи послуг й сприяють боротьбі з наслідками зміни кліматичних умов.

4. INVEST+ з максимальним обсягом фінансування до 200 000 євро. Кредитна лінія INVEST+ спрямована на підтримку підприємництва та створення самозайнятості, започаткування малих компаній і комерційних бізнес-проектів, включаючи кооперативи.

5. Empreende XXI з максимальною сумою фінансування – 200 000 євро, спрямований на самозайнятих працівників, підприємців або безробітних, які хочуть відкрити власну компанію.

6. Спеціальна лінія банківських гарантій. Грант для спеціальної лінії банківських гарантій — це кредитна лінія зі взаємною гарантією до 80%, призначена для мікро- та малих компаній у туристичному секторі для підтримання сталого відновлення туризму.

7. Державні субсидії та програми, які надаються інноваційним малим підприємствам та іншим галузевим програмам для стартапів у галузі охорони здоров'я, технологій та кліматичних досліджень.

В частині задіяння інфраструктурних учасників та приватних осіб доцільно виділяти банківські кредитні продукти та інші джерела фінансування.

1. Банківське фінансування. Завдяки своїй залученості в економіку та фінанси банки є фундаментальними партнерами в придбанні фінансових продуктів для запуску бізнес-проектів та реалізації заходів щодо стимулювання зростання стартапів та МСП. Тому банківські установи пропонують різноманітні рішення фінансування:

2. Банківський кредит. Це найбільш традиційний спосіб отримання фінансів. Банківський кредит дозволяє швидко отримати доступ до фінансових цінностей. Однак важливо ретельно проаналізувати процентні ставки, пов'язані з кожною фінансовою пропозицією. Щоб отримати

банківський кредит, серед інших умов, встановлених банком, потрібно надати гарантії, що сума позики буде погашена через поручителя або заставу нерухомості.

3. Мікрокредит. Перевага мікрокредитних ліній полягає в тому, що вони не вимагають гарантій.

4. Кредитні бізнес-картки. Розроблені спеціально для корпоративного використання, оскільки мають набагато вищі ліміти витрат, ніж особисті картки, що дозволяє додатково залучати капітал у розвиток стартапів. Цей інструмент також допомагає розмежовувати бізнес і особисті фінанси та створювати кредитну історію стартапу.

5. Компанії взаємної гарантії - це рішення фінансування для компаній, які не мають доступу до банківського кредиту.

6. Венчурний капітал - це тимчасовий фінансовий інструмент для функціонування малих і середніх підприємств з використанням власного капіталу. Він підходить для запуску, розширення, модернізації та фінансування бізнес-інноваційних проєктів із стратегічним виміром. Такий тип інвестування характерний для компаній швидкого зростання, високої прибутковості й супроводжується придбанням акцій або квот. Венчурний капітал є основним ресурсом для фінансування стартапів. Компанії спеціально шукають стартапи з високим потенціалом зростання на ранній стадії їх створення. Вони не лише надають фінансову підтримку, але й пропонують керівництво, наставництво тощо.

7. 3F (сім'я, друзі та близькі люди). Це один із найпростіших способів отримання підтримки й добре відома стратегія створення стартапів, що полягає в отриманні фінансових ресурсів від друзів, родини чи близьких людей, які хочуть інвестувати в проєкт, отримавши певну віддачу від цих інвестицій.

8. Ангели-інвестори (бізнес-ангели) – це особи чи установи, які інвестують в інноваційні компанії чи проєкти на стадії їх запуску. Окрім

інвестування капіталу в компанію, вони можуть надавати підтримку та консультаційні послуги підприємцям.

9. Початковий капітал – як джерело самофінансування підходить для впровадження нового продукту чи послуги на ранніх стадіях створення стартапу й формування його позицій на ринку.

10. Бізнес-інкубатори сприяють зростанню та успіху проєкту, компанії чи стартапу за допомогою технічної та фінансової підтримки на етапі впровадження.

11. Акселератор – забезпечує підтримку компанію, яка щойно випустила продукт для досягнення нею стадії беззбиткової діяльності. Як правило, вони інвестують незначну суму грошей, відому як гроші на виживання і водночас стають партнерами компанії на обмежений період часу.

