



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

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.3.28>

УДК 338

В. В. Коненко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри Підприємництва та бізнес-адміністрування, Харківський національний університет

міського господарства імені О. М. Бекетова

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1525-7736>

О. О. Рудаченко,

д. е. н., професор, професор кафедри Підприємництва та бізнес-адміністрування, Харківський національний університет

міського господарства імені О. М. Бекетова

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9597-5748>

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ НА ОСНОВІ СИСТЕМНО-ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

V. Konenko,

PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Entrepreneurship and business administration, O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

O. Rudachenko,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

*Professor of the Department of Entrepreneurship and business administration
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

FORMATION OF A STARTUP FINANCING MECHANISM BASED ON A SYSTEMIC-PROCESS APPROACH

У статті обґрунтовано доцільність використання терміна «механізм фінансування» як комплексної системи фінансових інструментів, методів та важелів регулювання, що забезпечують взаємодію між інвестором та стартапом у межах національної інноваційної екосистеми.

Виділено фундаментальні принципи функціонування механізму (інноваційність, нелінійність, невизначеність, відкритість, процесність, системність, результативність, орієнтація на особистість, дискретність), які визначають логіку прийняття інвестиційних рішень на різних стадіях життєвого циклу проєкту.

Доведено, що ефективність механізму фінансування безпосередньо залежить від його адаптивності до стадій життєвого циклу стартапу (посівна, рання, пізня стадії).

Визначено функціональну роль ключових учасників (держава, бізнес, наука, громадянське суспільство), де інвестор виступає не лише постачальником капіталу, а й стратегічним партнером, що забезпечує експертну, інституційну та інфраструктурну підтримку.

Запропоновано авторську систематизацію видів та джерел фінансування, що дозволяє засновникам стартапів формувати збалансовані фінансові стратегії, враховуючи специфіку галузі, обсяг необхідних ресурсів та цілі масштабування.

This article provides a comprehensive theoretical and methodological analysis of the essence of startup financing mechanisms as a primary driver of economic growth in the era of rapid technological advancement and traditional resource scarcity. The author substantiates the appropriateness of defining the "financing mechanism" as a complex, dynamic system of interconnected instruments, levers, and regulatory methods that ensure effective interaction among innovation ecosystem stakeholders under conditions of high uncertainty and non-linear development.

The methodological framework of this research is based on a synthesis of

systemic and process-oriented approaches, which allows for structuring the financing mechanism not merely as a set of capital sources, but as a holistic model for managerial decision-making.

The authors have identified and systematized nine fundamental principles underlying this mechanism, namely: innovativeness, non-linearity, uncertainty, openness, process-orientation, systematicity, efficiency, individual focus, and discreteness. It is established that integrating these principles into a startup's development strategy minimizes information asymmetry and enables a more objective assessment of default risk during the early stages of development.

The study demonstrates a direct correlation between the effectiveness of the financing mechanism and its adaptability to the various stages of the startup life cycle (seed, early, and late stages). Particular attention is given to the functional roles of national innovation ecosystem participants, including the state, business, academia, and civil society. The research determines that in current conditions, the investor is shifting from a passive capital provider to a strategic partner, offering essential institutional, expert, and infrastructural support.

The article proposes an original classification of financing types and sources (grant-based, self-financing, traditional, venture capital, alternative, and portfolio), which enables startup founders to design balanced financial strategies. Based on the analysis, recommendations are provided regarding the selection of tools depending on industry specifics, resource requirements, and project scaling objectives. The findings can be applied both for the theoretical justification of innovation policy and for the development of practical algorithms for project selection by investment funds and governmental institutions.

Ключові слова: *стартап, підприємництво, механізм фінансування, екосистема, життєвий цикл проєкту, венчурне інвестування, фінансова стратегія.*

Keywords: *startup, entrepreneurship, financing mechanism, ecosystem, project life cycle, venture capital investment, financial strategy.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується стрімкою технологізацією та виснаженням традиційних ресурсів, що висуває інноваційну діяльність у статус головного драйвера економічного зростання. Ключовим суб'єктом цього процесу є стартапи – високомобільні новостворені компанії, орієнтовані на масштабування інноваційних ідей. Проте специфіка стартапів, що полягає у високому ступені невизначеності та нелінійності розвитку, зумовлює гостру потребу у формуванні адекватного та ефективного механізму їх фінансування.

