

Ю. М. Перетятко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки, обліку та оподаткування,
Національний університет "Чернігівська політехніка"
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1559-3710>

DOI: 10.32702/2306-6814.2025.24.181

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПУ

Yu. Peretiatko,
PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics,
Accounting and Taxation, Chernihiv Polytechnic National University

MODELS OF STARTUP FINANCING

Основним фактором успішного розвитку стартапу є належне фінансове забезпечення, що визначає можливість реалізації ідеї та виходу на ринок.

За джерелом залучення капіталу можна виділи внутрішні та зовнішні моделі фінансування стартапу. Внутрішні джерела — власні заощадження засновників — забезпечують фінансову автономію стартапу, але мають обмежений обсяг і не завжди дають змогу реалізувати масштабні проєкти. Зовнішні джерела є більш капіталомісткими, однак передбачають залучення сторонніх учасників і часткову втрату контролю над бізнесом. До них належать: кредити, венчурні інвестиції, бізнес-ангели, краудфандинг, гранти та державна підтримка.

У статті охарактеризовано кожен вид моделі залучення фінансування, а також наведено їхні переваги й недоліки. Наголошено на необхідності раціонального поєднання різних джерел з метою підвищення ефективності управління фінансовими потоками та забезпечення сталого розвитку інноваційного підприємництва.

Розглянуто моделі залучення фінансування залежно стадії життєвого циклу стартапу. Встановлено, що на ранніх стадіях доцільно залучати власні кошти, на більш пізніших стадіях — зовнішні, які дозволяють залучати значні фінансові потоки.

Startups are the bearers of new ideas, entrepreneurial initiatives, and innovations. Their activities are associated with a high level of uncertainty and risk, which is caused by several factors: imperfect legal regulation of startup activity, difficulties in protecting intellectual property rights, lack of experience in management, marketing, finance, and accounting, inefficient planning of expenses and income, instability of the macroeconomic environment, limited financial resources, and psychological challenges.

Despite the significant number of factors influencing the development of startups, the decisive one remains the level of financial support, since the availability of sufficient financial resources determines the possibility of implementing an innovative idea, scaling operations, and entering the market.

According to the source of capital attraction, internal and external funding models of startups can be distinguished. Internal sources — founders' own savings — provide financial autonomy for a startup but are limited in scope and do not always allow for the implementation of large-scale projects. External sources are more capital-intensive but involve the participation of external stakeholders and partial loss of business control. These include venture financing focused on high-risk innovations; business angel investments combining financial support with mentorship; crowdfunding, which enables raising funds from a broad circle of investors; government and grant programs aimed at stimulating innovative activity; as well as debt instruments — loans and borrowings — that do not alter the ownership structure but create financial obligations.

The article characterizes each type of funding model and presents their advantages and disadvantages. It emphasizes the importance of a rational combination of different funding sources to improve the efficiency of the financial flow management and ensure the sustainable development of innovative entrepreneurship.

Funding models are examined depending on the stage of a startup's life cycle. It has been established that at early stages, the use of personal funds is advisable, while at later stages, external financing is more appropriate, as it allows for attracting significant financial resources.

Ключові слова: стартап, фінансування, моделі фінансування, венчурні фонди, краудфандинг, гранти, акселератор.

Key words: Startup, financing, funding models, venture capital funds, crowdfunding, grants, and accelerator.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Стартапи за своєю суттю є носіями нових ідей, підприємницьких ініціатив та інновацій. Їх діяльність пов'язана із високим рівнем невизначеності та ризикованості, що обумовлюється рядом факторів: недосконалістю правового регулювання стартап-діяльності, складністю захисту авторських прав, відсутністю досвіду у сфері менеджменту, маркетингу, фінансів, бухгалтерського обліку, неефективним плануванням витрат та доходів, нестабільністю макроекономічного середовища, обмеженістю фінансових ресурсів, психологічними загрозами тощо.

Попри значну кількість чинників, що впливають на розвиток стартапу, вирішальним залишається рівень його фінансового забезпечення, адже саме наявність достатніх фінансових ресурсів визначає можливість реалізації інноваційної ідеї, масштабування діяльності та виходу на ринок.

