

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. № 6.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.6.63>

УДК 330.341.1:005.8:339.92

О. Г. Михайленко,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4405-9093>

О. В. Пащенко,

*к. е. н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара*

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9439-5247>

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

О. Mykhailenko,

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of
International Economics and Global Finance,
Oles Honchar Dnipro National University*

О. Pashchenko,

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of
International Economics and Global Finance,
Oles Honchar Dnipro National University*

GLOBAL TRENDS AND PROSPECTS FOR STARTUP DEVELOPMENT IN THE INTERNATIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

У статті досліджено глобальні тренди та перспективи розвитку стартапів у міжнародному бізнес-середовищі. Надано основні характеристики стартапів та визначено такі основні джерела фінансування стартапів, як венчурний капітал, бізнес-янгели і краудфандинг. Розглянуто світові тенденції розвитку стартапів та їх вплив на міжнародний бізнес. Проаналізовано успішні кейси стартапів у глобальному бізнесі. Зазначено основні бар'єри та виклики для виходу стартапів на міжнародний ринок, серед яких правові, культурні, економічні та інфраструктурні труднощі. Стартапи повинні враховувати особливості ринків, на які вони орієнтуються, і розробляти свої стратегії з урахуванням цих факторів. Подолання правових бар'єрів, адаптація до культурних відмінностей, правильне управління конкуренцією і доступ до фінансування є ключовими аспектами для успішного виходу на міжнародні ринки. Розглянуто використання інноваційних технологій для підвищення конкурентоспроможності стартапів. Інноваційні технології є основним інструментом для підвищення конкурентоспроможності стартапів на глобальному ринку. Використання технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн, інтернет речей, великі дані та 5G, дозволяє стартапам оптимізувати процеси, знижувати витрати та створювати унікальні рішення для споживачів. Зазначено основні інструменти державної та міжнародної підтримки стартапів, зокрема через фінансові субсидії, податкові пільги, інкубатори та акселератори, а також через програми міжнародного фінансування. Визначено стратегії виходу стартапів на міжнародні ринки: експорт, партнерство, франчайзинг, ліцензування та пряме інвестування. Визначено перспективи розвитку стартапів в умовах міжнародної конкуренції та економічної нестабільності, які пов'язані з кількома ключовими тенденціями: диджиталізація та розвиток AI, блокчейн, big data; зміщення фокусу на сталий розвиток (sustainability), циркулярну економіку та ESG; розвиток венчурного фінансування через краудфандинг, криптоактиви; інтернаціоналізація стартапів через партнерства, франчайзинг та вихід на платформи глобальної електронної комерції.

The article examines global trends in the development of startups in the international business environment. The main characteristics of startups are provided and the main sources of startup financing are identified, such as venture capital, business angels and crowdfunding. Each of these sources has its own advantages and disadvantages, but startups often use a combination of these sources to provide financial support at different stages of their development. This allows startups to secure funding and sustainability in global markets. The article examines global trends in the development of startups and their impact on international business. Successful cases of startups in global business and the barriers and challenges for startups to enter the international market are analyzed. Entering the international market is accompanied by a number of barriers, including legal, cultural, economic and infrastructural difficulties. Startups should take into account the specifics of the markets they are targeting and develop their strategies taking these factors into account. Overcoming legal barriers, adapting to cultural differences, properly managing competition, and accessing financing are key aspects for successfully entering international markets. The use of innovative technologies to increase the competitiveness of startups is considered. Innovative technologies are the main tool for increasing the competitiveness of startups in the global market. The use of technologies such as artificial intelligence, blockchain, the Internet of Things, big data, and 5G allows startups to optimize processes, reduce costs, and create unique solutions for consumers. The main instruments of state and international support for startups are indicated, in particular through financial subsidies, tax breaks, incubators and accelerators, as well as through an international financing program. Support instruments help reduce the risks associated with entering new markets and contribute to the rapid scaling of businesses. Support programs from international organizations such as the World Bank or the European Union give startups access to the necessary resources for the development of innovations and global cooperation. Strategies for startups to enter international markets are identified: export, partnership, franchising, licensing, and direct investment.

Prospects for the development of startups in the context of international competition and economic instability are identified, which are associated with several key trends: digitalization and the development of AI, blockchain, big data; shifting focus to sustainability, circular economy, and ESG; development of venture financing through crowdfunding, crypto assets; internationalization of startups through partnerships, franchising, and access to global e-commerce platforms.

Ключові слова: *стартапи, інноваційні технології, міжнародне бізнес-середовище, венчурний капітал, бізнес-янгели, краудфандинг, стратегії, міжнародні ринки.*

Key words: *startups, innovative technologies, international business environment, venture capital, business angels, crowdfunding, strategies, international markets.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток стартапів у міжнародному бізнесі набуває все більшої актуальності в умовах сучасної глобалізованої економіки, яка характеризується швидкими технологічними змінами, інноваційними трендами та високим рівнем конкуренції. Стартапи стали важливим драйвером економічного розвитку, сприяючи створенню нових робочих місць, впровадженню інноваційних технологій та розширенню економічних можливостей на глобальних ринках. Вони сприяють трансформації традиційних моделей бізнесу, надаючи підприємствам гнучкість, здатність до швидкої адаптації та експансії, що є особливо важливим в умовах міжнародної конкуренції. Стартапи мають особливе значення для країн, що орієнтуються на розвиток інноваційної економіки, створюючи нові сектори та активно впливаючи на традиційні індустрії. Вони сприяють економічному зростанню, забезпечують доступ до нових технологій та ринків, а також займають важливу роль у розвитку міжнародних економічних відносин. В

умовах зростаючої цифровізації, переходу до економіки знань і розвитку технологій стартапи стали важливими гравцями на глобальних ринках.

Однак, попри величезний потенціал, стартапи стикаються з низкою труднощів, які обмежують їх здатність ефективно розвиватися та виходити на міжнародні ринки. Ці труднощі включають обмежений доступ до фінансування, недостатню підтримку з боку державних і міжнародних інститутів, а також бар'єри, пов'язані з відсутністю досвіду ведення бізнесу на глобальному рівні, юридичними та регуляторними обмеженнями. Тому звернення до даної теми є важливим для розуміння механізмів, що впливають на їх успішність, а також для розробки рекомендацій щодо їх стимулювання та підтримки на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців проблематикою розвитку стартапів займалися Тягунова З., Кравчук І., Томах В., Тараєвська Л.С., Рішчук Л.І., Сушарник Я. Паламарчук О., П'ятницька Г., Куркіна С., Журавльов В., Бланк, Б. Дорф, Е. Райз та інші. Разом із цим, на нашу думку, потребують подальшого вивчення питання щодо перспективи розвитку стартапів в умовах міжнародної конкуренції та економічної нестабільності.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних трендів розвитку стартапів у міжнародному бізнесі та визначення стратегій і механізмів підтримки стартапів на міжнародному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стартапи у міжнародному бізнесі стали важливим елементом глобальної економіки, адже вони не лише створюють нові бізнес-моделі та технології, але й активно сприяють розвитку міжнародних економічних відносин. Це молоді, швидко зростаючі підприємства, які базуються на інноваційних ідеях і прагнуть до масштабування своїх послуг або продуктів на глобальних ринках. Ідея стартапу часто зводиться до створення нового продукту або послуги, яка вирішує важливу проблему або відповідає на конкретний запит споживачів (табл. 1). Однак сутність стартапу не обмежується лише *інновацією чи технологічною*

новизною. Їх основною характеристикою є *гнучкість і здатність швидко адаптуватися до змінюваного середовища*, що особливо важливо на міжнародних ринках, де конкуренція, економічні та соціальні умови постійно змінюються [1, С. 141-149].

Важливою рисою стартапів є їх *здатність до ризику*. Більшість стартапів починаються з невеликим капіталом, і їх підприємці зазвичай готові до значних ризиків, які супроводжують реалізацію нових ідей. Це контрастує з більш традиційними компаніями, що мають сталі джерела доходу і вже відпрацьовані бізнес-процеси. У міжнародному контексті стартапи часто стають катализатором нових економічних та соціальних змін, оскільки їх інноваційні рішення можуть миттєво змінювати глобальні ринки [2, С. 59-69].

Таблиця 1. Основні характеристики стартапів у міжнародному середовищі

Характеристика	Опис
Сутність стартапу	Стартапи – це нові, швидко зростаючі компанії, які працюють на основі інноваційних ідей та технологій, спрямовані на вирішення конкретних проблем або задоволення попиту.
Інноваційність	Стартапи орієнтовані на створення нових продуктів, послуг або технологій, що можуть змінити існуючі ринкові умови.
Гнучкість	Стартапи здатні швидко адаптуватися до змінюваного середовища та потреб ринку, реагуючи на нові виклики та можливості.
Ризикованість	Стартапи часто починаються з мінімальними фінансовими ресурсами, що робить їх діяльність пов'язаною з високим рівнем ризику.
Масштабованість	Стартапи здатні до швидкого розширення, виходу на міжнародні ринки і масштабування своїх продуктів або послуг.
Фінансування	Стартапи залучають венчурний капітал, інвестиції бізнес-ангелів, краудфандинг або інші форми фінансування для реалізації своїх ідей та виходу на нові ринки.
Глобалізація	Стартапи орієнтовані на глобальні ринки і використовують можливості цифрових технологій для взаємодії з міжнародними партнерами і клієнтами.
Інноваційні технології	Стартапи активно використовують інноваційні технології, що дозволяє їм підвищувати конкурентоспроможність та забезпечувати доступ до нових можливостей на міжнародних ринках.
Командна робота	Стартапи часто працюють з міжнародними командами, використовуючи кваліфікованих спеціалістів з різних країн, що допомагає адаптуватися до різних ринкових умов.
Бар'єри та виклики	Стартапи стикаються з регуляторними бар'єрами, юридичними обмеженнями та іншими викликами при виході на нові міжнародні ринки.

Джерело: власна розробка авторів

Основною особливістю стартапів є їх *здатність швидко масштабуватися*. Від самого початку багато стартапів орієнтовані на міжнародні ринки. Така орієнтація допомагає їм залучати не тільки місцевих споживачів, але й працювати в умовах глобалізації, де різноманітні ринки відкривають нові можливості. Успіх стартапів на міжнародному рівні залежить від їх здатності до інтернаціоналізації, розширення своїх ринків, взаємодії з міжнародними партнерами, адаптації до локальних культурних та економічних умов, а також правильного використання інноваційних технологій.