Попри активне використання терміна «механізм фінансування» у науковому обігу, єдиного підходу до його трактування досі не вироблено. Існує термінологічна неоднозначність між поняттями «фінансовий механізм» та «механізм фінансування», а наявні визначення часто обмежуються лише переліком інструментів (податків, пільг, кредитів), ігноруючи динамічну природу взаємовідносин між суб'єктами інноваційної екосистеми. Особливої ваги набуває питання адаптації цього механізму до життєвого циклу стартапу, де кожна стадія вимагає специфічних методів та джерел залучення капіталу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та розвитку екосистем стартапів досліджували такі вчені, як Хаустов М. М. [1], Литвин І. В. [2] та інші. Проблема фінансування стартапів у контексті національних інноваційних екосистем висвітлена у працях таких науковців, як Гук О. В., Манаєнко І. М. [3], Дума О. І. [4], Непран А. В., Мельничук М. О., Постольна Н. О. [5] та інших. Разом з тим, залишається недостатньо розкритим синтез системного та процесного підходів до формування механізму фінансування саме стартап-проектів. Потребує деталізації послідовність формування такого механізму в умовах високої ймовірності дефолту на ранніх етапах.

Метою статті є розкриття сутності механізму фінансування стартапів через комбінацію системного та процесного підходів, обґрунтування принципів його функціонування та типізація елементів фінансового

забезпечення залежно від стадій життєвого циклу проєкту в межах інноваційної екосистеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення природи стартапів свідчить про те, що концепція їхнього фінансування нерозривно пов'язана з терміном «механізм фінансування інноваційної діяльності». Для його ґрунтовного аналізу необхідно спершу розкрити зміст базової категорії – «механізм фінансування». У наукових публікаціях спостерігається термінологічна неоднорідність: частина дослідників оперує поняттям «фінансовий механізм», тоді як інші віддають перевагу «механізму фінансування». Оскільки у більшості фахових праць ці дефініції розглядаються як синонімічні, надалі доцільно використовувати термін «механізм фінансування».

Механізм фінансування – це комплексна система фінансових інструментів, важелів, стимулів та методів регулювання економічних відносин. До його ключових елементів відносять податки, ціноутворення, митні збори, систему пільг та санкцій, субсидування, а також банківські інструменти (кредитні й депозитні ставки).

Водночас певна обмеженість такого словникового підходу спонукає сучасних дослідників до постійного оновлення цієї концепції, інтегруючи до неї нові елементи та інноваційні методи управління капіталом.

На основі аналізу існуючих наукових розробок доцільно розглядати механізм фінансування крізь призму двох взаємодоповнюючих підходів:

1. *Процесний підхід*: механізм фінансування трактується як динамічна послідовність дій та зміна станів, спрямована на досягнення конкретного фінансового результату.

2. *Системний підхід*: механізм фінансування розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів та інструментів, що утворюють цілісну структуру.

Поєднання цих підходів дозволяє ефективно використовувати механізм фінансування як інструмент стимулювання економіки, особливо в умовах

глобалізації, вичерпності ресурсів та стрімкого технологічного прогресу. Розробка дієвого механізму, що враховує як загальні закономірності, так і галузеву специфіку, є пріоритетним завданням для розбудови сучасної інноваційної моделі розвитку.

Використовуючи синтез системного та процесного підходів, можна виокремити такі ключові характеристики:

- фундаментальність: виступає базовим елементом для всіх суб'єктів фінансових відносин;
- складність: має багаторівневу структуру та складну внутрішню логіку процесів;
- динамічність: як процес, механізм фінансування постійно еволюціонує, адаптуючи нові інструменти та відсікаючи застарілі;
- цілісність: механізм фінансування як система, він складається з елементів, що перебувають у тісному взаємозв'язку;
- результативність: кожна операція в межах механізму фінансування орієнтована на конкретний економічний ефект;
- регульованість: держава залишається ключовим суб'єктом, що визначає вектор розвитку та правила функціонування механізму.