Фінансування стартапів є складним багаторівневим процесом, який характеризується різноманітністю моделей залучення капіталу. Кожна модель має переваги та недоліки, а також специфічні умови застосування залежно від стадії життєвого циклу стартапу, його галузевої належності, інноваційного потенціалу та рівня ризику.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

М. Є. Адамів, Д. С. Лиса у праці [1] досліджували особливості венчурного фінансування. Автори на основі вторинних даних виокремили стадії залучення зовнішнього капіталу залежно раундів: попереднього фінансування, початкового фінансування, раунд фінансування серії А, В, С, D, первинне публічне розміщення.

О. В. Гук, І. М. Манаєнко зазначають, що "венчурне інвестування — це один із найбільш ефективних способів фінансування венчурним капіталом приватних

підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками" [2, с. 151].

О. І. Дума у праці [3] розкриває особливості фінансування стартапів венчурним капіталом, а також наводить порівняльну характеристику венчурного капіталу із класичним інвестування. Слід відзначити, що тлумачення "класичного інвестування у стартапи" автор не наводить, що ускладнює розмежування цього поняття з іншими формами фінансування інноваційних проєктів, яких на практиці існує досить багато.

У джерелі [4] автори досліджують фінансування стартап-проєктів з точки зору захисту інтересів інвесторів. Такими інструментами на їх погляд є: венчурне фінансування, продаж привілейованих акцій, конвертовані позики, довгострокові кредити. Загалом ці інструменти є сучасними та релевантними, але для українського ринку стартапів використання продажу привілейованих акцій та конвертовані позики є досить дискусійними. Це зумовлено тим, що українські стартапи часто формально не зареєстровані як юридичні особи, а функціонують у найпростіших організаційно-правових формах, переважно як фізичні особи-підприємці.

Венчурний фонд, бізнес-інкубатор, модель "трёх F", бізнес-акселератори, бізнес-ангели, краудфандинг як способи залучення інвестицій для фінансування стартапу досліджуються у праці [5].

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Аналіз наукових джерел засвідчив, що питання фінансування стартапів досліджуються переважно в контексті венчурного капіталу. Не применшуючи значення отриманих результатів досліджень, слід відмітити, що у науковій літературі недостатньо уваги приділяється порівняльному аналізу ефективності різних моделей фінансування стартапів на різних етапах їх життєвого циклу.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів і практичного досвіду щодо моделей фінансування стар-

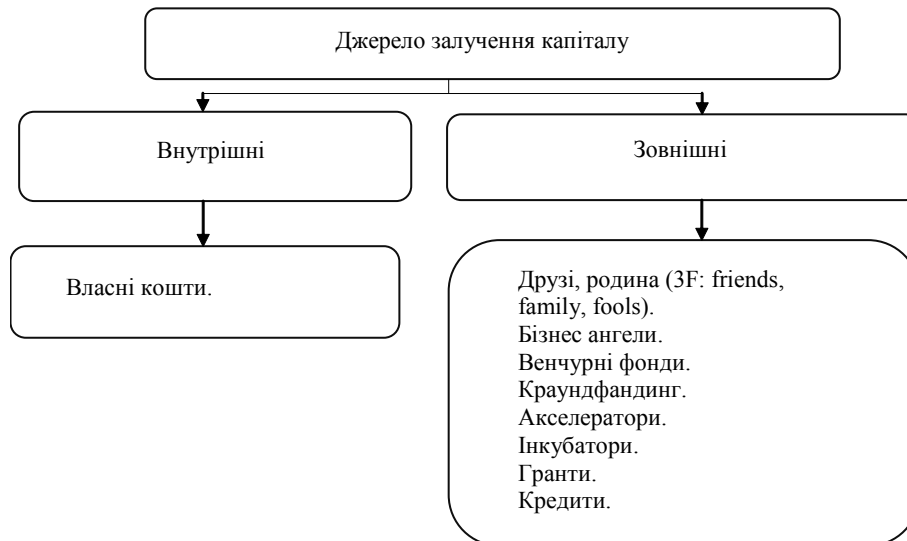


Рис. 1. Моделі фінансування стартапу

Джерело: власна розробка.

тапів, а також обґрунтування критеріїв вибору оптимальної моделі залучення капіталу на різних етапах розвитку стартапу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За джерелом залучення капіталу можна виділи внутрішні та зовнішні моделі фінансування стартапу (рис. 1).