Стартапи в міжнародному середовищі мають специфічні характеристики, що визначають їх здатність до розвитку на глобальних ринках. Однією з ключових рис є *потреба в міжнародному фінансуванні*. Для реалізації своїх амбіцій стартапи часто залучають венчурний капітал, інвестиції бізнес-янголів або використовують краудфандинг, що дає їм можливість не лише розвивати продукт, а й розширювати ринки. Залучення таких інвестицій важливе для стартапів, адже вони дозволяють значно прискорити процес виходу на нові ринки і забезпечити стабільний розвиток підприємства на міжнародному рівні. (табл. 1).

Ще однією суттєвою рисою стартапів є їх *глобальна комунікація*. Завдяки розвитку цифрових технологій та глобалізації, стартапи мають змогу безперешкодно працювати з міжнародними партнерами, клієнтами та постачальниками. Інтернет, соціальні мережі та різноманітні платформи для роботи над проєктами дозволяють стартапам створювати глобальні команди, де співпрацюють люди з різних країн. Такі команди, як правило, мають високий рівень кваліфікації та експертизи, що дозволяє стартапам адаптуватися до різних ринкових умов і потреб споживачів у різних частинах світу [3, С. 102-106].

Технічні і економічні бар'єри також є важливими характеристиками стартапів у міжнародному середовищі. Вони можуть зустрічатися на етапі виходу на нові ринки через регуляторні обмеження, різницю в законодавчих системах або національних стандартах. Втім, стартапи часто є гнучкими і

готовими до інновацій, що дозволяє їм швидко адаптуватися до таких умов і знаходити оптимальні рішення для ефективного функціонування на нових ринках.

Таким чином, стартапи в міжнародному середовищі не тільки відіграють важливу роль у глобальній економіці, але й визначають її нові тенденції.

Світові тенденції розвитку стартапів за останні роки показують вражаючі зміни в характері підприємницької діяльності, що безпосередньо впливають на міжнародний бізнес. Інновації, цифрові технології та глобалізація змінюють не тільки методи ведення бізнесу, а й саму природу економічної взаємодії між країнами. Стартапи стали основними двигунами цих змін, і їх розвиток відображає тенденції глобального бізнесу, від яких не може відмовитися жодна країна чи економіка (табл. 2) [4, С. 76-83].

Однією з найбільших тенденцій, що визначають розвиток стартапів на міжнародній арені, є *технологічна інновація* (табл. 2). Технології, що змінюють бізнес-середовище, від блокчейну до штучного інтелекту (ШІ), активно інтегруються в бізнес-моделі стартапів, допомагаючи їм не тільки адаптуватися до нових умов, а й створювати нові ринки та можливості.

Яскравий приклад такого стартапу – компанія *Stripe*, заснована у США. Вона революціонізувала галузь онлайн-платежів і розширила свій бізнес у багатьох країнах. Її інноваційний підхід до обробки платежів і автоматизації фінансових процесів став еталоном для численних стартапів по всьому світу. Подібні приклади показують, як інноваційні стартапи не тільки вирішують локальні проблеми, а й створюють глобальні рішення, які можуть бути застосовані в різних економіках [5].

Ще однією значущою тенденцією є *зростаюча популярність* стартапів у сфері екології та сталого розвитку (табл. 2). Рішення, що сприяють збереженню навколишнього середовища, стають не лише трендом, а й необхідністю для глобальної економіки. Наприклад, стартап *Tesla*, який почав з виробництва електричних автомобілів, зумів не тільки стати лідером на ринку, а й змінити саму концепцію транспорту на глобальному рівні. Принципи сталого розвитку,

екологічного виробництва та збереження природних ресурсів стають стандартом для стартапів, що виходять на міжнародні ринки, адже споживачі в усьому світі стають більш свідомими у своїх виборах [6].

Таблиця 2. Світові тенденції розвитку стартапів та їх вплив на міжнародний бізнес

Тенденція	Опис	Приклад
Технологічні інновації	Стартапи активно впроваджують нові технології, такі як блокчейн, штучний інтелект, інтернет речей, для створення унікальних рішень, що можуть змінювати міжнародні ринки.	<i>Stripe</i> – революційна платіжна платформа, яка змінила спосіб обробки онлайн-платежів і стала глобальним лідером в своїй галузі [5].
Сталий розвиток та екологічні стартапи	Стартапи орієнтовані на сталий розвиток, зокрема в енергетичній та екологічній сферах, сприяють збереженню ресурсів і розвитку екологічних технологій.	<i>Tesla</i> – компанія, що змінила глобальний ринок автомобільної промисловості, орієнтуючись на електричні автомобілі та стале виробництво енергії [6].
Глобалізація та цифровізація	Завдяки цифровим технологіям стартапи мають доступ до міжнародних ринків, що дозволяє їм масштабувати свій бізнес і працювати з партнерами по всьому світу.	<i>Revolut</i> – фінансовий стартап, який за допомогою мобільних додатків надає міжнародні фінансові послуги, змінивши спосіб обслуговування клієнтів по всьому світу [7].
Стартапи в країнах, що розвиваються	Стартапи стають важливими рушіями економічного розвитку в країнах, що розвиваються, розв'язуючи соціальні проблеми та створюючи нові можливості.	<i>Buju's</i> – освітній додаток з Індії, що став популярним на міжнародному ринку, надаючи доступ до високоякісної освіти для студентів по всьому світу [8].
Краудфандинг	Стартапи все частіше залучають фінансування через краудфандингові платформи, що дозволяє реалізувати ідеї без залучення традиційних інвесторів.	<i>Kickstarter</i> – платформа для краудфандингу, через яку стартапи отримують фінансування від звичайних користувачів і демонструють високу взаємодію з кінцевим споживачем [9].
Інновації в фінансах (Fintech)	Стартапи в секторі фінансових технологій змінюють способи обробки фінансових операцій, роблячи їх доступними та ефективними для глобальних ринків.	<i>PayPal</i> – стартап, що став лідером в онлайн-платежах, змінюючи глобальний фінансовий ринок, дозволяючи здійснювати миттєві фінансові транзакції між країнами [10].
Соціальне підприємництво	Стартапи, які вирішують соціальні проблеми, стають важливим інструментом для змін у різних країнах, орієнтуючись на благополуччя суспільства і не лише на прибуток.	<i>OYO Rooms</i> – стартап з Індії, який зробив доступним житло для мільйонів людей по всьому світу через інноваційні моделі ціноутворення та оптимізації готельних послуг [11].

Джерело: власна розробка авторів

Не можна оминати і вплив *глобалізації* на розвиток стартапів (табл. 2). Завдяки цифровим технологіям, стартапи вже не обмежені своїми національними ринками. Вони мають можливість працювати на глобальних ринках, взаємодіяти з клієнтами, партнерами та інвесторами з усього світу. Відкритість до міжнародних ринків і зростаюча доступність нових технологій стали визначальними факторами, які сприяють розвитку стартапів на глобальному рівні. Наприклад, стартапи в сфері Fintech, такі як Revolut або PayPal, стали популярними в різних країнах завдяки своїм інноваційним рішенням у фінансових послугах, доступним через мобільні додатки. Це дозволяє користувачам з усього світу отримувати фінансові послуги, не залежачи від традиційних банківських систем [7].

Інша важлива тенденція – це роль стартапів у *розвитку економік країн, що розвиваються*. У таких країнах, як Індія, Китай або країни Африки, стартапи стали основним інструментом для розв'язання соціальних та економічних проблем. Багато стартапів зосереджуються на наданні доступу до основних послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, енергетика, що особливо важливо в умовах обмежених ресурсів. Наприклад, стартапи в Індії, такі як Vuju's (освітній додаток) або OYO Rooms (глобальна мережа готелів), завдяки своєму інноваційному підходу не тільки змінили ринок, а й вплинули на міжнародні економічні зв'язки, покращивши доступ до освіти та житла в країнах, що розвиваються, та створивши нові можливості для бізнесу в інших регіонах [11].

Важливою є також роль *краудфандингу* як нової моделі фінансування стартапів (табл. 2). Завдяки платформам на кшталт Kickstarter або Indiegogo, стартапи отримали можливість залучати капітал без необхідності звертатися до традиційних інвесторів. Це змінило ландшафт фінансування стартапів, даючи можливість великій кількості підприємців реалізувати свої ідеї, не покладаючись на банківські позики чи венчурних капіталістів. Стартапи, що фінансуються через краудфандинг, часто демонструють високий рівень інновацій та взаємодії з кінцевим споживачем, що дозволяє їм швидко адаптуватися до попиту на ринку та знижувати ризики невдачі [9].

Таким чином, світові тенденції розвитку стартапів мають значний вплив на міжнародний бізнес, змінюючи не лише економічні моделі, але й соціальні структури, виробничі процеси та технологічні стандарти.

Фінансування стартапів є одним із найбільш важливих аспектів, що визначають їх здатність до розвитку та масштабування. У світі інноваційних підприємств існує кілька ключових джерел фінансування, які дають молодим компаніям можливість реалізувати свої ідеї та виходити на нові ринки. Одними з найбільш популярних форм фінансування є венчурний капітал, бізнес-янгели та краудфандинг, кожне з яких має свої специфічні особливості і може бути використане в залежності від потреб стартапу (табл. 3).

Венчурний капітал є одним із найпоширеніших і найбільш впливових джерел фінансування для стартапів, які мають високий потенціал для зростання і виходу на міжнародні ринки. Цей тип фінансування передбачає залучення інвесторів, які вкладають кошти в обмін на частку в капіталі компанії, з розрахунком на значний фінансовий зиск в майбутньому. Інвестори, що працюють через венчурні капітальні фонди, часто шукають підприємства, здатні демонструвати швидкий і значний ріст, а також потенціал до інновацій і технологічних проривів [12, 14].

Ключова особливість венчурного капіталу полягає в тому, що він забезпечує стартапам не лише фінансування, а й стратегічну підтримку. Це допомагає молодим компаніям не лише вирішувати фінансові проблеми, а й отримувати доступ до мережі контактів, експертизи та менторства, які можуть бути вирішальними для їхнього успіху. Наприклад, стартапи, такі як Uber або Airbnb, були підтримані венчурними капіталістами на ранніх етапах і змогли стати лідерами в своїх індустріях завдяки таким інвестиціям [12, 14].