Механізм фінансування стартапів ґрунтується на взаємодії двох ключових сторін: підприємця (засновника) та інвестора. Ця взаємодія функціонує в межах національної інноваційної системи, яка забезпечує правову, законодавчу та кадрову підтримку.

Кінцевою метою функціонування механізм фінансування є прийняття обґрунтованих фінансових рішень. Сам механізм є органічною частиною ширшої фінансової екосистеми (рис. 1). Важливим етапом подальшого аналізу є класифікація основних типів інвесторів, оскільки саме їхні стратегії та цілі визначають специфіку роботи механізму на різних стадіях розвитку стартапу.

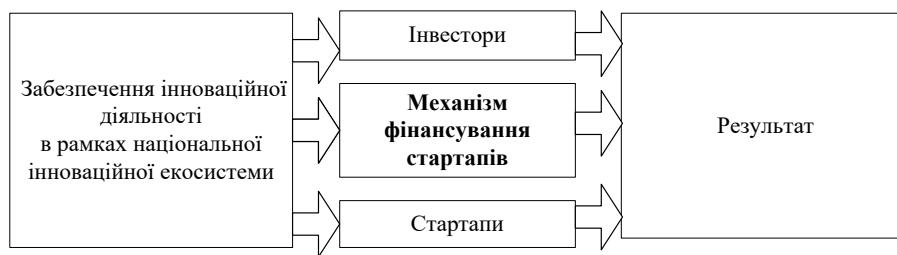


Рисунок 1. Загальна схема формування механізму фінансування стартапів

Оскільки коло потенційних інвесторів включає як національних суб'єктів, так і іноземних партнерів, доцільно застосовувати широку класифікацію учасників. Інвесторів можна класифікувати за їхньою приналежністю до чотирьох ключових секторів (табл. 1).

Таблиця 1. Функціональна роль учасників національної інноваційної екосистеми у розвитку інновацій

Учасники національної інноваційної екосистеми	Ключові функції
Держава	Стимулювання R&D, створення механізмів розподілу ризиків, розвиток міжнародної інтеграції, актуалізація інноваційного потенціалу.
Бізнес	Пряме фінансування, впровадження інноваційних бізнес-моделей, масштабування проєктів, виведення інновацій на ринок.
Наука	Фундаментальні та прикладні дослідження, вирішення актуальних соціальних завдань, забезпечення наукового супроводу інновацій.
Громадянське суспільство	Формування суспільного запиту, задання культурних та соціальних орієнтирів, участь у альтернативному фінансуванні (краудфандинг).

Інвестор у межах національної інноваційної системи виконує мультифункціональну роль: він не лише надає капітал, але й забезпечує інституційну підтримку (держава), формує наукову базу (наука) та створює реальний попит на інновації (бізнес і суспільство). Гармонізація інтересів між інвестором та стартапом – це ключовий чинник, що дозволяє проєкту динамічно зростати та масштабуватися.

Важливо розуміти, що мета фінансового механізму не полягає у

задоволенні фінансових потреб кожного стартапу. У країнах з розвинутою інноваційною економікою ресурси (бюджетні кошти, банківські кредити, венчурні інвестиції) є доступними, проте ключовою проблемою залишається якість відбору проєктів.

Отже, проблема забезпечення стартапів капіталом переміщується з площини «браку ресурсів» у площину «ефективності відбору».

Враховуючи системний та процесний підходи до механізму фінансування, можна виділити два рівні цілей:

- для інвесторів: формування багаторівневої системи відбору стартапів, що базується на процедурах *due diligence*, фінансовому та маржинальному аналізі, а також оцінці ймовірнісних ризиків;

- для стартапів: розробка та впровадження гнучкої моделі залучення ресурсів, що враховує різноманіття доступних джерел, форм та інструментів фінансування.

Сучасна парадигма інвестування передбачає залучення широкого кола суб'єктів: від локальних учасників національної інноваційної екосистеми до іноземних фінансових інституцій. Доцільно класифікувати інвесторів відповідно до їхньої ролі в екосистемі (табл. 2).

