

І. А. Романюк,
д. е. н., доцент, доцент кафедри туризму та економіки,
Криворізький державний педагогічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0004-6611-9845>
В. В. Гаврилюк,
аспірант, Державний біотехнологічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-7580-0859>

DOI: 10.32702/2306-6814.2024.12.66

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ У СУЧАСНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

I. Romaniuk,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department
of Tourism and Economics, Kryvyi Rih State Pedagogical University
V. Havryliuk,
Postgraduate student, State Biotechnological University

MODELS OF FINANCING INNOVATIVE PROJECTS IN THE MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

У статті здійснено аналіз моделей фінансування інноваційних проєктів у сучасному бізнес-середовищі та управління ризиками, пов'язаними з їх реалізацією. Обговорюються основні моделі фінансування, такі як венчурний капітал, приватні інвестори (бізнес-ангели), краудфандинг, гранти та державні програми, банківські кредити, їх особливості, переваги та недоліки. Акцентується увага на виборі моделі фінансування залежно від стадії розвитку проєкту, розміру і масштабу, галузі, обсягу необхідного фінансування, рівня ризику, бажання зберегти контроль, термінів повернення інвестицій, доступу до мережі та знань, географічного контексту та інноваційного потенціалу. Також розглядаються різні типи ризиків, що можуть вплинути на успіх проєкту, включаючи технологічний, ринковий, фінансовий, операційний, регуляторний, ризик інтелектуальної власності, комерційний, управлінський, стратегічний, соціальний та екологічний, репутаційний ризики. Описані методи ризик-менеджменту для зниження цих ризиків, такі як ідентифікація, оцінка, планування реагування, створення резервів, застосування сучасних технологій, залучення експертів, документування та звітність, постійна комунікація зі зацікавленими сторонами. Цей комплексний підхід дозволяє ефективно управляти ризиками, забезпечуючи стабільний розвиток та успішну реалізацію інноваційних проєктів.

The article provides a comprehensive analysis of the models of financing innovative projects in the modern business environment and managing the risks associated with their implementation. The author discusses the main financing models, such as venture capital, private investors (business angels), crowdfunding, grants and government programs, and bank loans. Each model is analyzed in terms of its features, advantages and disadvantages. Venture capital is characterized by significant financial resources and expert support, but is associated with the loss of partial control over the company and high profitability requirements. Private investors provide more flexible financing terms and less stringent requirements for short-term profitability, but the amount of investment is limited.

Crowdfunding allows you to raise funds from a large number of people, but requires significant marketing efforts and has a limited amount of funds raised. Grants and government programs provide non-repayable funding, but the application process is complex and lengthy. Bank loans retain full control over the business, but have high collateral and creditworthiness requirements. Particular attention is paid to the choice of financing model depending on various factors, such as the stage of development of the project, size and scale, industry, amount of financing required, level of risk, desire to retain control, return on investment, access to network and knowledge, geographic context and innovation potential. In the early stages of project development, such as the idea or concept stage, it is advisable to use your own funds, crowdfunding, grants, or attract business angels. For projects that require scaling, it is recommended to turn to venture capital or corporate investment. Different types of risks that can affect the success of a project are also considered. To mitigate these risks, various risk management methods are used, such as identification, assessment, response planning, creation of reserves, application of modern technological solutions, involvement of experts, documentation and reporting, as well as constant communication with all stakeholders. Thus, the choice of a financing model and effective risk management are critical to the successful development and implementation of innovative projects. Entrepreneurs should carefully analyze their needs and capabilities, taking into account various factors and using a comprehensive approach to risk management, including identification, assessment, response planning, implementation of plans, creation of reserves, application of technological solutions, involvement of experts, documentation and reporting, and ongoing communication. This will help them choose the most appropriate funding model and manage risks effectively, ensuring the sustainable development and successful implementation of their innovative ideas.

Ключові слова: моделі фінансування, інноваційні проєкти, бізнес-середовище, стратегії фінансування, фінансові інструменти, джерела фінансування, виклики бізнесу.