Таблиця 3. Види фінансування стартапів та їх особливості

Вид фінансування	Опис	Переваги	Недоліки
Венчурний капітал	Залучення інвестицій від спеціалізованих фондів або інвесторів, які інвестують у стартапи на ранніх етапах розвитку в обмін на частку в капіталі компанії.	Можливість отримати великі інвестиції для масштабування бізнесу, стратегічна підтримка від інвесторів, доступ до мережі контактів і досвіду.	Може бути складно отримати, частка в компанії в обмін на інвестиції, обмеження в управлінні компанією через вимоги інвесторів.
Бізнес-янгели	Приватні інвестори, які надають фінансування стартапам на ранніх етапах розвитку в обмін на частку в бізнесі або боргове зобов'язання.	Швидкий доступ до фінансування, підтримка на ранніх етапах розвитку, менторство та консультації від досвідчених підприємців.	Обмежений обсяг фінансування, може бути важко знайти підходящих бізнес-ангелів, інвестори часто мають високі вимоги до стартапу.
Краудфандинг	Збір коштів через онлайн-платформи, де багато дрібних інвесторів можуть зробити невеликі внески в обмін на продукцію або частку в стартапі.	Доступ до великої кількості інвесторів, без потреби звертатися до великих інвесторів чи банків, зворотний зв'язок від потенційних споживачів.	Ризик недостатнього фінансування, високий рівень конкуренції на платформах, потреба у великій рекламній кампанії для залучення інвесторів.
Інвестиції через фонди	Інвестування через спеціалізовані фонди, що підтримують інноваційні підприємства, зокрема фонди, які орієнтовані на стартапи в певних сферах (технології, медицина, екологія тощо).	Можливість залучити значні кошти для розширення, надання інвестицій у сфери, де є високий потенціал для інновацій та розвитку.	Конкуренція за фінансування в таких фондах, вимоги до стартапів і потенціалу ринку, інвестори можуть вимагати значного впливу на керівництво компанії.
Приватні інвестиції	Індивідуальні інвестори, які вкладають власні кошти в обмін на долю в бізнесі або інші умови (зазвичай на пізніх етапах розвитку).	Гнучкість у фінансуванні, менша кількість вимог, ніж у венчурних капіталістів, швидкий доступ до коштів.	Можуть бути вимоги щодо контролю за бізнесом, великий ризик для інвесторів, які не завжди готові до високих ризиків молодих компаній.
Корпоративні інвестиції	Інвестиції від великих корпорацій, які хочуть підтримати інновації або інтегрувати стартапи у свою бізнес-модель.	Можливість отримати значні кошти, підтримка від великих компаній, доступ до ринку корпорацій.	Може призвести до надмірного контролю з боку корпорацій, стартап може втратити свою незалежність.

Джерело: власна розробка авторів

Бізнес-янгели, в свою чергу, є ще одним важливим джерелом фінансування для стартапів, особливо на початкових етапах розвитку. Бізнес-янгели –це приватні інвестори, які надають кошти стартапам, часто маючи власний досвід підприємництва. Вони зазвичай вкладають свої власні кошти,

що дає їм більшу свободу в прийнятті рішень і гнучкість у порівнянні з венчурними капіталістами. Бізнес-янголи не тільки забезпечують фінансування, а й надають цінні поради, допомагаючи стартапам ухвалювати стратегічні рішення. Особливістю такого фінансування є те, що інвестори часто залучені в управлінські питання компанії, що дає їм змогу впливати на розвиток стартапу. Завдяки бізнес-янголам багато малих стартапів змогли подолати початкові труднощі і пройти через перші етапи розвитку. Відомими прикладами бізнес-янголів є такі інвестори, як Пітер Тіль, який зробив значні інвестиції в Facebook, або Річард Бренсон, який підтримував численні технологічні стартапи в своїй кар'єрі

Краудфандинг, в свою чергу, став популярним і доступним способом залучення коштів для стартапів. Це процес збору коштів для проектів через онлайн-платформи, де інвестори (в даному випадку, споживачі або ентузіасти) можуть фінансувати стартапи в обмін на винагороди або навіть майбутні продукти. Найбільш популярними платформами для краудфандингу є Kickstarter, Indiegogo та інші [9]. Краудфандинг дозволяє стартапам отримати фінансування без необхідності звертатися до традиційних інвесторів чи фінансових установ, а також демонструє реальний попит на продукт ще до його запуску на ринок. Важливим аспектом краудфандингу є те, що він дає стартапам можливість безпосередньо взаємодіяти з потенційними споживачами, отримувати зворотний зв'язок і вдосконалювати свої продукти на основі реальних відгуків. Наприклад, такі проекти, як Pebble Watch або Coolest Cooler, стали успішними завдяки саме краудфандинговим платформам, які дозволили залучити величезні суми ще до запуску продукту на ринок [15, С. 178-187].

Однак кожен з цих способів фінансування має свої переваги та недоліки, що важливо враховувати при виборі оптимального варіанту для кожного стартапу. Венчурний капітал зазвичай залучає великі суми для швидкого зростання, але з цим пов'язаний значний контроль з боку інвесторів, що може обмежувати свободу дій засновників. Бізнес-янголи, хоча і забезпечують

більше свободи в управлінні, часто зосереджуються на малих і середніх підприємствах, і їхні інвестиції можуть бути менш значними. Краудфандинг, хоча і є демократичним способом залучення коштів, може бути пов'язаний з ризиком того, що проект не отримає достатнього фінансування або не зможе задовольнити очікування інвесторів.

Таким чином, стартапи мають широкий спектр джерел фінансування, і вибір між ними залежить від багатьох факторів, таких як етап розвитку компанії, її цілі та потреби, а також готовність до співпраці з інвесторами. Успішні стартапи часто поєднують кілька різних джерел фінансування на різних етапах свого розвитку, що дозволяє їм забезпечити стабільність і зростання в умовах глобальної конкуренції та швидко змінюваного ринкового середовища.

Історії успіху стартапів є одним із найбільш захоплюючих і надихаючих аспектів сучасної економіки. Вони не тільки змінюють галузі та ринки, але й перевизначають правила гри в глобальному бізнесі. Успішні стартапи демонструють величезний потенціал інновацій і можуть стати рушійними силами економічного зростання в різних країнах. Водночас їх розвиток потребує не лише ідей, а й здатності до адаптації, стратегічних інвестицій і, що найважливіше, здатності виходити за межі локальних ринків на міжнародний рівень (табл. 4).

Насправді успіх стартапів не є випадковим. За ним стоять не лише інноваційні ідеї, а й здатність ефективно працювати з фінансами, адаптувати бізнес-моделі до різних ринків і забезпечувати максимальну взаємодію з користувачами. Важливим фактором є здатність стартапів знаходити рішення для проблем, що стоять перед глобальними спільнотами, та надавати своїм користувачам прості, але ефективні інструменти. Всі ці стартапи також демонструють важливість стратегічних інвестицій на ранніх етапах розвитку, коли завдяки венчурному капіталу вони змогли не тільки розвинути свої ідеї, а й вийти на світовий рівень.

Таблиця 4 - Успішні кейси стартапів у глобальному бізнесі

Стартап	Рік заснування	Ідея/Продукт	Глобальна присутність	Ключові досягнення	Оцінка компанії (2021 рік)
Airbnb [12]	2008	Платформа для оренди житла	191 країна та регіон	7+ мільйонів об'єктів житла, оцінка понад 100 мільярдів доларів	100+ мільярдів доларів
Spotify [13]	2008	Стрімінговий музичний сервіс	90+ країн	365 млн користувачів, 160 млн платних підписників	60 мільярдів доларів
Uber [14]	2009	Платформа для виклику таксі та транспорту	900 міст, 69 країн	15 млн поїздок на день	95 мільярдів доларів
Stripe [5]	2010	Платіжна платформа для онлайн-бізнесу	40+ країн	Обробка платежів для <i>Amazon, Shopify</i>	95 мільярдів доларів
Tesla [6]	2003	Електричні автомобілі та відновлювана енергія	Глобальний ринок	Лідер у виробництві електричних автомобілів	1 трильйон доларів (на 2021 рік)
PayPal [10]	1998	Платіжна система для онлайн транзакцій	200+ країн та регіонів	Більше 400 млн користувачів	300+ мільярдів доларів

Джерело: власна розробка автора

Українська стартап-екосистема продовжує зростати навіть в умовах війни. За оцінками аналітиків, станом на 2024 рік в Україні налічується понад 2 600 активних стартапів. Це ставить Україну серед трійки найдинамічніших екосистем Центрально-Східної Європи. Для порівняння, за останні три роки сумарна вартість українських стартапів потроїлася (після спаду у 2022 році) і на початок 2024-го оцінювалася приблизно в 286 млрд. євро. Цей ріст відбувається на тлі високого рівня технічних талантів в країні – в ІТ-секторі України задіяно понад 346 тисяч спеціалістів, а українські компанії дедалі частіше досягають глобального успіху (вже кілька отримали статус «єдинорога» – оцінку понад 1 млрд. дол. США). [16, 17].

Українські стартапи охоплюють понад 20 різних індустрій, від фінансових технологій до оборонних розробок. Найбільшу частку становлять

проекти у сфері програмного забезпечення та даних (B2B SaaS, enterprise solutions) та маркетингово-медійних технологій, що разом займають провідні позиції в екосистемі. Також суттєво представлений сектор освітніх технологій (EdTech) – Україна відома такими платформами, як Preply (вивчення мов) тощо [18].

Фінансові технології (FinTech) стабільно популярні: в Україні діють сотні фінтех-стартапів (наприклад, monobank, Finmap, тощо), що складає близько 8% від усіх стартапів. Помітними є також напрями HealthTech (медичні та оздоровчі рішення), E-commerce & Retail (онлайн-торгівля), Hardware/IoT (пристрої та інтернет речей) – кожен з них близько 5-8% від загальної кількості. Окремо варто відзначити зростання AgriTech (агротехнології) та MilitaryTech (оборона та безпека) – хоч їх частка поки відносно невелика, війна стимулювала появу нових інновацій у військовій сфері та смарт-агро. Загалом структура галузей українських стартапів відображає світові тренди: є значні кейси в Штучному інтелекті (AI), кліматичних технологіях, кібербезпеці тощо, хоча деякі з цих ніш все ще формуються [19]. На рис. 1 представлена динаміка венчурних інвестицій в українські стартапи, де видно, що 2021 рік був рекордним, після чого через війну відбулося різке падіння у 2022 і поступове відновлення в 2023-2024 рр.