Таблиця 2. Рольова модель учасників національної інноваційної екосистеми у забезпеченні інноваційного розвитку

Учасники національної інноваційної екосистеми	Ключові функції
Держава	Формування інституційних умов, фінансування ризикових проєктів, сприяння міжнародній співпраці, розкриття інноваційного потенціалу.
Бізнес	Пряме інвестування, впровадження сучасних бізнес-моделей, комерціалізація результатів досліджень, масштабування проєктів.
Наука	Фундаментальне та прикладне наукове забезпечення, вирішення суспільно значущих проблем, фінансова підтримка інноваційних розробок.
Громадянське суспільство	Забезпечення соціального запиту, формування ціннісних орієнтирів, участь у альтернативних фінансових інструментах (краудфандинг).

Інвестор у межах національної інноваційної екосистеми відіграє

комплексну роль: він не лише постачальник фінансових ресурсів, а й стратегічний партнер. Держава забезпечує нормативні преференції, науковий сектор – експертну підтримку, а бізнес та громадськість виступають драйверами попиту, визначаючи пріоритетні вектори інновацій. Ефективне зростання стартапу можливе лише за умови гармонізації цих різносторонніх інтересів.

Всупереч поширеній думці, стратегічне завдання фінансового механізму полягає не в наданні капіталу всім охочим, а у відборі найбільш перспективних і соціально значущих проєктів. У країнах з інноваційною моделлю розвитку існує достатня фінансова база (бюджети, фонди, банки, акселератори), тому проблема полягає не в обсязі ресурсів, а в критеріях їхнього розподілу та якості селекції ідей.

Зважаючи на двоїсту природу фінансових відносин, механізм фінансування має досягати таких стратегічних цілей:

- для інвесторів: впровадження ефективного процесу відбору проєктів, що базується на методології *due diligence*, маржинальному аналізі, оцінці фінансової стійкості та ймовірнісних ризиків;

- для стартапів: формування гнучкої системи фінансового забезпечення, що включає диверсифікацію джерел, форм та інструментів залучення капіталу.

На основі комплексного аналізу природи механізм фінансування було виділено та систематизовано ключові принципи, що визначають логіку його функціонування (табл. 3).

Таблиця 3. Фундаментальні принципи механізму фінансування стартапів

Принцип	Характеристика
Інноваційність	Фокус на підтримці інновацій як драйверів економічного зростання на рівні компанії та держави
Нелінійність	Можливість одночасного та різноспрямованого використання інструментів фінансування
Невизначеність	Врахування високих ризиків, зумовлених асиметрією інформації та непередбачуваністю результатів стартапів
Відкритість	Максимальна прозорість даних про проєкт для формування довіри та залучення широкого кола інвесторів
Процесність	Розгляд механізм фінансування як багатоетапного процесу, що постійно еволюціонує
Системність	Розуміння механізм фінансування як самоорганізованої структури взаємопов'язаних елементів
Результативність	Адаптивність механізму до швидкого досягнення цільових показників
Орієнтація на особистість	Врахування психотипу засновника та поведінкових чинників при прийнятті інвестиційних рішень
Дискретність	Поетапне фінансування, що відповідає стадіям життєвого циклу проєкту (раундам інвестування)

Сформована система принципів відображає специфіку інноваційного середовища:

1. Інноваційність та нелінійність: інновації є основою стартапу, тому принцип їх підтримки є пріоритетним. Нелінійність механізму фінансування зумовлена характером інноваційних екосистем, де різні інструменти фінансування можуть діяти автономно або комплементарно залежно від потреб проєкту.

2. Невизначеність та асиметрія: стартапи функціонують в умовах високої волатильності, де цінові сигнали не завжди відповідають реальній вартості. Це вимагає від механізму фінансування гнучкості до ризиків.

3. Відкритість: відмова від закритості джерел фінансування є критичною. Прозорість інформації про технологічний потенціал та комерційні угоди нівелює частину невизначеності для інвестора.

4. Системність та процесність: ці принципи інтегрують механізм фінансування у загальну структуру інноваційної економіки, де результат є логічним завершенням керованого процесу.