Key words: financing models, innovative projects, business environment, financing strategies, financial instruments, sources of financing, business challenges.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах стрімкого розвитку технологій та глобальної конкуренції, здатність компаній впроваджувати інновації є ключовим фактором їх успішності та виживання. Інноваційні проєкти сприяють створенню нових продуктів і послуг, оптимізації виробничих процесів, підвищенню ефективності та задоволенню зростаючих потреб споживачів. Проте, реалізація таких проєктів часто супроводжується високим рівнем невизначеності та ризиків, що вимагає ретельного підходу до вибору фінансових моделей та управління ризиками.

З огляду на економічні виклики, такі як нестабільність ринків, швидка зміна технологій і зростаюча конкуренція, компанії повинні шукати оптимальні моделі фінансування, які дозволять їм залучити необхідні ресурси для розвитку інновацій. Це питання є особливо важливим для стартапів і малих підприємств, які мають обмежені власні ресурси і потребують зовнішнього фінансування для реалізації своїх ідей. Вибір правильного джерела фінансування може стати вирішальним фактором для їхнього успіху.

Крім того, в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції, компанії мають можливість залучати фінансування з різних джерел, включаючи міжнародні венчурні фонди, державні програми підтримки інновацій, а також нові форми фінансування, такі як краудфандинг. Це створює додаткові можливості для розвитку інноваційних проєктів, але також потребує глибо-

кого розуміння різних моделей фінансування та їх особливостей. Ефективне управління ризиками є ще одним критично важливим аспектом успішної реалізації інноваційних проєктів. Розуміння потенційних загроз та розробка стратегій для їхньої мінімізації дозволяють компаніям знизити негативні наслідки та забезпечити стабільний розвиток. У цьому контексті, впровадження сучасних методів ризик-менеджменту, використання технологій та залучення експертів стає необхідністю для забезпечення успіху інноваційної діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий науковий внесок у дослідження проблем фінансування інноваційних проєктів у сучасному бізнес-середовищі зробили: Дехтяр Н.А., Жовнір Н.М., Іванова Т.В., Крекотень І.М., Люльков М.М., Люта О.В., Пігуль Н.Г., Сакевич Л.С., Цеслів О.В., Шевченко О.М. та інші. Попри значний обсяг напрацювань у сфері фінансування інноваційних проєктів, потребує теоретичного обґрунтування моделей фінансування в умовах сучасних глобальних викликів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є розгляд аспектів та ефективних стратегій фінансування інновацій, а також аналіз впливу різних моделей фінансування на успішність іннова-

