

цифровізації економіки та фінансового сектору. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління, 20(3 (49)).

2. Hnatenko, I., Bebko, S., Ievseitseva, O., Shikovets, K., Kvita, H., & Zos-Kior, M. (2024). Market analysis of the renewable energy market of Ukraine in the context of changes in financial and economic processes. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 5(58), 446–459.

3. Gryshko, V., Zos-Kior, M., & Zerniuk, O. (2018). Integrating the BSC and KPI systems for improving the efficiency of logistic strategy implementation in construction companies. International Journal of Engineering & Technology, 7(3.2), 131-134.

4. Гнатенко, І. А. (2019). Феномен інноваційного підприємництва в національній економіці. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 23 (1), 61-64.

5. Чубук, Л. П., Яценко, О. В., & Овандер, Н. Л. (2024). Вплив цифрової економіки на зміну моделей бізнесу та фінансового управління: інституціоналізація цифрових трансформацій. Економіка. Менеджмент. Бізнес, (1), 58-64.

УДК 336.71

Алімов Р. З., Демченко Р. В., аспіранти
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ: РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ ТА КРАУДФАНДИНГУ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

Фінансування інноваційних стартапів є одним з ключових аспектів розвитку сучасного бізнесу. Стартапи, часто базуючись на новаторських ідеях та технологіях, потребують значних фінансових ресурсів для реалізації своїх проєктів, але отримати доступ до традиційних джерел фінансування, таких як кредити або банки, може бути складно через високий рівень ризику, пов'язаний з інноваціями. У цьому контексті венчурний капітал і краудфандинг стали важливими інструментами для підтримки таких підприємств.

Венчурний капітал традиційно є одним з найпопулярніших способів фінансування для стартапів, особливо в технологічних секторах. Цей тип інвестицій здійснюється через венчурні компанії або інвесторів, які спеціалізуються на фінансуванні високоризикових, але потенційно

високоприбуткових проєктів. Венчурні капіталісти надають не лише гроші, а й свій досвід, контакти та стратегії розвитку бізнесу, що допомагає стартапам не лише залучити фінансування, але й зрозуміти, як правильно вийти на ринок, масштабувати бізнес і вивести продукт або послугу на новий рівень. Однак, в обмін на фінансування, венчурні інвестори зазвичай вимагають частки в бізнесі та контроль над важливими рішеннями, що може бути викликом для підприємців, які хочуть зберегти повний контроль над своїми проєктами [1].

Краудфандинг став популярним варіантом фінансування, особливо для стартапів, що працюють в сферах, де інновації можуть мати значний соціальний чи культурний вплив. Краудфандингові платформи дозволяють стартапам залучати капітал від великої кількості людей через онлайн-платформи, такі як Kickstarter або Indiegogo, що дозволяє компаніям не тільки отримати фінансову підтримку, але й протестувати ідею на ринку, отримати відгуки від потенційних споживачів і побудувати лояльну аудиторію ще до запуску продукту. Крім того, краудфандинг часто використовується для фінансування проєктів, які мають соціальну або екологічну спрямованість, де традиційні інвестори можуть бачити ризики, а широкі маси підтримують такі ідеї, прагнучи стати частиною змін.

І венчурний капітал, і краудфандинг мають свої переваги і недоліки. Венчурні інвестиції пропонують значну суму грошей і можливість отримати експертну підтримку, але вони також означають втрату частини контролю над компанією та потенційні конфлікти з інвесторами щодо управлінських рішень. З іншого боку, краудфандинг дозволяє зберігати більше свободи, оскільки не передбачає передачі частки в бізнесі, але залучити великі суми грошей може бути складніше, і успіх залежить від здатності залучити велику кількість людей [2].

В обох випадках, стартапи, які здатні правильно поєднувати фінансування з інноваційними підходами та стратегіями розвитку, мають великий шанс на успіх. Інвестори та краудфандери все частіше шукають проєкти, які пропонують не просто інноваційні продукти, а й бізнес-моделі, здатні змінювати галузі та мати стійкий вплив на ринок. Тому важливим є не лише залучення фінансування, а й здатність стартапів демонструвати свою цінність, перспективи росту та готовність до довготривалої співпраці з фінансовими партнерами.

Загалом, роль венчурного капіталу та краудфандингу в сучасному бізнесі є визначальною. Такі механізми допомагають стартапам реалізувати амбітні інноваційні ідеї, отримати фінансування на ранніх етапах і пройти шлях від концепту до успішного бізнесу. Але, як і в будь-якому бізнесі, важливо знаходити баланс між потребами в фінансуванні і контролем, який зберігає підприємцю можливість рухатися вперед в умовах змінного ринку [3-4].