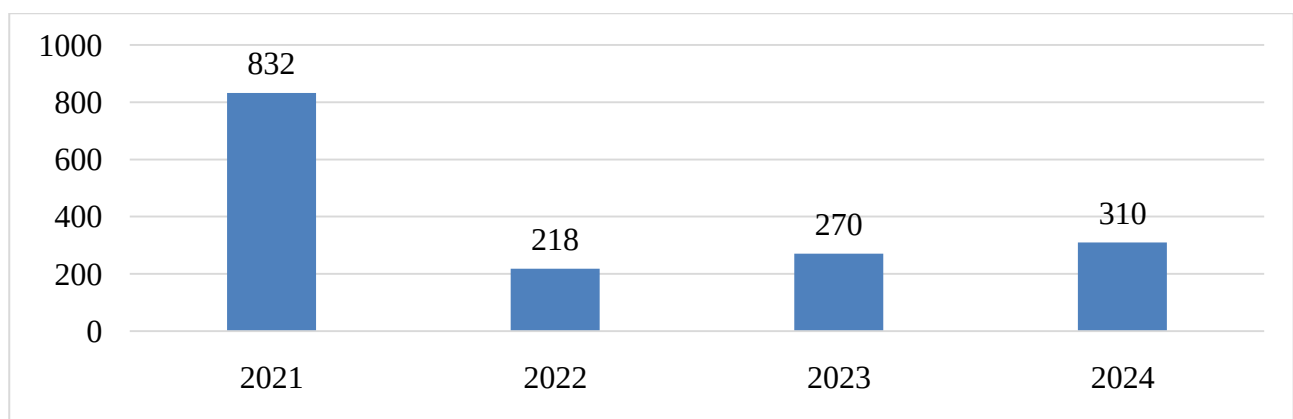


Рис. 1. Щорічні інвестиції венчурного капіталу в українські стартапи, млн дол. США

Джерело: [20, 21]

Обсяг венчурних інвестицій в українські стартапи зазнав значних коливань протягом 2021-2024 років. 2021 рік став рекордним – було залучено близько 832 млн дол. США інвестицій на фоні глобального інвестиційного буму. Проте у 2022 році, з початком повномасштабної війни, фінансування обвалилося на ~74% – до приблизно 218 млн дол. США (найнижчого рівня за 7 років). В 2023-му ситуація дещо покращилася – інвестори поступово повертаються, і загальний обсяг вкладень оцінюється вже у кілька сотень мільйонів доларів (майже вдвічі більше, ніж у 2022). За попередніми даними, 2024 рік приніс подальше пожвавлення: сумарно стартапи залучили близько 310 млн. дол. США венчурного капіталу. Це співставно з обсягами інвестицій у стартап-екосистеми країн Балтії (для прикладу, Естонія –347 млн євро, Литва – 427 млн євро у 2024) [20, 21, 22].

Більшість угод з українськими стартапами припадає на ранні стадії. Понад 80% раундів – це Pre-Seed та Seed (початкове фінансування) [17], де типові чеки відносно невеликі (десятки або сотні тисяч доларів). Наприклад, на початку 2024 року найбільша відкрита seed-інвестиція склала ~525 тис. дол. США (раунд для військового стартапу Himera) [17]. Джерела фінансування на цих етапах – це головно грантові програми та ангельські інвестори. Після початку війни з'явилися численні гранти від глобальних ініціатив: Google for Startups Ukraine Support Fund, EU Seeds of Bravery та державний Український фонд стартапів (USF) – вони сукупно профінансували левову частку угод у 2022-2023 рр. За оцінками, у 2024 році ~80% кількості транзакцій були грантовими або підтриманими донорськими програмами [22].

Водночас у грошовому виразі основний обсяг капіталу принесли кілька великих венчурних раундів: так, три найбільші угоди 2024 року забезпечили ~80% від загальної суми інвестицій. Зокрема, це раунди: Creatio (200 млн. дол. США), Carmoola (19,6 млн. дол. США) та Viseven (10-30 млн. дол. США). Таким чином, середній чек українського стартапу сильно різниться залежно від стадії: від ~50-500 тис. дол. США. на Pre-Seed/Seed етапі до десятків мільйонів на стадіях A/B для небагатьох швидкозростаючих компаній [22].

На ранніх стадіях українські стартапи значною мірою покладаються на внутрішню екосистему підтримки – гранти від Українського фонду стартапів (до 50 тис. дол. США на проєкт), державні та європейські програми (наприклад, конкурс Brave1 для defense-tech, програми USAID тощо), а також локальні ангельські клуби та фонди початкового капіталу [22]. Після 2022 року активізувалися нові українські фонди, створені вже під час війни – такі як ZAS Ventures, Angel One, об'єднання ангелів UAN – вони разом з досвідченими гравцями (наприклад, TA Ventures, SMRK) інвестують у посівні раунди [18]. На етапах Series A і вище українські компанії здебільшого залучають міжнародний венчурний капітал – провідні раунди очолюють фонди з США, Великобританії, ЄС (Accel, Insight Partners, Horizon Capital та інші). Українські фонди пізніх стадій теж існують (наприклад, Horizon Capital), але часто виступають співінвесторами. Успішні стартапи з українським корінням все частіше досягають екзитів: серед найвідоміших – IPO GitLab у 2021 році та багатомільярдні оцінки Grammarly (невідбутий IPO) тощо. Це свідчить, що попри всі виклики, глобальні інвестори продовжують вірити в потенціал українських інноваторів.

Стартап-діяльність в Україні дуже сконцентрована географічно. Абсолютним лідером є столиця – Київ, на яку припадає близько 70-75% всіх українських стартапів [23].

Таблиця 5. Стартап-діяльність в Україні

Національний рейтинг та зміни	Місто	Глобальний рейтинг та зміни (з 2023 року)	Загальний бал
1	Київ	75 (+2)	9.62
2	Львів	397 (+94)	0.84
3	Харків	599 (+163)	0.33
4	Одеса	682 (+68)	0.26
5	Тернопіль	962 (-12)	0.13
6	Дніпро	969 (+81)	0.13
7	Запоріжжя	1180 (-41)	0.07
8	Чернівці	1249 (нове)	0.06
9	Черкаси	1275 (нове)	0.05

Джерело: [23]

Київ упевнено входить до Топ-100 глобальних технологічних міст (77-е місце у світі в рейтингу StartupBlink 2023) і його індекс розвитку стартап-екосистеми в 11 разів перевищує показник Львова, що посідає друге місце в Україні. Львів – другий ключовий хаб, відомий своїм ІТ-кластером та зростаючою кількістю продуктових компаній. Станом на 2023 рік Львів увійшов до Топ-500 міст світу для стартапів. Також помітні стартап-спільноти зосереджені у містах Одеса, Дніпро та Харків (традиційно сильний технічний центр, попри військові дії). Загалом великі обласні центри на заході та в центрі країни стали осередками для стартапів, тоді як під час війни частина підприємців тимчасово релокувалася за кордон. Очікується, що по завершенні війни географія може розширитися завдяки поверненню талантів та розвитку регіональних техно-парків [24].

Розглянемо успішні приклади стартапів. Один із найуспішніших українських стартапів останніх років – платформа Creatio, що пропонує рішення для no-code автоматизації бізнес-процесів і CRM. У 2024 році Creatio здійснив прорив, залучивши 200 млн дол. США інвестицій при оцінці компанії в 1,2 млрд. дол. США, що надало йому статус «єдинорога». Ці кошти стартап спрямує на розширення присутності в світі та вдосконалення своєї no-code платформи з акцентом на вбудований штучний інтелект. Creatio демонструє ~50% зростання бізнесу щороку, обслуговуючи клієнтів у 25+ країнах та підтверджуючи, що українська продуктова компанія може стати глобальним лідером у ніші корпоративного софту [21].

Яскравий приклад українського FinTech-стартапу з міжнародними амбіціями – Fintech Farm. Fintech Farm співпрацює з традиційними банками в різних країнах, допомагаючи їм запускати сучасні цифрові банки під локальними брендами. Перший проект – Leobank в Азербайджані – здобув понад 1 млн користувачів за перший рік; далі стартап запустив Liobank у В'єтнамі та Fibo в Нігерії. Попри війну, Fintech Farm успішно залучив фінансування: у січні 2022 року – 7,4 млн дол. США (seed) від українських і міжнародних інвесторів, а вже у 2023-му заклав раунд Series B на 22 млн дол.

США від лондонського фонду Nordstar [25]. На початку 2024 року стартап отримав додаткові 32 млн дол. США (розширення раунду В) для виходу на ринок Індії за участі Банку Грузії Fintech Farm показує, як українська фінтех-експертиза (monobank був одним з найуспішніших цифрових банків України) масштабується глобально – стартап створює необанки для мільйонів користувачів по всьому світу, залучаючи капітал навіть в умовах турбулентності [25].

Український HealthTech/робототехнічний стартап Esper Bionics здобув міжнародне визнання завдяки інноваційному підходу до протезування. Компанія розробляє високотехнологічні біонічні протези рук з використанням штучного інтелекту. Протез Esper Hand адаптується під користувача, використовуючи хмарні дані та AI для покращення керування рухами. У 2022 році Esper Bionics потрапив на обкладинку журналу *TIME* як один із 100 найкращих винаходів року – це величезне досягнення для українського стартапу, особливо hardware-напрямку. Попри релокацію штаб-квартири до Нью-Йорка, інженерний та виробничий офіси компанії залишаються в Києві. Стартап успішно залучив інвестиції для масштабування: у червні 2024 року отримав 5 млн дол. США від фондів YZR Capital, EBRD та u.ventures. Esper Bionics вже вивів свій продукт на ринок США і паралельно допомагає на батьківщині – понад 80 біонічних рук передано українським ветеранам, які втратили кінцівки на війні. Цей стартап демонструє поєднання української інженерної майстерності та соціального впливу, а його успіхи вказують на потенціал України у галузі медичних пристроїв та deep-tech [21].

Отже, останні роки показали надзвичайну стійкість та зрілість українського стартап-ринку. Незважаючи на війну та економічні виклики, кількість стартапів продовжує зростати, з'являються нові гравці у різних галузях, а міжнародні інвестори підтримують найперспективніші команди. Ключові тенденції цього періоду – зміцнення ролі військових технологій, повсюдне впровадження AI-рішень (майже 77% найперспективніших стартапів України інтегрують AI у свої продукти [22]) та активізація грантової підтримки

від держави і партнерів. Українські стартапи дедалі більше орієнтуються на глобальні ринки, що підтверджують історії успіху на кшталт Creatio чи Fintech Farm. Екосистема отримала нові інституції підтримки (фонди, хаби) і готується до повоєнного відновлення, яке може стати поштовхом для інновацій. Таким чином, навіть у найскладніші часи Україна зберігає статус джерела потужних технологічних стартапів з великим майбутнім [16].