Таблиця 1. Основні моделі фінансування інноваційних проєктів

Механізм	Особливості	Приклади	Переваги	Недоліки
Венчурний капітал				
Інвестори надають капітал в обмін на частку в компанії. Фонди венчурного капіталу зазвичай спеціалізуються на фінансуванні високоризикових, але потенційно високоприбуткових проєктів	- фінансування надається на певних умовах, включаючи участь в управлінні компанією; - венчурні капіталісти часто надають стратегічну підтримку та консультації	- IT-стартапи, що залучають фінансування для масштабування бізнесу; - біотехнологічні компанії, що потребують значних інвестицій для досліджень та розробок	- доступ до значних фінансових ресурсів; - експертна підтримка та консультування з боку венчурних капіталістів; - можливість швидкого масштабування бізнесу.	- втрата часткового контролю над компанією; - високі вимоги до рентабельності та швидкості зростання; - можливий тиск з боку інвесторів на прийняття ризикованих рішень
Приватні інвестори (бізнес-ангели)				
Приватні інвестори (бізнес-ангели) вкладають власні кошти в ранні стадії розвитку компаній, надаючи капітал та іноді консультативну підтримку	- менші обсяги інвестицій у порівнянні з венчурним капіталом; - більш гнучкі умови фінансування та участі в управлінні	- технологічні стартапи на ранніх стадіях; - інноваційні компанії, що розробляють нові продукти або послуги	- гнучкі умови фінансування; - особистий досвід та контакти інвестора; - менший тиск на короткострокову рентабельність порівняно з венчурним капіталом	- обмежений розмір інвестицій; - залежність від відносин з конкретним інвестором; - можливість втрати часткового контролю над бізнесом
Краудфандинг				
Залучення невеликих сум від великої кількості людей через онлайн-платформи. Інвестори можуть отримувати винагороди, частку у бізнесі або інші привілеї	- доступність для широкого кола підприємців; - залежність від успішної маркетингової кампанії	продуктові інновації, що демонструють свої прототипи для залучення коштів	- можливість залучення коштів від великої кількості людей; - підтримка та залучення спільноти до проєкту; - менші вимоги до початкових інвестицій	- високі витрати на маркетинг та просування кампанії; - обмежена сума залучених коштів; - відсутність професійного інвесторського досвіду
Гранти та державні програми				
Державні органи надають фінансову підтримку інноваційним проєктам через гранти, субсидії або інші програми	- часто безповоротна фінансова допомога; - суворий процес відбору та звітування про використання коштів	- гранти Європейського Союзу для інноваційних проєктів (наприклад, Horizon 2020); - національні програми підтримки досліджень і розробок	- безповоротне фінансування; - підтримка від держави та авторитетних організацій; - відсутність вимоги повернення інвестицій чи частки в бізнесі	- складність та тривалість процесу подання заявки; - обмежена сума фінансування; - жорсткі вимоги до звітності та виконання проєкту
Банківські кредити				
Підприємці отримують позики від банків, які вони зобов'язані повернути з відсотками	- кредити надаються під певні умови та вимоги до забезпечення; - підходить для більш зрілих компаній зі стабільним доходом	- фінансування розширення виробничих потужностей; - залучення коштів для запуску нових продуктів на ринок	- фіксована відсоткова ставка; - збереження повного контролю над бізнесом; - можливість планування фінансових потоків	- необхідність забезпечення застави; - високі вимоги до кредитоспроможності; - ризик фінансового навантаження у разі невдачі проєкту

Джерело: складено авторами за [1—3].

ційних проєктів. Дослідження може спрямовуватись на виявлення оптимальних фінансових інструментів та джерел фінансування для інновацій, визначення факторів, що впливають на прийняття фінансових рішень у сфері інновацій, а також розробку рекомендацій щодо вдосконалення моделей фінансування з урахуванням сучасних тенденцій та викликів бізнес-середовища.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасному бізнес-середовищі інноваційні проєкти відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності компаній. Для успішної реалізації таких проєктів необхідне ефективне фінансування, яке може надходити з різних джерел. Цей аналіз охоплює основні моделі фінансування, їх переваги та недоліки (Табл. 1).

Вибір моделі фінансування для інноваційного проєкту є важливим рішенням, яке впливає на майбутнє розвитку та успішність проєкту. Це рішення залежить від низки факторів, які слід ретельно враховувати. На перший план виходить стадія розвитку проєкту. Якщо проєкт перебуває на стадії ідеї чи концепції, доцільно використовувати власні кошти, краудфандинг, гранти або залучати бізнес-ангелів. На ранніх етапах підприємці можуть мати обмежений доступ до значних фінансових ресурсів, тому вони часто покладаються на самофінансування або підтримку від бізнес-ангелів, які можуть надати не лише фінанси, але й цінні поради та контакти. Для проєктів, що вже пройшли стадію прототипу і потребують масштабування, може бути потрібне залучення венчурного капіталу або корпоративних інвестицій, що забезпечують значні обсяги фінансування та додаткові ресурси для швидкого зростання [4, с. 367].

Розмір і масштаб проєкту також впливають на вибір моделі фінансування. Малий чи середній бізнес зазвичай обирає бізнес-ангелів, краудфандинг або банківські кредити. Для масштабних проєктів можуть знадобитися венчурний капітал, корпоративні інвестиції або державні гранти. Великі компанії часто мають більше ресурсів для залучення інвесторів та можуть користуватися своєю репутацією для отримання необхідних коштів. Галузь та тип інновації також є важливими факторами, так як, технологічні стартапи часто звертаються до венчурного капіталу, бізнес-ангелів або корпоративних інвестицій, тоді як біотехнологічні та медичні проєкти можуть розраховувати на державні гранти та корпоративні інвестиції. Креативні індустрії, навпаки, можуть успішно використовувати краудфандинг для залучення фінансування.