Найбільш ефективною та найменш ризикованою моделлю фінансування стартапів є власні кошти. За цієї моделлю розробник вкладає в розвиток бізнесу власні кошти, не залучаючи позичкові. За цих умов власник повністю контролює процес від посівного етапу стартапу до випуску.

За моделлю Друзі, родина (3F: friends, family, fools) грошові кошти надходять від особистого кола засновників.

Модель Бізнес-ангели (Business Angels) передбачає фінансування стартапу приватними інвесторами, які вкладають власні кошти у ранні стадії розвитку стартапу в обмін на частку в бізнесі. Стартапи можуть залучити бізнес-ангела за допомогою онлайн платформ: Funded.com, Angel Capital Association, Angel Investment Network тощо. Наприклад, Angel Capital Association (<https://angelcapitalassociation.org/>) є професійним товариством бізнес-ангелів-інвесторів, яке налічує 15 000 членів, 200 груп бізнес-ангелів, торговельних майданчиків та сімейних офісів. На платформі бізнес-ангели згруповані за географічною приналежністю.

Венчурні фонди (Venture Capital Funds) — професійні інвестиційні компанії, що вкладають кошти у високоризикові, але перспективні стартапи в обмін на частку в капіталі.

Ключовими аспектами венчурного інвестування є:

1. Високий ризик і високий потенційний прибуток: існує значна ймовірність того, що більшість проєктів не принесуть прибутку, але успішні стартапи здатні принести значний дохід.

2. Інноваційність: вкладення здійснюються в компанії та технології, які є новими для ринку або мають потенціал змінити його.

3. Ранні стадії розвитку: венчурні інвестиції спрямовуються на фінансування стартапів та компаній на ранніх етапах їхнього розвитку.

4. Обмін на частку: венчурні інвестори вкладають кошти в компанію, отримуючи натомість частку в її капіталі.

5. Супровід бізнесу: венчурні компанії часто надають підтримку своїм портфельним компаніям, допомагаючи їм рости та розвиватися.

За даними Toloka український венчурний ринок у 2025 році є активним. Більшість великих угод припадає на defense-tech: роботизовані платформи, дрони, антидронні та захисні системи. Впевнено підтримуються проєкти: SaaS, FinTech, AI-інструменти, а також EdTech і HealthTech-проєкти [6]. Успішними прикладами венчурного фінансування у 2025 році є співпраця українського підприємства, польської енергетичної групи Unimot та PZL Sedziszow у сфері виробництва літальних апаратів та антидронових систем. За результатами підписаного листа про наміри стратегічного співробітництва Unimot отримає 40% акцій PZL Defence, PZL Sedziszow матиме 10%, український партнер — 50% [7].

Краудфандинг (Crowdfunding) — форма колективного фінансування через онлайн-платформи (Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe). Він дозволяє не лише залучити необхідні кошти, але й перевірити інтерес до проєкту, отримати зворотний зв'язок та побудувати спільноту навколо ідеї

Краудфандинг має кілька різних форм, кожна з яких підходить для різних типів проєктів і аудиторій [8]:

Донорський краудфандинг — найпростіший спосіб залучення коштів для стартапу, який не передбачає винагороди благодійникам. Таку модель доцільно використовувати для соціальних проєктів.

Нагородний краудфандинг — благодійники, роблячи свій внесок, отримують винагороду, здебільшого це продукт стартапу.

Кредитний краудфандинг — благодійники надають кошти у вигляді позик, які мають бути повернені з відсотками.