12. Краудфандинг - це форма колективного фінансування шляхом акумулювання незначних сум, які можуть підтримати запуск проєкту чи створення стартапу. Є декілька платформ, на яких можна отримати краудфандинг, наприклад GoFundMe, PPL, European Crowdfunding Network, Indiegogo.

У звіті Європейської комісії різні бізнес-моделі, що використовують крауд-платформи, групуються за такими категоріями:

- краудінвестинг: компанії використовують боргові та пайові форми фінансування, що діють через Інтернет-платформу;
- краудлендинг: компанії або приватні особи, які залучають кошти від приватних осіб у борговій формі та діють через Інтернет-платформу;
- краудфандинг для торгівлі рахунками: підприємства продають неоплачені рахунки або дебіторську заборгованість інвесторам через Інтернет-платформу;
- краудфандинг, заснований на винагороді: фізичні або юридичні особи надають кошти проєкту або бізнесу на безоплатній основі, отримуючи натомість товари або послуги;

- благодійний краудфандинг: фізичні або юридичні особи виділяють суми для благодійного проєкту, не отримуючи жодної віддачі;

- гібридні моделі краудфандингу - це ті, що поєднують у собі елементи різних видів краудфінансування [12].

13. Джерелом фінансування стартапів також є портфельні інвестори . Це приватні особи, банки та інші фінансові організації, які здійснюють купівлю та продаж цінних паперів стартапу, що вийшов на IPO на стадії пізнього зростання.

14. Однорангові інвестиційні платформи - це позики, які надають онлайн-інвестори, які реєструються на відповідних інвестиційних платформах для підтримки проєктів на етапі запуску. Перевагою для інвестора є можливість вибору проєктів фінансування та отримання відсотків на вкладені інвестиції.

15. Інституційні інкубатори. Деякі університети, компанії та державні установи спонсорують інституційні інкубатори для підтримки інноваційних стартапів у пріоритетних секторах економіки. Окрім зв'язку засновників із ангелами-інвесторами та державних грантів, ці інкубатори можуть надати фінансування та ресурси для підтримки компанії на найперших етапах.

Окрім того, учені виділяють франшизу, конкурси, Smart money (розумні гроші), криптовалюти, субсидії держави.

Отже, механізм фінансового забезпечення стартапів є складною та взаємопов'язаною сукупністю елементів, які відображають фінансові відносини двох сторін: стартапів як творців інноваційних ідей й інвесторів, конкретизуються за напрямками залучення та використання фінансових ресурсів з врахуванням часових обмежень та ризиків.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Стартап-підприємництво є невід'ємною складовою, мотиваційним та ідейним чинником розвитку бізнесу, який інтегрований у складний інноваційно-інформаційний простір.

Фінансове забезпечення розвитку стартапів – це процес акумуляції фінансових ресурсів із внутрішніх та зовнішніх джерел для реалізації інноваційних ініціатив з урахуванням специфіки, масштабності, потенціалу росту, ризиковості та можливого періоду окупності проєкту, відносної вартості джерела фінансування та очікуваної соціально-економічної результативності від реалізації інноваційної ідеї.

Механізм фінансового забезпечення розвитку стартапів доцільно розглядати як сукупність взаємовідносин між творцями ідей та інвесторами з приводу акумуляції фінансових ресурсів з різних джерел на основі використання відповідних форм, методів, важелів й інструментів, які спрямовані на досягнення соціально-економічної результативності від реалізації інноваційних ініціатив.

Для ефективного функціонування механізму фінансового забезпечення розвитку стартапів доцільно здійснити систематизацію джерел фінансування у двох основних аспектах: 1) фінансування державою, міжнародними організаціями, фондами, грантами; 2) задіяння інфраструктурних учасників та приватних осіб.

Подальші дослідження в даному напрямі повинні стосуватися прикладних аспектів створення стартап-екосистеми з розробкою ефективних моделей її функціонування.

Література

1. Saleem M., Atiq M. Challenges faced by startups in accessing external financing. International Journal of Business and Management Sciences. 2023. № 04(02): URL: <https://ijbmsarchive.com/index.php/jbmis/article/view/416/126>.
2. Фінансування для початку бізнесу. Юридична газета онлайн. 2024. 30 липня. <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/finansuvannya-dlya-pochatku-biznesu.html>.