Обсяг необхідного фінансування відіграє важливу роль, тому що якщо проєкт потребує невеликих сум, його засновники можуть покладатися на самофінансування, краудфандинг або бізнес-ангелів [5, с. 16]. Для значних фінансових потреб доцільно звертатися до венчурного капіталу або корпоративних інвесторів, які можуть забезпечити великі обсяги фінансування. Рівень ризику проєкту впливає на вибір моделі фінансування. Венчурні капіталісти та бізнес-ангели готові йти на високий ризик заради потенційно високого прибутку, тоді як банки та корпоративні інвестори зазвичай надають перевагу більш стабільним і передбачуваним проєктам.

Власність та контроль є критичними аспектами для багатьох підприємців. Якщо засновники хочуть зберегти повний контроль над проєктом, вони можуть обрати самофінансування або банківські кредити. Якщо ж вони готові поділитися часткою власності заради отримання значних інвестицій та підтримки, то венчурний капітал, бізнес-ангели чи корпоративні інвестиції можуть бути відповідними варіантами. Короткострокові проєкти можуть бути профінансовані за рахунок банківських кредитів або краудфандингу, тоді як довгострокові проєкти зазвичай потребують венчурного капіталу або бізнес-ангелів, які готові чекати на повернення інвестицій протягом тривалого часу.

Доступ до мережі та знань може бути вирішальним для успішного розвитку інноваційного проєкту

[6—8]. Венчурні капіталісти, бізнес-ангели та інкубатори часто надають не лише фінанси, але й менторську підтримку, доступ до ресурсів та корисні контакти. Корпоративні інвестори можуть забезпечити доступ до технологій та ринків. Географічний та регуляторний контекст також впливає на вибір моделі фінансування. Державні гранти та субсидії можуть бути доступнішими в певних регіонах, де існують програми підтримки інновацій. Венчурний капітал та корпоративні інвестиції можуть забезпечити вихід на міжнародні ринки та доступ до глобальних ресурсів. Інноваційний потенціал та соціальна значущість проєкту можуть визначати його привабливість для різних джерел фінансування. Соціально значущі проєкти можуть отримати підтримку через краудфандинг або державні гранти, тоді як проєкти з високим інноваційним потенціалом зацікавлять венчурних капіталістів та бізнес-ангелів.

Таким чином, вибір моделі фінансування для інноваційного проєкту є комплексним процесом, що залежить від багатьох факторів. Підприємці повинні ретельно аналізувати свої потреби та можливості, враховуючи стадію розвитку проєкту, розмір і масштаб, галузь, обсяг необхідного фінансування, рівень ризику, бажання зберегти контроль, терміни повернення інвестицій, доступ до мережі та знань, географічний контекст та інноваційний потенціал. Це допоможе їм обрати найбільш відповідну модель фінансування, яка сприятиме успішному розвитку та реалізації їхніх інноваційних ідей.

Фінансування інноваційних проєктів є складним процесом, що супроводжується низкою ризиків, які можуть вплинути на успіх проєкту. Одним із найбільш значущих ризиків є технологічний ризик, який полягає в тому, що розроблена технологія може не працювати або не досягати очікуваних результатів [9, с. 105]. Це включає можливі невдачі під час тестування технології або проблеми з її масштабуванням від прототипу до комерційного продукту.

Ринковий ризик також відіграє важливу роль, оскільки існує ймовірність, що продукт або послуга не знайдуть попиту на ринку. Це може статися через невідповідність продукту потребам ринку або появу конкурентів з кращими або дешевшими рішеннями. Фінансовий ризик є ще одним критичним аспектом, адже недостатнє фінансування для завершення проєкту або покриття витрат може призвести до його провалу. Підприємці можуть зіткнутися з перевищенням бюджету або непередбаченими витратами, що ускладнить реалізацію їхніх планів.