Таблиця 1. Грантові програми для стартапів

Назва програми	Хто може брати участь	Суми фінансування	Умови
Seeds of Bravery (UASEEDs, EIC)	Українські стартапи, зокрема deep tech та технологічні SME	До €60 000 для проєктів глибоких технологій; до €10 000 для "інноваційних сервісів".	Спрямовано на валідацію бізнес-моделей, посилення готовності до інвестицій; частина бюджету - на підтримку жіночого підприємництва.
Grants до \$100 000 від Google / Startup Support Fund (Україна)	Стартапи в Україні, які пройшли етап MVP / мають перший дохід або користувачів	До \$100 000 без вимоги передати частку; також менторство і підтримка від Google.	Додатково можуть надаватися кредити чи бонуси через хмарні сервіси Google.
EIC Accelerator (Horizon Europe / Європейська інноваційна рада)	Стартапи й SME з інноваційними продуктами / технологіями, які готові масштабуватися	Компонент гранту до €2.5 млн; інвестиційна частина до €10 млн	Потрібно мати продукт з високим технологічним рівнем, потенціалом ринку; складна конкурсна процедура.
Support for Ukrainian tech SMEs and startups (Horizon-EIC call)	Українські технологічні SME та стартапи	Гранти фінансування на підготовчі етапи: вивчення ринку, валідовання технологій, стратегії росту.	Тільки для цивільного використання технологій; акцент — на готовності продукту / MVP.
Open Innovation Platform (OIP)	Українські технологічні компанії на pre-seed / seed стадіях	До \$25 000 (pre-seed), до \$50 000 (seed) для проєктів з інноваціями.	Обмеження за доходом та іншими показниками (наприклад, рівень інвестицій у минулому); відкрита заявка без прив'язки до регіону.

Джерело: власна розробка на основі [10—14].

Інвестиційний краудфандинг — має спільні риси із венчурною моделлю та передбачає, що інвестори отримують акції стартапу або частку його прибутку.

Збір коштів за моделлю краудфандинг відбувається за допомогою онлайн платформ. Серед яких є: Kickstarter, Indiegogo, Спільнокошт, Соціальна Країна.

Kickstarter — міжнародна краудфандингова платформа, яка заснована у 2009 році. Спеціалізується на проєктах, які пов'язані із фільмами, музикою, відеоіграми та технологіями. Зібрані кошти можна вивести лише якщо проєкт досягає кінцевої оголошеної суми.

Indiegogo — міжнародна краудфандингова платформа, заснована у 2008 році. Платформа дозволяє фінансувати різні проєкти. Зібрані кошти можна вивести не залежно кінцевої оголошеної суми.

Першою українською краудфандинговою платформою є Спільнокошт, яка заснована у 2012 році на базі платформи соціальних інновацій "Велика Ідея". Метою Спільнокошту є збір коштів на соціально значимі ідеї. Автор проєкту (стартап) самостійно обирає загальну суму грошових коштів, необхідну для реалізації його проєкту, а також термін збору коштів, який має становити у проміжку від 15 до 45 календарних днів. Отримати кошти можна лише в тому випадку, якщо заявлена сума буде зібрана у повному розмірі. Платформа утри-

мує 10 відсотків коштів, які включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію платформи. Якщо проєкт за відведений час не збирає повної суми, то кошти повертаються до добровольців.

Соціальна Країна — українська краудфандингова платформа для підтримки соціальних і благодійних проєктів, що спрямовані на покращення життя в Україні (соціальний бізнес, освіта, здоров'я, захист, соціальна інтеграція, культура, екологія, права людини, соціальна справедливість, інновації для соціальних змін). Вона допомагає залучати фінансування як окремим ініціаторам, так і громадським організаціям, надаючи можливість отримання тридцять відсотків від необхідної суми, інші 70% інвестуються інвесторами. Після закінчення кампанії із залучення добровольців, зібрані кошти, за відрахуванням комісійних витрат (5—15%), перераховуються на рахунок стартапу.

Модель фінансування Акселератори — це короткострокові, інтенсивні програми, що допомагають вже сформованим стартапам з перевіреними бізнес-гіпотезами швидко масштабуватися, надаючи менторство, фінансування, нетворкінг та доступ до ресурсів.

Акселератори пропонують стартапам програми тривалістю кілька місяців. В обмін мають намір отримати відсоток від бізнесу.

Таблиця 2. Переваги та недоліки джерел фінансування стартапів

Джерело фінансування	Переваги	Недоліки
Власні кошти	Повний контроль над бізнесом, відсутність боргів.	Обмежені ресурси, високий ризик втрати коштів.
3F (Friends, Family, Fools)	Простота залучення, довіра.	Ризик конфліктів у разі невдачі, неформальність угод.
Бізнес-ангели	Фінансова підтримка, менторство, контакти.	Втрата частки бізнесу, необхідність звітності.
Венчурні фонди	Великі інвестиції, експертна підтримка.	Складне залучення, контроль з боку інвестора.
Краудфандинг	Перевірка попиту, маркетинг, залучення спільноти.	Комісії платформ, потреба якісної презентації.
Акселератори та інкубатори	Нетворкінг, досвід, фінансова підтримка.	Тимчасовість, віддача частки бізнесу.
Гранти	Не потрібно повертати кошти, без втрати власності.	Складна подача, цільові обмеження.
Кредити	Збереження контролю над компанією.	Необхідність повернення, ризик боргового навантаження.