3. Беялов Т. Е., Гірник Я. С. Стартап-проект як форма розвитку інноваційного підприємництва. Журнал стратегічних економічних досліджень. 2024. № 2(19). С. 8-15.
4. Диба М. В. Інфраструктура венчурного фінансування стартапів. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 8 (278). С. 192-199.
5. Renaldi M. Startup Fundraising: How to Fund Your Startup. 07.02.25. URL: <https://wise.com/us/blog/startup-financing>.
6. Гейдор А. П., Бізбіз Т. М. Джерела фінансування стартапів в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 1. С. 73-78.
7. Палійчук Є. С., Федоров Р. К. Джерела фінансування стартапів України. Ефективна економіка. 2023. № 8. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2016/2039>.
8. Konomi I. Forms of financing startup enterprises. Vienna Conference, 21 June 2022. Pp. 35-38. URL: <https://ia-institute.com/wp-content/uploads/2022/10/IAI-Vienna-Proceedings-final.pdf#page=35>.
9. Xu B., Zhang S., Chen X. Uncertainty in financing interest rates for startups. Industrial Marketing Management. 2021. V. 94. Pp. 150-158. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850119309162>.
10. Rahimpour M., Yahyazadeh Far M., Aghajani H., Azar A. Financing Strategies of Startups. Strategic management studies. 2021. Vol. 12, N 45. Pp. 45-64. URL: <https://sid.ir/paper/410283/en>.
11. Boyarchenko S. Life cycle of startup financing. 2021. April 27. URL: <https://ssrn.com/abstract=3835495> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3835495>.
12. Crowdfunding staff working document. Crowdfunding in the EU Capital Markets Union 2016 URL: https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-eu-capital-markets-union_en.

References

1. Saleem, M. and Atiq, M. (2023), "Challenges faced by startups in accessing external financing", *International Journal of Business and Management Sciences*, vol. 04(02), available at: <https://ijbmsarchive.com/index.php/jbmis/article/view/416/126> (Accessed 5 April 2025).
2. Legal newspaper (2024), "Financing for starting a business". [Online], available at: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/korporativne-pravo-ma/finansuvannya-dlya-pochatku-biznesu.html> (Accessed 11 April 2025).
3. Byelyalov, T. E. and Girnyk, Y. S. (2024), "Startup project as a form of development of innovative entrepreneurship", *Zhurnal stratehichnykh ekonomichnykh doslidzhen'*, vol. 2(19), pp. 8-15.
4. Dyba, M. V. (2024), "Infrastructure of venture financing of startups", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 8 (278), pp. 192-199.
5. Renaldi, M. (2025), "Startup Fundraising: How to Fund Your Startup", available at: <https://wise.com/us/blog/startup-financing> (Accessed 9 April 2025).
6. Heydor, A. P. and Bizbiz, T. M. (2020), "Sources of financing for startups in Ukraine", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 73-78.
7. Paliychuk, E. S. and Fedorov, R. K. (2023), "Sources of financing for startups in Ukraine", *Efektivna ekonomika* [Online]. vol. 8, available at: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2016/2039> (Accessed 14 April 2025).
8. Konomi, I. (2022), "Forms of financing startup enterprises". *Vienna Conference, 21 June*, pp. 35-38, available at: <https://ia-institute.com/wp-content/uploads/2022/10/IAI-Vienna-Proceedings-final.pdf#page=35> (Accessed 14 April 2025).
9. Xu, B., Zhang, S. and Chen, X. (2021), "Uncertainty in financing interest rates for startups", *Industrial Marketing Management*, vol. 94. pp. 150-158, available at:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0019850119309162>

(Accessed 15 April 2025).

10. Rahimpour, M., Yahyazadeh Far, M., Aghajani, H. and Azar, A. (2021), “Financing Strategies of Startups”, *Strategic management studies*, vol. 12(45), pp. 45-64, available at: <https://sid.ir/paper/410283/en> (Accessed 21 April 2025).

11. Boyarchenko, S. (2021), “Life cycle of startup financing”, April 27, available at: <https://ssrn.com/abstract=3835495> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3835495> (Accessed 22 April 2025).

12. European Commission (2016), “Commission staff working document. Crowdfunding in the EU Capital Markets Union”, available at: https://ec.europa.eu/info/publications/crowdfunding-eu-capital-markets-union_en (Accessed 22 April 2025).

Стаття надійшла до редакції 29.04.2025 р.