Операційний ризик виникає через можливі невдачі в управлінні проєктом, що призводить до збоїв в процесах або зриву термінів. Неефективне управління ресурсами та проблеми з постачанням матеріалів або обладнання можуть суттєво вплинути на успішність проєкту. Крім того, регуляторний ризик пов'язаний зі змінами в законодавстві або регуляторних вимогах, які можуть ускладнити реалізацію проєкту. Наприклад, нові закони або регуляції можуть ускладнити виробництво або продаж продукту, а також можуть виникати затримки в отриманні необхідних ліцензій або дозволів.

Ризик інтелектуальної власності є ще одним важливим аспектом, оскільки порушення прав інтелектуальної власності або крадіжка ідей можуть мати серйозні наслідки для проєкту. Судові позови щодо патентів або недостатній захист власних технологій та інновацій можуть призвести до фінансових втрат і втрати конкурентних переваг. Комерційний ризик полягає у можливості невиконання зобов'язань перед клієнтами або партнерами, що може негативно вплинути на репутацію компанії і її майбутні можливості.

Управлінський ризик виникає через невідповідність компетенцій та досвіду команди для успішного виконання проєкту. Відсутність ключових спеціалістів або недостатній досвід у галузі можуть стати серйозними перешкодами на шляху до успіху. Стратегічний ризик пов'язаний з неправильним вибором стратегії розвитку проєкту. Неправильна оцінка ринку або конкурентного середовища, а також помилки в довгостроковому плануванні можуть призвести до невдачі проєкту.

Соціальний та екологічний ризик також варто враховувати, оскільки проєкт може мати негативний вплив на суспільство або навколишнє середовище [10, с. 11]. Негативна громадська реакція на продукт або технологію, а також екологічні проблеми, пов'язані з виробництвом або використанням продукту, можуть негативно вплинути на проєкт. Нарешті, репутаційний ризик пов'язаний з можливою втратою довіри з боку клієнтів, партнерів або інвесторів. Невдача проєкту або негативні відгуки можуть серйозно пошкодити репутацію компанії і вплинути на її майбутні можливості.

Розуміння цих ризиків та їх врахування на етапі планування і реалізації інноваційного проєкту є критично важливим для мінімізації потенційних негативних наслідків, тому важливо також розглянути методи ризик-менеджменту, які використовуються для зниження цих ризиків. Ризик-менеджмент є невід'ємною частиною управління інноваційними проєктами, спрямованою на ідентифікацію, оцінку та зниження ризиків, які можуть вплинути на успіх проєкту. Один із ключових етапів ризик-менеджменту — це ідентифікація ризиків, яка передбачає систематичний аналіз проєкту з метою виявлення потенційних загроз. Для цього використовуються такі методи, як SWOT-аналіз, мозковий штурм та інтерв'ю з ключовими зацікавленими сторонами та експертами.

Оцінка ризиків є наступним важливим кроком, що включає кількісну та якісну оцінку ризиків для визначення їхнього впливу та ймовірності. Зазвичай використовуються матриця ризиків для визначення пріоритетності ризиків за їх ймовірністю та впливом, а також аналіз сценаріїв для моделювання можливих наслідків реалізації ризиків. Після оцінки ризиків слідує планування реагування на них. Розробка стратегій та планів дій для управління ризиками включає такі стратегії, як уникнення ризиків, зниження їх ймовірності або впливу, перенесення ризиків на треті сторони через страхування або аутсорсинг, а також прийняття ризиків у разі неможливості їх уникнення або зниження, з підготовкою до потенційних наслідків.

Наступний етап — це реалізація планів реагування, що включає контроль та моніторинг ризиків і ефективності заходів для управління ними, а також

регулярні аудити для забезпечення відповідності плану реагування реальним умовам проєкту. Створення резервів також є важливим методом управління ризиками. Це включає відведення певної частини бюджету для покриття непередбачених витрат та додатковий час у графіку проєкту для подолання можливих затримок.

Застосування сучасних технологічних рішень є ще одним ефективним методом зниження ризиків. Використання систем управління проєктами (PMS) дозволяє планувати, моніторити та контролювати ризики за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення, а аналіз даних та прогнозування допомагають прогнозувати можливі ризики на основі історичних даних та поточних трендів. Консультації з експертами та залучення професіоналів з управління ризиками також можуть суттєво допомогти у цьому процесі [11, с. 119]. Залучення консалтингових компаній для проведення аналізу та розробки планів управління ризиками, а також тренінги та навчання для підвищення кваліфікації команди через спеціалізовані курси та семінари з управління ризиками є важливими складовими цього методу.