Таким чином, успішні кейси стартапів на глобальному рівні свідчать про те, що підприємці, які здатні поєднувати інновації, технології, стратегічні інвестиції та гнучкість в управлінні, мають усі шанси стати лідерами на світових ринках.

Вихід стартапів на міжнародний ринок є складним і багатогранним процесом, що супроводжується безліччю викликів та бар'єрів, які можуть суттєво вплинути на їхній успіх. Незважаючи на величезний потенціал і можливості, глобалізація приносить з собою значні труднощі, що вимагають від стартапів гнучкості, стратегічного планування та адаптації до нових умов. Основні бар'єри, з якими стикаються стартапи при виході на міжнародний рівень, включають правові обмеження, культурні відмінності, економічні фактори, конкуренцію, а також складнощі, пов'язані з доступом до фінансування та інфраструктури (табл. 6) [26, С. 68-74].

Стартапи повинні бути готові до масштабних змін і бути здатними швидко адаптуватися до вимог нових ринків, враховуючи специфіку місцевих законодавчих систем, економічні реалії та культурні традиції.

Використання інноваційних технологій є одним із найбільш ефективних способів для стартапів підвищити свою конкурентоспроможність на глобальному ринку. Інновації, що базуються на передових технологіях, дозволяють стартапам не лише створювати нові продукти та послуги, але й оптимізувати свої бізнес-процеси, знижувати витрати, покращувати якість обслуговування клієнтів і, зрештою, масштабувати свій бізнес на нові ринки. В умовах швидкої глобалізації та технологічних змін стартапи, які вміють

ефективно впроваджувати новітні технології, мають значно більше шансів стати лідерами в своїй галузі [27, С. 280-285].

Таблиця 6. Основні бар'єри та виклики, з якими стикаються стартапи при виході на міжнародні ринки

Бар'єр/Виклик	Опис	Приклад
Правові та регуляторні бар'єри	Різниця в законах та регуляціях, пов'язаних з захистом інтелектуальної власності, ліцензуванням, сертифікацією та стандартами продукції.	Стартапи, які не враховують локальні юридичні вимоги, можуть зіткнутися з судовими позовами або проблемами на митниці.
Культурні та мовні відмінності	Різні мовні та культурні бар'єри можуть ускладнювати маркетингові стратегії, позиціонування бренду та взаємодію з клієнтами.	Стартапи, що працюють в різних країнах, повинні враховувати культурні традиції і адаптувати рекламні кампанії, як це зробив <i>McDonald's</i> у своїх міжнародних маркетингових стратегіях.
Економічні бар'єри	Різні економічні умови на ринках можуть впливати на купівельну спроможність, доступ до фінансування та адаптацію до інфляційних коливань.	Стартапи можуть стикатися з проблемами ціноутворення і маржинальності в країнах з менш розвинутою економікою.
Конкуренція на міжнародному ринку	Високий рівень конкуренції на міжнародному рівні, де діють великі, відомі гравці, може ускладнити вихід стартапу на нові ринки.	<i>Airbnb</i> і <i>Uber</i> зіштовхнулися з конкурентами, такими як <i>Booking.com</i> і <i>Lyft</i> , які швидко адаптуються на нових ринках.
Доступ до фінансування	Недостатній доступ до фінансових ресурсів або високі витрати на залучення інвестицій у нових країнах.	Стартапи можуть не мати достатнього доступу до венчурного капіталу через регуляторні обмеження або культурні фактори.
Труднощі з інфраструктурою	Проблеми з інфраструктурою, такі як нестабільність комунікацій, недостатньо розвинена логістика або обмежений доступ до інтернету в деяких країнах.	Стартапи, що працюють в країнах з недостатньою інфраструктурою, можуть стикатися з проблемами доставки та обробки замовлень, як це спостерігається в країнах з низьким рівнем технологічної доступності.

Джерело: власна розробка авторів

Одним з найбільш значущих технологічних проривів останнього десятиліття є використання штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання. Ці технології активно використовуються стартапами для аналізу великих обсягів даних, прогнозування споживацьких тенденцій і автоматизації бізнес-процесів. Стартапи, що застосовують ШІ, можуть забезпечити точніший аналіз

ринку, індивідуалізовані рекомендації для клієнтів і навіть автоматизоване обслуговування через чат-ботів. Наприклад, стартап UiPath, який займається автоматизацією бізнес-процесів за допомогою роботизованої автоматизації процесів (RPA), став одним із лідерів у своєму сегменті. Завдяки використанню ШІ та RPA, UiPath допомогла численним компаніям оптимізувати свої операції, що дало можливість заощаджувати час і знижувати витрати на рутинні завдання. Ця технологія дозволяє стартапам автоматизувати внутрішні процеси і зосереджуватися на більш стратегічних питаннях, таких як розвиток продукту та маркетинг [28, С. 3-11].

Інший приклад використання інноваційних технологій – це *впровадження блокчейн-технології*, яка змінює не тільки фінансову сферу, але й інші аспекти бізнесу. Блокчейн забезпечує високий рівень безпеки та прозорості транзакцій, що робить його ідеальним для стартапів, що працюють у фінансових технологіях або в сферах, де важливо забезпечити довіру клієнтів. Стартап BitPesa використовує блокчейн для міжнародних грошових переказів в Африці, спрощуючи процеси та знижуючи витрати для бізнесів, які працюють з іноземними партнерами. Завдяки впровадженню блокчейн-технології, стартап зумів створити швидку, безпечну і недорогу систему для транзакцій, що особливо важливо для ринків, де банківська інфраструктура недостатньо розвинута [29, С. 1-9].

Стартапи також активно використовують *інтернет речей (IoT)* для покращення своїх продуктів і послуг. IoT дозволяє стартапам створювати інтегровані рішення, що поєднують фізичні продукти з цифровими технологіями для надання нових функцій і покращення користувацького досвіду. Прикладом може служити стартап Nest Labs, що спеціалізується на розумних термостатах і системах домашньої автоматизації. Вони використовують IoT для створення продуктів, що можуть автоматично налаштовуватися в залежності від звичок користувача, забезпечуючи ефективне використання енергії. Ці інноваційні рішення не лише підвищують зручність для споживачів, але й допомагають знизити витрати, що є важливим аспектом в умовах зростаючої конкуренції.

Не можна обійти увагою також *розвиток 5G*, що дає можливість стартапам забезпечити більш швидку та стабільну передачу даних, а отже, сприяє розвитку таких технологій, як *автономні транспортні засоби, розширена реальність (AR) та віртуальна реальність (VR)*. Наприклад, стартапи, що працюють у сфері розваг і ігор, використовують VR і AR для створення нових інтерактивних досвідів, які дозволяють залучати широку аудиторію. Впровадження таких технологій дає стартапам можливість створювати унікальні продукти, що значно покращують взаємодію з користувачем, а також можуть відкривати нові ринки і можливості для масштабування.

Цифрові платформи також стають важливим елементом для стартапів, адже вони дозволяють не лише продавати продукти чи послуги, але й збирати цінні дані про поведінку користувачів, що в свою чергу дає можливість покращити маркетингові стратегії і адаптувати пропозиції до вимог ринку. Стартапи, які використовують великі дані (Big Data) та аналітику, можуть надавати персоналізовані послуги, що дозволяють залучати нових клієнтів і підвищувати лояльність вже існуючих. Наприклад, компанія Netflix використовує великі дані для створення рекомендацій для своїх користувачів, що дозволяє їй підтримувати високий рівень користувацької задоволеності і знижувати відтік клієнтів [30, С. 7-12].

Отже, інноваційні технології є основним фактором, що підвищує конкурентоспроможність стартапів на глобальному ринку.

Розвиток стартапів на міжнародному рівні вимагає не лише інноваційних ідей та бізнес-моделей, але й належної підтримки з боку держави та міжнародних організацій. Стартапи часто стикаються з численними викликами, такими як обмежений доступ до фінансування, правова та регуляторна невизначеність, високі витрати на вихід на нові ринки та інші труднощі. Тому роль держави та міжнародних установ у забезпеченні сприятливого середовища для стартапів стає надзвичайно важливою [31, С. 17-26].

Державна підтримка стартапів може включати різноманітні заходи, такі як фінансові *субсидії, податкові пільги, створення спеціалізованих бізнес-інкубаторів та акселераторів, а також удосконалення регуляторної бази для*

сприяння інноваційним підприємствам. Окрім того, міжнародні організації, такі як Світовий банк, Європейський Союз та ООН, надають підтримку через гранти, фінансування інноваційних проектів та створення міжнародних платформ для співпраці стартапів з іншими підприємствами та інвесторами (табл. 7).

Таблиця 7. Інструменти підтримки стартапів на рівні держави та міжнародних організацій

Інструмент підтримки	Опис	Приклад
Державне фінансування	Гранти, субсидії, державні програми кредитування для стартапів. Часто надаються в рамках національних програм підтримки інноваційних підприємств.	Програма <i>Small Business Innovation Research (SBIR)</i> в США, яка надає малим підприємствам можливість отримати федеральне фінансування для розвитку нових технологій.
Податкові пільги та субсидії	Зниження податкового навантаження для стартапів на ранніх етапах розвитку або для підприємств, що працюють в інноваційних сферах.	В Британії програма <i>Patent Box</i> , яка дозволяє компаніям отримувати податкові пільги на доходи, отримані від продажу інтелектуальної власності.
Інкубатори та акселератори	Платформи, які надають стартапам необхідну інфраструктуру, менторство, навчання, доступ до інвесторів та партнерів для розвитку бізнесу.	<i>Y Combinator</i> (США), <i>Techstars</i> (глобальний акселератор), <i>Station F</i> (Франція).
Підтримка інноваційних кластерів	Створення в межах країни або регіону кластерів, де стартапи можуть взаємодіяти з науковими установами, університетами та іншими підприємствами для розвитку технологій.	<i>Silicon Valley</i> (США), <i>Berlin Startup Ecosystem</i> (Німеччина).
Міжнародне фінансування та гранти	Програми міжнародних організацій, які надають фінансування для стартапів, що працюють у сфері технологій, інновацій, охорони здоров'я, енергетики тощо.	Програма <i>Horizon 2020</i> ЄС, яка фінансує дослідницькі проекти та інноваційні стартапи в Європі.
Міжнародні виставки та конкурси	Участь у міжнародних конкурсах, виставках і форумах для стартапів дає змогу знайти інвесторів, партнерів і залучити нові можливості для глобального масштабу.	<i>Global Startup Battle</i> – конкурс стартапів, що об'єднує стартапи з усього світу.
Державні платформи для розвитку експорту	Програми, які сприяють виходу стартапів на міжнародні ринки, надаючи допомогу в налагодженні контактів з іноземними партнерами, маркетингову підтримку, а також фінансування.	Програма <i>UK Export Finance</i> в Великобританії, яка надає фінансову підтримку малим компаніям для виходу на міжнародні ринки.