5. Поведінкові аспекти: в останні роки *поведінкові фінанси* доводять,

що інвестори часто фокусуються на особистості засновника не менше, ніж на фінансових звітах, що закріплює принцип орієнтації на особисті характеристики.

5. Дискретність: оскільки розвиток стартапу – це послідовність раундів (Pre-seed, Seed, Series A і т.д.), механізм фінансування має бути поділений на етапи, що відповідають зростанню грошових потоків та рівня потреб у капіталі.

Викладена вище логіка дозволяє представити процес формування механізму фінансування як цілісну схему (рис. 2), що демонструє послідовність та взаємозв'язок усіх виділених елементів.



Рисунок 2. Схема формування механізму фінансування стартапів

Згідно з представленою схемою, функціонування механізму фінансування стартапів активується в момент досягнення консенсусу (гармонізації інтересів) між основними суб'єктами фінансових відносин — підприємцем та інвестором.

Важливо підкреслити, що елементи механізму фінансування не є статичними чи лінійно впорядкованими. Через високу динаміку, притаманну стартап-проектам, та нелінійний характер їхнього життєвого циклу, механізм фінансування постійно адаптується до нових викликів.

Ключовим фактором, що відокремлює стартап від традиційного бізнесу, є специфіка його життєвого циклу. У науковій літературі існують різні підходи до періодизації життєвого циклу, проте найчастіше виділяють чотири ключові стадії: посівну, стадію раннього розвитку, пізнього розвитку та етап виходу.

Важливим аспектом управління фінансами стартапу є оцінка ризику дефолту. Варто розмежовувати терміни «дефолт» як стан фінансової неспроможності та «банкрутство» як набуття компанією відповідного юридичного статусу. Ймовірність дефолту розподіляється на три рівні: високий, середній та низький.

Як свідчить аналіз, динаміка ризиків має обернену залежність від стадії життєвого циклу: найбільш критичним рівень ризику дефолту є саме на початкових етапах, поступово знижуючись зі стабілізацією бізнес-процесів. Інтеграція стадій життєвого циклу та профілів ризику дозволяє інвесторам ефективніше застосовувати методи *due diligence* при ухваленні фінансових рішень.

У економічній літературі *дефолт* визначається як невиконання зобов'язань щодо сплати основного боргу або нарахованих відсотків. Щодо приватних компаній, дефолт фактично є індикатором банкрутства. Фінансові установи часто кваліфікують дефолт уже після першого простроченого платежу, проте критичним порогом є прострочення заборгованості терміном понад 90 днів.

Рівень ризику дефолту має зворотну кореляцію зі стадією розвитку стартапу:

- високий рівень ризику: притаманний посівній стадії та початковому етапу раннього зростання (до моменту проходження точки беззбитковості);
- середній рівень ризику: характерний для фази активного раннього зростання та переходу до стадії пізнього розвитку;
- низький рівень ризику: притаманний пізнім стадіям життєвого циклу, коли бізнес-модель є відпрацьованою та стійкою.

Фінансова стратегія стартапу істотно змінюється залежно від етапу його розвитку:

1. *Посівна стадія (Seed stage)*: період апробації ідеї та вивчення ринку. У більшості випадків компанії мають від'ємний грошовий потік і працюють без прибутку. Через високі ризики банківський сектор та інституційні венчурні фонди уникають інвестування на цьому етапі. Фінансування базується на «власному капіталі» (засновники, друзі, родина), особистих контактах та інструментах краудфандингу.

2. *Рання стадія (Early growth)*: фаза виходу на ринок, масштабування виробництва та маркетингової активності. Після проходження точки беззбитковості стартап стає привабливим для венчурних інвесторів, корпоративних акселераторів та професійних краудфандингових платформ. Хоча банківське кредитування все ще обмежене, фінансова привабливість стрімкого зростання (high growth) компенсує ризики для інвесторів.

3. *Пізня стадія (Late stage)*: стадія ринкової зрілості та підготовки до IPO. Стартап формує достатній внутрішній грошовий потік для самофінансування, що відкриває доступ до банківського кредитування та прямих інвестицій фондів (Private Equity) для подальшого розширення продуктового портфеля.