Джерело: власна розробка.

Українськими акселераторами є: Defence Builder (оборонні стартапи), MITS (українсько-американський оборонний акселератор), U-Nation Startup Accelerator, iHUB (хаб для стартапів та технологічних компаній), GrowthUP (технологічні стартапи), Impact Business Accelerator (стартапи підтримки післявоєнного відновлення України та інтеграції до Європейського Союзу) [9].

Модель як інкубатори надають більш тривалу та поступову підтримку стартапам на ранніх етапах, допомагаючи перетворити ідею на життєздатну бізнес-модель, формувати продукт і вирішувати початкові операційні питання. Інкубатори можуть здійснювати пошук потенційних інвесторів, пропонують менторство та навчання для стартапів, а також отримувати знижки на певні послуги (бухгалтерські облік, юридичний супровід, маркетинг тощо). Успішним прикладом інкубатору є YEP — академічний інкубатор, який надає менторство, навчання та розвиток стартапів для здобувачів вищої освіти.

Фінансування стартапу за рахунок гранту передбачає отримання безповоротної фінансової допомоги від держави, міжнародних організацій, фондів. Такі кошти не потрібно повертати, але отримати грант є складним та трудомістким процесом. Певні грантові пропозиції наведені у таблиці 1.

Кредитні кошти надають банківські або фінансові установи, які стартап залучає для розвитку бізнесу з обов'язковим поверненням коштів та сплатою відсотків.

Кожна модель фінансування стартапу має переваги та недоліки, які необхідно враховувати стартапу в умовах невизначеності (табл. 2).

Вибір моделі фінансування стартапу може залежати від стадії життєвого циклу та мети залучення капіталу (табл. 3). При виборі джерел фінансування зроблено припущення, що стартап розвиває лише одну бізнес-ідею.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Стартапи, як носії інноваційних ідей, функціонують у середовищі підвищеної невизначеності, що зумовлює необхідність пошуку гнучких, ефективних і безпечних джерел фінансування.

Джерела залучення фінансування стартапів можна охарактеризувати за рівнем доступності, ризику та впливу на структуру власності.

Внутрішні джерела — власні заощадження засновників — забезпечують фінансову автономію стартапу, але мають обмежений обсяг і не завжди дають змогу реалізувати масштабні проєкти. Зовнішні джерела є більш капіталомісткими, однак передбачають залучення сторонніх учасників і часткову втрату контролю над бізнесом. До них належать венчурне фінансування, що орієнтоване на високоризикові інновації; бізнес-ангельські інвестиції, які поєднують фінансову підтримку з менторством; краудфандинг, що дозволяє залучити

Таблиця 3. Моделі фінансування залежно стадії розвитку стартапу

Стадія розвитку стартапу	Характеристика етапу	Основні джерела фінансування
1. Ідея (seed stage)	Формування бізнес-ідеї, перевірка ринку, перевірка життєздатності ідеї	Власні кошти, гранти, 3F, замовний краудфандинг, акселератори
2. Початкова розробка (startup stage)	Створення прототипу (MVP), перші продажі	Бізнес-ангели, акселератори, інвестиційний краудфандинг
3. Зростання (growth stage)	Фінансування для розширення ринку та збільшення виробництва	Венчурний капітал, кредити, приватні фонди
4. Startup stage (expansion stage)	Вихід на нові ринки	Партнерські програми
5. Зрілість (maturity stage)	Підтримка ліквідності та стійкого розвитку	Рейнвестування прибутку, кредити

Джерело: власна розробка.

кошти широкого кола інвесторів; державні та грантові програми, спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності; а також боргові інструменти — кредити, позики, які не змінюють структуру власності, але створюють фінансові зобов'язання.