Джерело: власна розробка авторів

Державна та міжнародна підтримка важлива для забезпечення сталого розвитку стартапів, оскільки вона дозволяє не тільки вирішувати поточні фінансові та організаційні проблеми, а й відкриває можливості для міжнародної співпраці та глобальної експансії.

Отже, інструменти державної та міжнародної підтримки стартапів є необхідними для того, щоб молоді інноваційні компанії могли реалізувати свій потенціал на глобальному рівні. Для успішного розвитку стартапів важливо, щоб ці інструменти підтримки були доступними та ефективними, враховували потреби молодих підприємств на різних етапах їх розвитку і давали змогу створювати конкурентоспроможні продукти, здатні успішно конкурувати на міжнародному ринку.

Отже, інструменти державної та міжнародної підтримки стартапів є необхідними для того, щоб молоді інноваційні компанії могли реалізувати свій потенціал на глобальному рівні. Для успішного розвитку стартапів важливо, щоб ці інструменти підтримки були доступними та ефективними, враховували потреби молодих підприємств на різних етапах їх розвитку і давали змогу створювати конкурентоспроможні продукти, здатні успішно конкурувати на міжнародному ринку.

Вихід на міжнародний ринок є важливим кроком для будь-якого стартапу, оскільки це відкриває нові можливості для розширення бізнесу, залучення інвестицій та збільшення доходів. Однак вихід на нові ринки пов'язаний з численними ризиками та викликами, такими як культурні відмінності, правові бар'єри, логістичні проблеми та конкуренція з місцевими компаніями. Тому для успішного виходу на міжнародні ринки стартапи повинні ретельно продумати стратегії, які допоможуть знизити ризики і підвищити шанси на успіх. Нижче наведено кілька ключових стратегій виходу стартапів на міжнародні ринки (рис. 2).

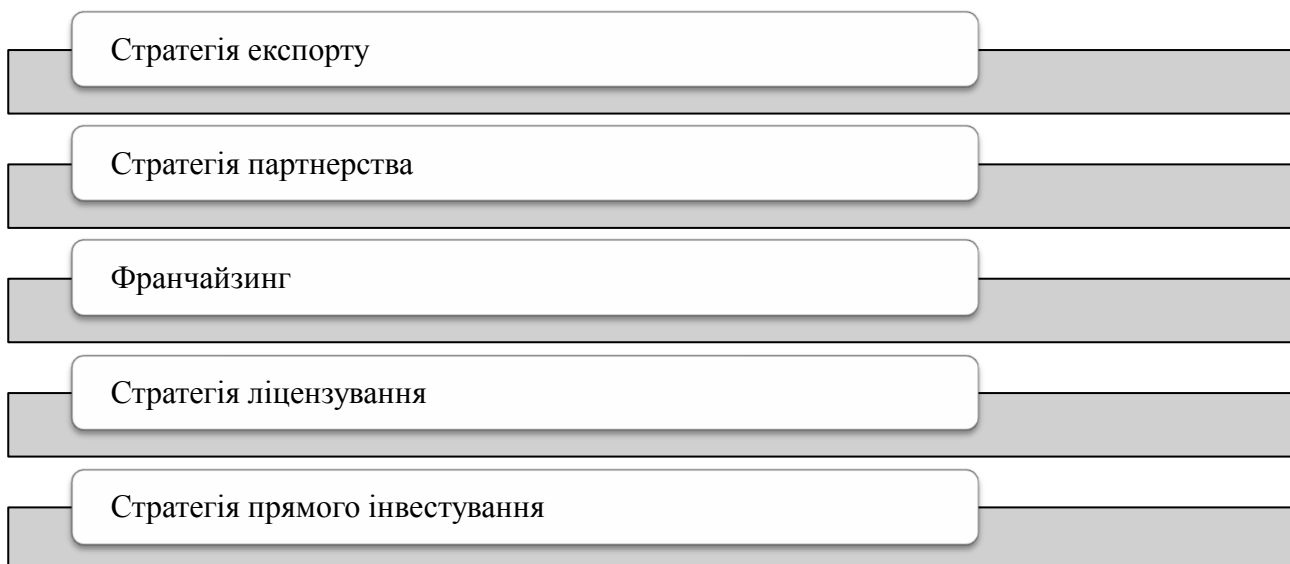


Рис. 2. Стратегії виходу стартапів на міжнародні ринки

Джерело: власна розробка авторів

Однією з найбільш ефективних стратегій є *стратегія експорту*. Для багатьох стартапів це є першим кроком до виходу на нові ринки. Вона полягає в тому, що компанія постачає свої продукти або послуги на міжнародні ринки без необхідності відкривати фізичні представництва або створювати локальні виробничі потужності. Такий підхід дозволяє стартапам мінімізувати витрати і ризики, зберігаючи можливість отримувати прибуток від міжнародних продажів. Наприклад, багато стартапів у сфері програмного забезпечення, такі як Slack або Zoom, почали свою діяльність на внутрішньому ринку, а потім швидко масштабувалися на міжнародний рівень, пропонуючи свої продукти через Інтернет [32, С. 83-87].

Стратегія партнерства є ще однією важливою стратегією для стартапів, що прагнуть вийти на міжнародні ринки. Вона полягає у встановленні партнерських відносин з локальними компаніями, які мають досвід ведення бізнесу на певному ринку. Партнер може допомогти стартапу з адаптацією до місцевих умов, пошуком клієнтів, вирішенням правових і логістичних питань. Така стратегія дозволяє стартапам знизити витрати на вихід на ринок і забезпечити собі певну стабільність, маючи досвідченого партнера в іншій країні. Наприклад, компанія Starbucks використовувала цю стратегію для

виходу на ринки Китаю, де партнери допомогли адаптувати концепцію до місцевих смаків і культурних особливостей [33, С. 59-67].

Франчайзинг - ще одна поширена стратегія для стартапів, які хочуть швидко вийти на міжнародні ринки, зберігаючи контроль над своєю маркою та бізнес-моделлю. За цією стратегією стартапи надають іншим компаніям право використовувати свій бренд, модель бізнесу і знання для ведення діяльності в іншій країні. Франчайзинг дає змогу швидко розширюватися на нові ринки без необхідності значних інвестицій у створення власних філій. Такий підхід часто використовують мережі ресторанного бізнесу, наприклад, McDonald's або Subway, які за допомогою франчайзі відкривають нові точки в різних країнах.

Стратегія ліцензування полягає в наданні іншій компанії прав на використання своїх технологій, патентів або продуктів на конкретному ринку в обмін на ліцензійні платежі. Така стратегія дозволяє стартапу зберігати контроль над своїм інтелектуальним майном, одночасно отримуючи фінансову вигоду від використання своїх технологій іншими компаніями. Ліцензування є популярним серед технологічних стартапів, таких як Microsoft або Qualcomm, де компанія дозволяє іншим виробникам використовувати її технології за певну плату, таким чином знижуючи витрати на виробництво і розширення бізнесу.

Стратегія прямого інвестування є найбільш затратною та складною, але водночас дозволяє стартапам повністю контролювати свої операції на новому ринку. Вона передбачає відкриття власних філій або виробничих потужностей в іншій країні. Така стратегія підходить для стартапів, які готові інвестувати значні кошти у розширення та адаптацію до місцевого ринку. Наприклад, компанія Tesla використовує цю стратегію для розширення своєї присутності в Європі та Китаї, відкриваючи заводи і продажі своїх автомобілів на нових ринках.

Незалежно від вибору стратегії, важливою складовою є *локалізація продукту для кожного ринку*. Це включає не тільки адаптацію продукту під місцеві смаки та потреби, а й врахування культурних, мовних та юридичних відмінностей.

Вихід на міжнародні ринки є складним і ресурсноємним процесом, але правильна стратегія може суттєво знизити ризики і забезпечити успіх стартапу в глобальному масштабі. Стартуючи з малого і правильно адаптуючи свої стратегії до місцевих умов, стартапи можуть забезпечити собі стійке місце на нових ринках і досягти міжнародного успіху.

У сучасному глобалізованому світі стартапи відіграють важливу роль як рушійна сила інновацій та економічного зростання. Однак їхній розвиток ускладнюється факторами міжнародної конкуренції та постійною економічною нестабільністю, зокрема після пандемії COVID-19, геополітичних конфліктів, зростання інфляції та криз у ланцюгах постачання.

1. Міжнародна конкуренція як виклик і можливість. Інтенсивна глобальна конкуренція змушує стартапи шукати унікальні конкурентні переваги. В умовах насичених ринків виживають лише ті проекти, які здатні запропонувати технологічні або сервісні новації, швидко масштабуватися та гнучко реагувати на зміни ринку. Особливо гострою є конкуренція в галузях ІТ, фінтеху, біотехнологій, «зелених» інновацій. Успіх стартапу сьогодні залежить не лише від ідеї, а й від вміння залучити інвестиції, сформувати сильну команду і вийти на глобальні ринки.

2. Економічна нестабільність: ризики і адаптаційні стратегії. Економічна нестабільність створює ризики, пов'язані зі зменшенням доступу до капіталу, коливанням валютних курсів, падінням платоспроможного попиту. Стартапи часто стикаються з обмеженим доступом до фінансування, особливо на ранніх етапах розвитку. У таких умовах пріоритетними стають lean-стратегії, цифрова трансформація та побудова гнучких бізнес-моделей.

Проте кризові періоди часто стають трампліном для нових ідей, які задовольняють змінені потреби суспільства: зростає попит на онлайн-послуги, екологічні рішення, інструменти віддаленої роботи та кібербезпеки. У цьому контексті нестабільність може стати каталізатором для технологічного прориву.