Документування та звітність є невід'ємною частиною ефективного управління ризиками. Ведення детальної документації щодо виявлених ризиків, планів реагування та реалізованих заходів включає постійне оновлення та підтримку реєстру ризиків, який містить усі виявлені ризики, їх оцінку та заходи для управління ними, а також регулярне складання звітів для вищого керівництва та зацікавлених сторін про стан ризиків та ефективність заходів. Постійна комунікація з усіма зацікавленими сторонами щодо ризиків та заходів їхнього управління також є критично важливою. Регулярні зустрічі для обговорення стану ризиків та прогресу у реалізації заходів, а також забезпечення можливості отримання зворотного зв'язку від зацікавлених сторін та адаптація планів управління ризиками відповідно до отриманих даних дозволяють підтримувати високий рівень залученості та обізнаності учасників проєкту [12].

Таким чином, методи ризик-менеджменту для зниження ризиків інноваційних проєктів включають комплексний підхід, що охоплює ідентифікацію, оцінку, планування реагування, реалізацію планів, створення резервів, застосування технологічних рішень, залучення експертів, документування та звітність, а також постійну комунікацію. Ці методи дозволяють ефективно ідентифікувати, оцінювати та управляти ризиками, забезпечуючи стабільний розвиток та успішну реалізацію інноваційних проєктів.

ВИСНОВКИ

У сучасному бізнес-середовищі інноваційні проєкти відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності компаній, але їх реалізація пов'язана з низкою ризиків, які потребують ретельного управління. Вибір моделі фінансування інноваційного проєкту залежить від багатьох факторів, таких як стадія розвитку, розмір і масштаб проєкту, галузь, обсяг необхідного фінансування, рівень ризику, бажання зберегти контроль, терміни повернення інвестицій, доступ до мережі

та знань, географічний контекст та інноваційний потенціал. Успішне управління цими ризиками вимагає застосування комплексних методів ризик-менеджменту, включаючи ідентифікацію, оцінку, планування реагування, реалізацію планів, створення резервів, використання сучасних технологій, залучення експертів, документування та звітність, а також постійну комунікацію з усіма зацікавленими сторонами. Ці підходи дозволяють мінімізувати негативні наслідки ризиків і забезпечити стабільний розвиток та успішну реалізацію інноваційних проєктів.

Отже, стратегічний вибір моделі фінансування та ефективне управління ризиками є вирішальними факторами для досягнення успіху в інноваційній діяльності, сприяючи створенню нових продуктів і послуг, які підвищують конкурентоспроможність і сприяють сталому зростанню компаній.

Література:

1. Сакевич Л.С. Інноваційна діяльність в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку. *Бізнес-навігатор*. 2020. Вип. 3 (59). С. 172—176.
2. Янковой Р. Моделі фінансування інновацій в українському бізнес-середовищі. *Development Service Industry Management*, 2024. № 1. С. 82—87.
3. Іванова Т.В. Інноваційна діяльність підприємств України як фактор підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародних ринках. *Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут"*. 2020. № 17. С. 395—404.
4. Мельник Л.Г., Карінцева О.І. *Економіка та бізнес-інновації: підручник*. Суми: Університетська книга, 2023. 702 с.
5. Бадрі Г., Панченко Є., Рудуха Н. Глобальні детермінанти і моделі фінансування інновацій. *Міжнародна економічна політика*. 2018. № 1 (28). С. 8—31.
6. Шевченко О. М., Крекотень І. М., Жовнір Н. М. Світові тенденції розвитку краудфандінгу та особливості його функціонування в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 3 (71). С. 14—21.
7. Квятко Т.М., Мандич О.В., Сєвідова І.О., Бабко Н.М., Романюк І.А., Вітковський Ю.П., Микитась А.В. *Маркетингові дослідження: навчальний посібник*. Харків: ХНТУСГ, 2020. 163 с.
8. Люльков М.М., Цеслів О.В. Моделювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в умовах невизначеності. *Актуальні проблеми економіки і управління. Збірник наукових праць молодих учених ФММ НТУУ "КПІ ім. Ігоря Сікорського"*. 2021. Вип. 15. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/217031> (дата звернення: 25.05.2024).
9. Азізов О. Аналіз і прогноз маркетингових стратегій та PR в умовах пандемії коронавірусу. *Університетські наукові записки*. 2020. № 3—4 (75—76). С. 101—108.
10. Дехтяр Н.А., Пігуль Н.Г., Люта О.В. Механізм управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. Вип. 7. Ч. 5. С. 9—13.
11. Пушкар О.І., Татаринцева Ю.П., Макаренко А.Б., Пастушенко О.Б. Модель фінансування інноваційного