Наукові дискусії щодо тривалості життєвого циклу стартапу вказують на часовий інтервал від 5 до 10 років. Хоча венчурні фонди зазвичай орієнтуються на цикл у 5–7 років, успішні компанії можуть перебувати у

статусі «стартапу» довше, поступово трансформуючись у зрілий бізнес.

Вибір джерел капіталу залежить від обсягу необхідних ресурсів, стратегічних цілей компанії та специфіки галузі. Галузева належність визначає не лише спеціалізацію інвесторів, а й рівень виживаності стартапу. Фінансові параметри та цілі стартапів динамічно змінюються залежно від стадії життєвого циклу (табл. 4).

Таблиця 4. Порівняльна характеристика фінансових показників стартапу за стадіями ЖЦ

Показник	Посівна стадія	Раннє зростання	Пізнє зростання
Ключові цілі	НДДКР, прототипування, бізнес-модель	Маркетинг, серійне виробництво	Масштабування, IPO, M&A
Обсяг капіталу	До \$1 млн	До \$5 млн	Понад \$5 млн
Фінансовий результат	Негативна EBITDA	Висока виручка/низька EBITDA	Стабільна EBITDA
Грошові потоки	Негативні	Швидке зростання (витрати)	Стабільно позитивні

Джерела фінансування класифікують не лише за стадіями життєвого циклу, а й за видами фінансування, до яких відносять:

1. Дотаційне (некомерційне): гранти, державні субсидії.
2. Самофінансування: власні кошти засновників (bootstrapping).
3. Традиційне: банківські кредити.
4. Венчурне: інвестиції спеціалізованих фондів.
5. Альтернативне: краудфандинг, ICO, бізнес-ангели.
6. Портфельне (комерційне): кошти інвестиційних компаній.

Класифікація цих джерел дозволяє стартапам формувати збалансовану фінансову стратегію, яка відповідає їхнім поточним потребам та рівню ризику. Види та джерела фінансування стартапів наведено табл. 5.

Таблиця 5. Види та джерела фінансування стартапів

Види фінансування стартапів	Джерела фінансування стартапів
Дотаційне	Державні компанії та банки, державні акселератори, державні фонди, наукові організації
Самофінансування	Підприємець, друзі та родина (так звані «3F»: Friends, Family, and Fools)
Традиційне	Комерційні банки; лізингові та факторингові компанії
Венчурне	Венчурні фонди (зокрема посівні), корпоративні акселератори, корпорації, бізнес-ангели, стратегічні інвестори, фонди прямих інвестицій
Альтернативне	Краудфандингові, краудінвестингові та краудлендингові платформи, біржі ICO
Портфельне	Портфельні інвестори

Вибір джерела капіталу зумовлений трьома основними чинниками:

1. Обсяг фінансування: від потреб у мікроінвестиціях на старті до мільйонних траншів для IPO.
2. Цілі використання: від фінансування R&D до операційного масштабування.
3. Галузева специфіка: стратегія виживання стартапу залежить від темпів зростання конкретного ринку, де активність фондів спеціалізації є визначальною.

Ефективність вибору джерела фінансування залежить від стадії життєвого циклу та стратегічних цілей засновників. Основні переваги та недоліки наведено в табл. 6.

Таблиця 6. Основні переваги та недоліки видів фінансування стартапів

Вид фінансування	Основні переваги	Основні недоліки
Дотаційне	Безповоротність коштів, зміцнення іміджу, державна експертна підтримка.	Бюрократизація (складна документація), обмеженість обсягів, доступність лише на ранніх етапах.
Самофінансування	Збереження повного контролю та автономії управління.	Ризик вичерпання особистих ресурсів, повільний розвиток, відсутність інституційного нетворкінгу.

Продовження таблиці 6.

Традиційне	Можливість отримання додаткового капіталу без розмиття частки.	Високі вимоги до застави, складність доступу для проєктів без кредитної історії, високі відсоткові ставки.
Венчурне	Доступ до знань, експертизи та особистих ділових контактів інвесторів.	Високі бар'єри входу, розмиття власності, низька зацікавленість інвесторів на "посіві".
Альтернативне	Швидке тестування продукту, можливість залучення капіталу без тривалого пошуку окремих інвесторів.	Обмежені обсяги залучення, переважна орієнтація на ранні стадії.
Портфельне	Доступ до значного капіталу (IPO/M&A), підвищення ринкової оцінки компанії, стратегічний вихід для засновників.	Висока вартість процедур (наприклад, IPO), жорсткий комплаєнс та обов'язкова публічна звітність.