3. Інфраструктура підтримки та міжнародне співробітництво. Для ефективного розвитку стартапів важливу роль відіграють акселератори, бізнес-

інкубатори, кластери, а також державна та міжнародна підтримка. Країни з розвиненими екосистемами стартапів (США, Ізраїль, Естонія, Сінгапур) демонструють, що наявність сприятливого інвестиційного клімату, податкових стимулів та доступу до глобальних партнерств сприяє сталому розвитку інноваційного підприємництва.

Перспективи розвитку стартапів в умовах міжнародної конкуренції та економічної нестабільності представлені на рис. 3, які пов'язані з кількома ключовими тенденціями: диджиталізація та розвиток AI, блокчейн, big data; зміщення фокусу на сталий розвиток (sustainability), циркулярну економіку та ESG; розвиток венчурного фінансування через краудфандинг, криптоактиви; інтернаціоналізація стартапів через партнерства, франчайзинг та вихід на платформи глобальної електронної комерції.

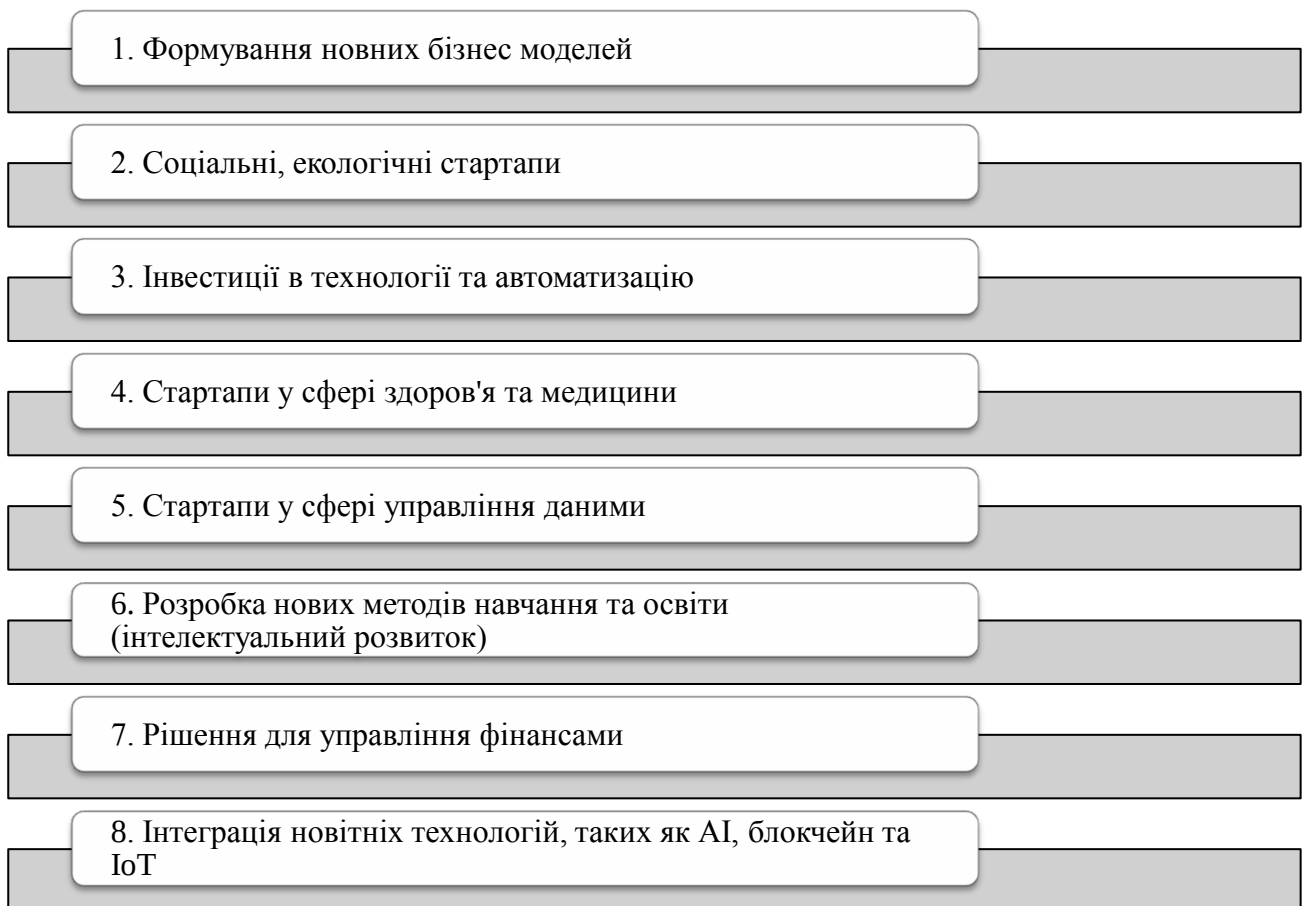


Рис. 3. Перспективи розвитку стартапів в умовах міжнародної конкуренції та економічної нестабільності

Джерело: власна розробка авторів

Попри складні умови, стартапи залишаються джерелом економічної динаміки та інновацій. Міжнародна конкуренція та економічна нестабільність створюють численні виклики, однак саме в таких умовах народжуються найуспішніші інноваційні рішення. Перспективи розвитку стартапів напряму залежать від здатності швидко адаптуватися, будувати міжнародні зв'язки, використовувати новітні технології та впроваджувати стратегії сталого зростання.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, перспективи розвитку стартапів у міжнародному бізнесі залежатимуть від здатності ефективно використовувати інструменти підтримки, обирати відповідні стратегії виходу на ринки та адаптуватися до викликів міжнародної конкуренції та економічної нестабільності. Використання інноваційних підходів, гнучкість та правильний стратегічний план забезпечать стартапам можливість успішного розвитку на глобальному рівні. Перспективами подальших розвідок у даному напрямі є дослідження щодо перспектив інвестування у стартапи у світовій енергетиці.

Література

1. Хабро І. Міжнародні рейтинги та індекси у формуванні іміджу держави. *Acta de Historia, Politica: Saeculum XXI*. 2024. С. 141-149. DOI: <https://doi.org/10.26693/ahpsxxi2024.08.141>. (дата звернення: 22.05.2025).
2. Ластовський В. Теоретичні уявлення про міжнародні відносини і дипломатію автора «Історії русів» (початок XIX ст.). *Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти*. 2024. С. 59-69. DOI: <https://doi.org/10.31866/2616-745X.14.2024.319352>. (дата звернення: 11.05.2025).
3. Огінок С.В., Когут А.В. Еволюція розвитку соціального менеджменту в міжнародному бізнесі. *Підприємництво та інновації*. 2024. С. 102-106. DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/30.16>. (дата звернення: 17.05.2025).
4. Дюгованець О.М. Вплив цифрових технологій на маркетингове забезпечення стартап-проектів. *Науковий вісник Ужгородського університету*

Серія «Економіка». 2024. С. 76-83. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.2\(64\).76-83](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.2(64).76-83). (дата звернення: 24.05.2025).

5. Офіційний сайт Stripe. URL: <https://stripe.com> (дата звернення: 24.05.2025).

6. Офіційний сайт Tesla. URL: <https://www.tesla.com> (дата звернення: 24.05.2025).

7. Офіційний сайт Revolut. URL: <https://www.revolut.com> (дата звернення: 11.05.2025).

8. Офіційний сайт Byju's. URL: <https://www.byjus.com> (дата звернення: 24.05.2025).

9. Офіційний сайт Kickstarter. URL: <https://www.kickstarter.com> (дата звернення: 24.05.2025).

10. Офіційний сайт PayPal. URL: <https://www.paypal.com> (дата звернення: 14.05.2025).

11. Офіційний сайт OYO Rooms. URL: <https://www.oyorooms.com> (дата звернення: 14.05.2025).

12. Офіційний сайт Airbnb. URL: <https://www.airbnb.com> (дата звернення: 14.05.2025).

13. Офіційний сайт Spotify. URL: <https://www.spotify.com> (дата звернення: 24.05.2025).

14. Офіційний сайт Uber. URL: <https://www.uber.com> (дата звернення: 24.05.2025).

15. Лойко В., Бондарчук В. Аналіз тенденцій операцій злиття та поглинання компаній у міжнародному бізнесі за обсягами вартості угод. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2024. №1. С. 178-187. DOI: <https://doi.org/10.32750/2024-0117>. (дата звернення: 13.05.2025).

16. Top 10 Rounds for Ukrainian Startups in 2024 Amounted to €286M. 2025. URL: <https://therecursive.com/biggest-funding-rounds-investments-ukraine-startups-2024/> (дата звернення: 06.06.2025).

17. Since the Beginning of the Year, Ukrainian Startups have Received at Least \$42 Million in Investments — Forbes Ukraine. 2025. URL: <https://techukraine.org/2024/04/05/since-the-beginning-of-the-year-ukrainian-startups-have-received-at-least-42-million-in-investments-forbes-ukraine/#:~:text=Forbes%20Ukraine%20%C2%B7%20TechUkraine-,Since%20the%20Beginning%20of%20the%20Year%2C%20Ukrainian%20Startups%20have%20Received,a%20recent%20report%20by%20Dealroom> (дата звернення: 06.06.2025).

18. 10 Ukrainian startups that attracted the most investments in 2024. 2025. URL: <https://dev.ua/en/news/10-ukrainskykh-startapiv-iaki-zaluchyly-naibilshe-investytsii-u-2024-rotsi-1742820191> (дата звернення: 06.06.2025).

19. Scaling Up: Accelerating Ukraine's Tech Sector. 2024. URL: <https://civitta.com/wp-content/uploads/2024/09/Scaling-Up-accelerating-Ukraines-Tech-Sector.pdf> (дата звернення: 10.06.2025).

20. Investment in Ukrainian startups has reached a seven-year low. 2023. URL: <https://ubn.news/investment-in-ukrainian-startups-has-reached-a-seven-year-low/> (дата звернення: 10.05.2025).

21. From startup boom to war challenges: How venture capital market in Ukraine changed over the decade — AIN research. 2024. URL: <https://en.ain.ua/2024/10/17/from-startup-boom-to-war-challenges-how-venture-capital-market-in-ukraine-changed-over-the-decade-ain-research/> (дата звернення: 03.06.2025).