проєкту у високотехнологічному бізнесі (на прикладі гейм-індустрії). *Інноваційна економіка*. 2021. № 5—6. С. 117—122.

12. Pakhucha E. at al. Investigating the Impact of Structural Changes: The SocioEconomic Security Framework. *European Journal of Sustainable Development*. 2023. № 12 (1), Pp. 180.

References:

1. Sakevych, L.S. (2020), "Innovative activity in Ukraine: current state and problems of development", *Biznes-navigator*, vol. 3 (59), pp. 172—176.
2. Yankovoj, R. (2024), "Models of financing innovations in the Ukrainian business environment", *Development Service Industry Management*, vol. 1, pp. 82—87.
3. Ivanova, T.V. (2020), "Innovative activity of Ukrainian enterprises as a factor in increasing the level of competitiveness in international markets", *Ekonomichnyj visnyk NTUU "Kyivs'kyj politekhnichnyj instytut"*, vol. 17, pp. 395—404.
4. Mel'nyk, L.H. and Karintseva, O.I. (2023), *Ekonomika ta biznes-innovatsii* [Economics and business innovations], *Universytets'ka knyha*, Sumy, Ukraine.
5. Badri, H. Panchenko, Ye. and Rudukha, N. (2018), "Global determinants and models of innovation financing", *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, vol. 1 (28), pp. 8—31.
6. Shevchenko, O.M. Krekoten', I.M. and Zhovnir, N.M. (2019), "World trends in the development of crowdfunding and features of its functioning in Ukraine", *Problemy systemnoho pidkholu v ekonomitsi*, vol. 3 (71), pp. 14—21.
7. Kviatko, T.M. Mandych, O.V. Sievidova, I.O. Babko, N.M. Romaniuk, I. A. Vitkovs'kyj, Yu. P. and Mykytas', A.V. (2020), *Marketynhovi doslidzhennia* [Marketing research], *KHNTUSH*, Kharkiv, Ukraine.
8. Liul'kov, M.M. and Tsesliv, O.V. (2021), "Modeling of investment and innovation activity of the enterprise under conditions of uncertainty", *Aktual'ni problemi ekonomiky i upravlinnia. Zbirnyk naukovykh prats' molodykh uchenykh FMM NTUU "KPI im. Ihoria Sikors'koho"*, vol. 15, available at: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/217031> (Accessed 25 May 2024).
9. Azizov, O. (2020), "Analysis and forecast of marketing strategies and PR in the context of the coronavirus pandemic", *Universytets'ki naukovy zapysky*, vol. 3—4 (75—76), pp. 101-108.
10. Dekhtiar, N.A. Pihul', N.H. and Liuta, O.V. (2014), "Mechanism for managing the financial support of innovative activities of enterprises", *Naukovy visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Serii Ekonomichni nauky*, vol. 7, no. 5, pp. 9—13.
11. Pushkar, O.I. Tataryntseva, Yu.P. Makarenko, A.B. and Pastushenko, O.B. (2021), "Model of financing an innovative project in high-tech business (on the example of the game industry)", *Innovatsijna ekonomika*, vol. 5—6, pp. 117—122.
12. Pakhucha, E. (2023), "Investigating the Impact of Structural Changes: The SocioEconomic Security Framework", *European Journal of Sustainable Development*, vol. 12 (1), pp. 180.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2024 р.