Фінансовий механізм реалізується через чотири ключові форми, кожна з яких пропонує свій набір інструментів:

1. Дотаційна: гранти, субсидії, державні преференції.
2. Пайова (Equity): продаж часток в акціонерному капіталі інвесторам (бізнес-ангелам, венчурним фондам).
3. Боргова (Debt): банківські кредити, факторинг, лізинг, облігаційні позики.
4. Гібридна: фінансові інструменти, що поєднують риси боргу та пайового капіталу. Найпоширенішим прикладом є конвертована позика (convertible note), яка на початковому етапі функціонує як боргове зобов'язання, а згодом трансформується в частку в капіталі.

Поєднання наведених видів, джерел та інструментів дозволяє сформувати адаптивну модель фінансування, що змінюється разом із життєвим циклом стартапу. Успішний механізм базується на раціональному розподілі ресурсів: від використання особистих коштів на етапі прототипування до залучення публічного капіталу на етапі виходу (IPO).

Таким чином, механізм фінансування стартапів з погляду системного підходу можна подати у такому вигляді (рис. 3).

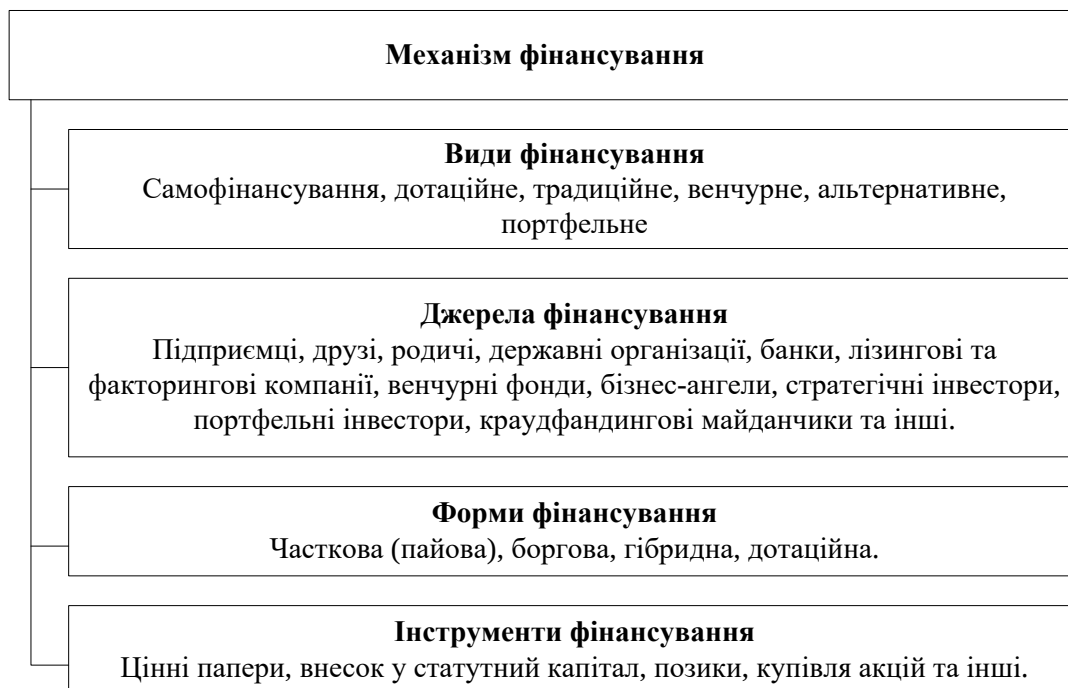


Рисунок 3. Механізм фінансування стартапів (системний підхід).