22. Venture Investments in Ukraine in 2024: Preliminary Results and Some Analysis. 2025. URL: https://www.linkedin.com/posts/oleksandryatsenko_venture-investments-in-ukraine-in-2024-activity-7282026906974097408-ejVM/ (дата звернення: 06.06.2025).

23. The Startup Ecosystem of Kyiv. 2025. URL: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/kyiv-ua?page=1> (дата звернення: 01.06.2025).

24. Global Startup Ecosystem Index 2024: Ukraine in the top 50. 2024.URL: <https://usf.com.ua/global-startup-ecosystem-index-2024-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0-%D0%B2-%D1%82%D0%BE%D0%BF-50/> (дата звернення: 02.06.2025).

25.Ukrainian-founded Fintech Farm raises \$32M to expand its operation to India. 2024. URL: <https://en.ain.ua/2024/05/10/fintech-farm-raises-32m-investment/> (дата звернення: 09.06.2025).

26. Теоретичні аспекти розвитку вітчизняних стартап-проектів в умовах SPOD та BANI світу. *Herald of Lviv University of Trade and Economics Economic sciences*. 2024. С. 68-74. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-80-08>. (дата звернення: 06.06.2025).

27. Серов В., Письмак В. Стратегії інтеграції аграрних підприємств у міжнародні маркетингові мережі збуту продукції. *Development Service Industry Management*. 2024. С. 280-285. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(42\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(42)). (дата звернення: 06.06.2025).

28. Мельник Т. Особливості виходу українського бізнесу на міжнародні ринки під впливом воєнних ризиків. *Економіка, управління та адміністрування*. 2025. С. 3-11. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2024-4\(110\)-3-11](https://doi.org/10.26642/ema-2024-4(110)-3-11). (дата звернення: 06.06.2025).

29. Древаль Ю.Д. Управлінські відносини і міжнародні трудові стандарти. *Bulletin of the National University of Civil Protection of Ukraine. Series: Public Administration*. 2022. №1. С. 1-9. DOI: <https://doi.org/10.52363/2414-5866-2022-1-9>. (дата звернення: 05.06.2025).

30. Гуменюк І., Біллик Т. Вплив криптовалюти на міжнародні фінансові ринки. *Інклюзія і суспільство*. 2023. С. 7-12. DOI: <https://doi.org/10.32782/2787-5137-2023-1-1>. (дата звернення: 04.06.2025).

31. Гречанюк А., Когут В. Міжнародні стандарти тактико-спеціальної підготовки: окремі аспекти. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія «Юридична»)*. 2024. С. 17-26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2311-8040/2024-3-3>. (дата звернення: 02.06.2025).

32. Паламарчук О. Інновації та стартапи як стимулятори розвитку креативної економіки України. *Via Economica*. 2023. С. 83-87. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2023-3-12>. (дата звернення: 08.06.2025).

33. Чепурда Г., Старинець О., Шестель О. Тренди в туризмі та готельно-ресторанному бізнесі на міжнародному ринку послуг. *Innovations and Technologies in the Service Sphere and Food Industry*. 2024. С. 59-67. DOI: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.8](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.8). (дата звернення: 09.06.2025).

References

1. Khabro, I. (2024), “International rankings and indices in forming the image of a state”, *Acta de Historia, Politica: Saeculum XXI*, pp. 141-149. DOI: <https://doi.org/10.26693/ahpsxxi2024.08.141>.

2. Lastovs'kyj, V. (2024), “Theoretical Ideas on International Relations and Diplomacy by the Author of the “History of the Ruses” (Early Nineteenth Century)”, *Mizhnarodni vidnosyny: teoretyko-praktychni aspekty*, pp. 59-69. DOI: <https://doi.org/10.31866/2616-745X.14.2024.319352>.

3. Ohinok, S.V. and Kohut, A.V. (2024), “Evolution of social management in international business”, *Pidpryemnytstvo ta innovatsii*, pp. 102-106. DOI: <https://doi.org/10.32782/2415-3583/30.16>.

4. Diuhovanets', O.M. (2024), “The impact of digital technologies on the marketing support of startup projects”, *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu Seriiia «Ekonomika»*, pp. 76-83. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.2\(64\).76-83](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2024.2(64).76-83).

5. Stripe (2025), available at: <https://stripe.com> (Accessed 24.05.2025).

6. Tesla (2025), available at: <https://www.tesla.com> (Accessed 24.05.2025).

7. Revolut (2025), available at: <https://www.revolut.com> (Accessed 11.05.2025).

8. Byju's (2025), available at: <https://www.byjus.com> (Accessed 24.05.2025).

9. Kickstarter (2025), available at: <https://www.kickstarter.com> (Accessed 24.05.2025).

10. PayPal (2025), available at: <https://www.paypal.com> (Accessed 14.05.2025).
11. OYO Rooms (2025), available at: <https://www.oyorooms.com> (Accessed 14.05.2025).
12. Airbnb (2025), available at: <https://www.airbnb.com> (Accessed 14.05.2025).
13. Spotify (2025), available at: <https://www.spotify.com> (Accessed 24.05.2025).
14. Uber (2025), available at: <https://www.uber.com> (Accessed 24.05.2025).
15. Lojko, V. and Bondarchuk, V. (2024), "Analysis of tendencies of merger and acquisition operations of companies in international business by volume of deal value", *Yevropejs'kyj naukovyj zhurnal ekonomichnykh ta finansovykh innovatsij*, vol.1, pp. 178-187. DOI: <https://doi.org/10.32750/2024-0117>.
16. Kostanic, A.M. (2025), "Top 10 Rounds for Ukrainian Startups in 2024 Amounted to €286M", available at: <https://therecursive.com/biggest-funding-rounds-investments-ukraine-startups-2024/> (Accessed 06.06.2025).
17. Forbes Ukraine. (2025), "Since the Beginning of the Year, Ukrainian Startups have Received at Least \$42 Million in Investments", available at: <https://techukraine.org/2024/04/05/since-the-beginning-of-the-year-ukrainian-startups-have-received-at-least-42-million-in-investments-forbes-ukraine/#:~:text=Forbes%20Ukraine%20%C2%B7%20TechUkraine-,Since%20the%20Beginning%20of%20the%20Year%2C%20Ukrainian%20Startups%20have%20Received,a%20recent%20report%20by%20Dealroom> (Accessed 06.06.2025).
18. Khandusenko, N. (2025), "10 Ukrainian startups that attracted the most investments in 2024", available at: <https://dev.ua/en/news/10-ukrainskykh-startapiv-iaki-zaluchyly-naibilshe-investytsii-u-2024-rotsi-1742820191> (Accessed 06.06.2025).
19. CIVITTA (2024), "Scaling Up: Accelerating Ukraine's Tech Sector", available at: <https://civitta.com/wp-content/uploads/2024/09/Scaling-Up-accelerating-Ukraines-Tech-Sector.pdf> (Accessed 10.06.2025).

20. UBN (2023), "Investment in Ukrainian startups has reached a seven-year low", available at: <https://ubn.news/investment-in-ukrainian-startups-has-reached-a-seven-year-low/> (Accessed 10.05.2025).

21. AIN research. (2024), "From startup boom to war challenges: How venture capital market in Ukraine changed over the decade", available at: <https://en.ain.ua/2024/10/17/from-startup-boom-to-war-challenges-how-venture-capital-market-in-ukraine-changed-over-the-decade-ain-research/> (Accessed 03.06.2025).

22. Yatsenko, O. (2025), "Venture Investments in Ukraine in 2024: Preliminary Results and Some Analysis", available at: https://www.linkedin.com/posts/oleksandryatsenko_venture-investments-in-ukraine-in-2024-activity-7282026906974097408-ejVM/ (Accessed 06.06.2025).

23. StartupBlink (2025), "The Startup Ecosystem of Kyiv", available at: <https://www.startupblink.com/startup-ecosystem/kyiv-ua?page=1> (Accessed 01.06.2025).

24. USF (2024), "Global Startup Ecosystem Index 2024: Ukraine in the top 50", available at: <https://usf.com.ua/global-startup-ecosystem-index-2024-%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0-%D0%B2-%D1%82%D0%BE%D0%BF-50/> (Accessed 02.06.2025).

25. AIN (2024), "Ukrainian-founded Fintech Farm raises \$32M to expand its operation to India", available at: <https://en.ain.ua/2024/05/10/fintech-farm-raises-32m-investment/> (Accessed 09.06.2025).

26. Mazhnyk, L. O. and Vytrykhovskiy, Y. A. (2024), "Theoretical aspects of the development of domestic startup projects in the conditions of SPOD and BANI world", Herald of Lviv University of Trade and Economics Economic sciences, pp. 68-74. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1205-2024-80-08>.

27. Sierov, V. and Pys'mak, V. (2024), "Strategies for integration of agricultural enterprises into international marketing networks for product sales", Development Service Industry Management, pp. 280-285. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(42\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(42)).

28. Mel'nyk, T. (2025), "Peculiarities of ukrainian business entering international markets under the influence of military risks", *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, pp. 3-11. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2024-4\(110\)-3-11](https://doi.org/10.26642/ema-2024-4(110)-3-11).
29. Dreval', Yu.D. (2022), "Management relations and international labor standards", *Bulletin of the National University of Civil Protection of Ukraine. Series: Public Administration*, vol.1, pp. 1-9. DOI: <https://doi.org/10.52363/2414-5866-2022-1-9>.
30. Humeniuk, I. and Billyk, T. (2023), "The impact of cryptocurrencies on international financial markets", *Inkliuziia i suspil'stvo*, pp. 7-12. DOI: <https://doi.org/10.32782/2787-5137-2023-1-1>.
31. Hrechaniuk, A. and Kohut, V. (2024), "International standards for tactical-special training: selected aspects", *Naukovyj visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav (seriia «Yurydychna»)*, pp. 17-26. DOI: <https://doi.org/10.32782/2311-8040/2024-3-3>.
32. Palamarchuk, O. (2023), "Innovations and startups as stimulators of the development of the creative economy of Ukraine", *Via Economica*, pp. 83-87. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8559/2023-3-12>.
33. Chepurda, H., Starynets', O. and Shestel', O. (2024), "Innovations and startups as stimulators of the development of the creative economy of Ukraine", *Innovations and Technologies in the Service Sphere and Food Industry*, pp. 59-67. DOI: [https://doi.org/10.32782/2708-4949.2\(12\).2024.8](https://doi.org/10.32782/2708-4949.2(12).2024.8).

Стаття надійшла до редакції 11.06.2025 р.