У умовах війни ситуація з фінансуванням інноваційних стартапів стає ще складнішою, оскільки економічна нестабільність, руйнування інфраструктури та неопределеність у політичній ситуації значно ускладнюють залучення капіталу. У таких умовах підприємці стикаються з численними труднощами, включаючи зниження довіри до традиційних фінансових інструментів і скорочення доступу до інвестицій. Однак саме в таких ситуаціях можуть проявлятися нові можливості для стартапів, які зуміють адаптувати свої стратегії до нових умов.

Венчурний капітал у часи війни часто стає менш доступним через підвищені ризики, які не бажають приймати інвестори, зокрема в країнах, де активні бойові дії або економічна ситуація нестабільна. Інвестори в такій ситуації можуть бути менш готовими вкладати великі кошти в стартапи, що працюють у високоризикових середовищах. Однак, якщо стартап здатний показати, що його продукт чи послуга можуть задовольнити невідкладні потреби людей під час війни, це може стати поштовхом до залучення інвестицій. Наприклад, стартапи, які працюють у сфері безпеки, охорони здоров'я або постачання продуктів першої необхідності, мають більший шанс привернути увагу інвесторів, навіть в умовах конфлікту.

Краудфандинг, з іншого боку, може стати важливим інструментом для стартапів, особливо якщо вони пропонують рішення, які можуть позитивно вплинути на громади, що постраждали від війни. У часи кризи люди часто готові підтримати ініціативи, які відповідають на їхні потреби або допомагають вижити в умовах війни. Краудфандингові платформи дають можливість стартапам залучати фінансування без необхідності звертатися до великих інвестиційних організацій, що робить цей інструмент особливо важливим в умовах, коли традиційні способи фінансування можуть бути обмежені. Проте, для того щоб успішно реалізувати кампанію краудфандингу, стартапи повинні мати сильну стратегію комунікації та вміння взаємодіяти з громадськістю, щоб створити підтримку серед широких верств населення [5-6].

У таких умовах також важливо, щоб стартапи активно використовували доступні технології для збереження фінансової стабільності. Наприклад, цифрові валютні інструменти або блокчейн-технології можуть стати особливо корисними для стартапів, що працюють у зонах конфлікту, оскільки вони дозволяють обійти обмеження, накладені на традиційні фінансові канали. В умовах санкцій чи блокування міжнародних платіжних систем, криптовалюти можуть стати альтернативним варіантом для фінансування проєктів, даючи можливість залучати інвестиції навіть через міжнародні платформи, що не підпадають під обмеження.

Проте, у умовах війни стартапи повинні бути готовими до нестабільності не тільки на рівні фінансування, але й у власній операційній діяльності. Руйнування інфраструктури, перебої в поставках і непередбачувані зміни в зовнішньому середовищі можуть стати серйозними

викликами для підприємців. Тому стартапи повинні бути гнучкими і готовими до швидкої адаптації своїх бізнес-моделей і стратегій, щоб продовжувати роботу навіть в умовах обмеженого доступу до ресурсів.

У таких умовах інновації можуть стати не лише інструментом для досягнення комерційного успіху, а й потужним механізмом для підтримки відновлення та допомоги тим, хто постраждав від війни. Стартапи, що зможуть ефективно використовувати новітні технології та зберігати здатність швидко реагувати на зміни, матимуть більше шансів не лише на фінансовий успіх, а й на позитивний вплив на суспільство в кризові часи.

Література

1. Малиновська, Ю. Б., Спіченко, С. П., Кульматицький, В. С., & Смолин, М. А. (2024). Стратегії залучення інвестицій для інноваційного розвитку малих та середніх підприємств. *Здобутки економіки: перспективи та інновації*, (12).
2. Разводовська, В. О., Заяц, О. В., Парохненко, О. С., & Гнатенко, І. А. (2021). Інноваційність в підприємницькій діяльності в системі ефективного управління операційною діяльністю, конкурентоспроможністю та маркетингом. *Український журнал прикладної економіки*, 6(1), 290-297.
3. Смолич, Д. В. (2024). Альтернативні моделі фінансування суб'єктів підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища. *Академічні візії*, (38).
4. Зось-Кіор, М. В., & Бочарова, А. В. (2010). Інноваційні підходи щодо впровадження технологій вирощування сільгоспкультур. *Інноваційна економіка*, (2), 16.
5. Михайлов, А. М., Ільїн, В. Ю., Коцупатрий, М. М., Фурсіна, О. В., & Гнатенко І. А. (2021). Управління інноваційною економікою в контексті тренду сталого розвитку в рамках моделі інституціонально-матричної кластеризації в умовах адаптивного кадрового менеджменту, діджиталізації агропродовольчої сфери та адаптації до умов пандемії COVID-19. *Економічні горизонти*, 2 (17), 29–40.
6. Ситник, Н. І., & Бринь, О. О. (2017). Сучасний стан фінансування стартап проектів в Україні. *Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством"*, (2), 65-78.