Цілісна система фінансування стартапу базується на гармонізації інтересів засновників та інвесторів, де стратегічний вибір фінансових інструментів є ключовим чинником перетворення інноваційної ідеї у стійкий зрілий бізнес.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, результати проведеного дослідження дозволяють констатувати, що механізм фінансування стартапів є не просто сукупністю фінансових інструментів, а складною динамічною системою, що функціонує в межах національної інноваційної екосистеми. Через синтез системного та процесного підходів було доведено, що ефективність залучення капіталу визначається не стільки обсягом доступних ресурсів, скільки якістю селекції проєктів та гармонізацією інтересів між усіма учасниками екосистеми: державою, бізнесом, науковими колами та громадянським суспільством.

Подальше вивчення даної проблематики має спрямовуватися на створення гнучких інструментів державного стимулювання, які б дозволили ефективно інтегрувати стартапи у глобальні фінансові ланцюги, забезпечуючи їх стале масштабування.

Література

1. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.
2. Литвин І. В. Формування та розвиток екосистем стартапів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. Вип. 41. С. 61–65.
3. Гук О. В., Манаєнко І. М. Венчурне інвестування стартап-проекту на різних етапах його розвитку. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 151–156.
4. Дума О. І. Механізми венчурного фінансування в стартапи. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблем розвитку*. 2022. № 2 (8). С. 169–183.
5. Непран А. В., Мельничук М. О., Постольна Н. О. Інструменти фінансування стартап-проекту, що забезпечує оптимальне фінансування бізнесу і дотримання інтересів інвесторів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2024. № 32. С. 39–47.
6. Адамів М. Є., Лиса Д. С. Сутність та особливості фінансування стартап-підприємств. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. 2023. № 1 (9). С. 123–130.
7. Гейдор А.П., Бізбіз Т.М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 73–78.
8. Хоменко Г., Башота А., Башота, Д., Турчиняк І. Фінансування стартапів та їх роль у конкурентній стратегії підприємства. *Society and Security*. 2024. № 5 (5). С. 25–31.
9. Васильців Т. Г. Інституційне середовище та фінансування інноваційної діяльності в Україні. *Регіональна економіка*. 2020. № 1. С. 15-25.
10. Дума О. І., Завтура К. О. Екосистема стартапів в Європі: кращі практики та уроки для України. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. № 3 (1). 119–130.

References

1. Khaustov, M.M. (2023), *Startapy: stvorennia ta masshtabuvannia* [Startups: creation and scaling], FOP Liburkina L. M., Kharkiv, Ukraine.

2. Lytvyn, I.V. (2022), “Formation and development of startup ecosystems”, *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, vol. 41, pp. 61–65.
3. Huk, O.V. and Manayenko, I.M. (2019), “Venture investment of a startup project at various stages of its development”, *Infrastruktura rynku*, vol. 29, pp. 151–156.
4. Duma, O.I. (2022), “Mechanisms of venture financing in startups”, *Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, vol. 2 (8), pp. 169–183.
5. Nepran, A.V., Melnychuk, M.O. and Postolna, N.O. (2024), “Tools for financing a startup project that ensure optimal business financing and investor interests protection”, *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryemnytstva*, vol. 32, pp. 39–47.
6. Adamiv, M.Ye. and Lysa, D.S. (2023), “The essence and features of financing startup enterprises”, *Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, vol. 1, no. 9, pp. 123–130.
7. Heidor, A.P. and Bizbiz, T.M. (2020), “Sources of startup financing in Ukraine”, *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 73–78.
8. Khomenko, H., Bashota, A., Bashota, D. and Turchyniak, I. (2024), “Startup financing and their role in the competitive strategy of an enterprise”, *Society and Security*, vol. 5 (5), pp. 25–31.
9. Vasylytsiv, T. H. (2020), “Institutional environment and financing of innovation activity in Ukraine”, *Rehionalna ekonomika*, vol. 1, pp. 15–25.
10. Duma, O.I. and Zavtura, K.O. (2021), “Startup ecosystem in Europe: best practices and lessons for Ukraine”, *Menedzhment ta pidpryemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*, vol. 3, no. 1, pp. 119–130.

Отримано редакцією журналу / Received: 09.03.26

Прорецензовано / Revised: 13.03.26

Схвалено до друку / Accepted: 20.03.26