Поєднання внутрішніх та зовнішніх моделей фінансування на різних етапах життєвого циклу стартапу сприяє забезпеченню його стабільності, гнучкості та довгостроковому розвитку. На ранніх стадіях життєвого циклу розвитку стартапу доцільно залучати власні кошти, на більш пізніших стадіях — зовнішні, які дозволяють залучати значні фінансові потоки.

Література:

1. 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.

2. Гук О. В., Манаєнко І. М. Венчурне інвестування стартап-проекту на різних етапах його розвитку. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 29. С. 151—156.

3. Дума О. І. Механізми венчурного фінансування в стартапах. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблем розвитку. 2022. № 2 (8). С. 169—183.

4. 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.

5. 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.

6. Toloka. Щомісячний звіт зі світу венчурних інвестицій. Серпень 2025. URL: <https://surl.li/ftxlq> (дата звернення 09.10.2025).

7. Пикало О. Польські Unimot та PZL Sedziszow запускають виробництво дронів з українським партнером. 2025. URL: <https://forbes.ua/news/polski-unimot-ta-pzl-sedziszow-zapuskayut-virobnitstvo-droniv-z-ukrainskim-partnerom-25072025-31555>

8. Краудфандинг: стратегії залучення коштів та перспективи краудфандингу. URL: <https://surl.li/dxkliu> (дата звернення 09.10.2025).

9. Як бізнес-акселератори допомагають стартапам стати успішними. Січень 2025. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/yak-biznes-akseleratori-dopomagayut-startapam-stati-uspishnimi> (дата звернення 09.10.2025).

10. Seeds of Bravery. URL: <https://seedsofbravery.eu/> (дата звернення 09.10.2025).

11. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/> (дата звернення 09.10.2025).

12. Horizon Europe. Horizon Europe — EU research and innovation funding programme. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en (дата звернення 09.10.2025).

13. EIT Digital Venture Program. EIT Digital Venture Program. URL: <https://www.eitdigital.eu/venture-program> (дата звернення 09.10.2025).

14. House of Europe. Програма підтримки творчих, освітніх та культурних ініціатив. URL: <https://houseofeurope.org.ua/opportunities> (дата звернення 09.10.2025).

References:

1. Adamiv, M.Ye. and Lysa, D.S. (2023), "The essence and features of financing startup enterprises", *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, vol. 1, no. 9, pp. 123—130.

2. 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.

3. Duma, O.I. (2022), "Mechanisms of venture financing in startups", *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta problemy rozvytku*, vol. 2, no. 8, pp. 169—183.

4. 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 pidpriemnytstva*, no. 32, pp. 39—47.

5. 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, no. 5, pp. 25—31.

6. Toloka (2025), "Monthly report on global venture investments. August 2025", available at: <https://surl.li/ftxlq> (accessed 09 October 2025).

7. Pikalo, O. (2025), "Polish Unimot and PZL Sedziszow launch drone production with a Ukrainian partner", *Forbes.ua*, available at: <https://forbes.ua/news/polski-unimot-ta-pzl-sedziszow-zapuskayut-virobnitstvo-droniv-z-ukrainskim-partnerom-25072025-31555> (accessed 09 October 2025).

8. Welfare Green (2025), "Crowdfunding: fundraising strategies and prospects", available at: <https://surl.li/dxkliu> (accessed 09 October 2025).

9. Kyivstar Hub (2025), "How business accelerators help startups become successful", available at: <https://hub.kyivstar.ua/articles/yak-biznes-akseleratori-dopomagayut-startapam-stati-uspishnimi> (accessed 09 October 2025).

10. Seeds of Bravery (2025), "Seeds of Bravery initiative", available at: <https://seedsofbravery.eu/> (accessed 09 October 2025).

11. Ukrainian Startup Fund (2025), "Ukrainian Startup Fund platform", available at: <https://usf.com.ua/> (accessed 09 October 2025).

12. Horizon Europe (2025), "Horizon Europe — EU research and innovation funding programme", available at: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en (accessed 09 October 2025).

13. EIT Digital Venture Program (2025), "available at: <https://www.eitdigital.eu/venture-program> (accessed 09 October 2025).

14. House of Europe (2025), "House of Europe — programme supporting creative, educational and cultural initiatives", available at: <https://houseofeurope.org.ua/opportunities> (accessed 09 October 2025).

Стаття надійшла до редакції 30.11.2025 р.