

УДК 330.341.1:330.322:338.24(045)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2026-15-25>**Франів І. А.**

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики,
Львівський торговельно-економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6191-9772>

Ihor Franiv

Lviv University of Trade and Economics

Василюк С. В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри технології біологічно активних сполук,
фармації та біотехнології,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2946-0513>

Sofiya Vasulyuk

National University "Lviv Polytechnic"

Франів В. А.

кандидат фізико-математичних наук,
доцент кафедри оптоелектроніки та інформаційних технологій,
Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9856-1962>

Volodymyr Franiv

Ivan Franko National University of Lviv

МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТІВ

MECHANISMS OF INNOVATIVE-INVESTMENT SUPPORT FOR STARTUP PROJECTS

Анотація. Доведено, що існуючі підходи до інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап-проектів характеризуються фрагментарністю та не забезпечують системної інтеграції фінансових інструментів відповідно до стадій розвитку підприємства. Систематизовано механізми залучення капіталу – від грантів та краудфандингу до венчурного і корпоративного інвестування – з урахуванням переваг, обмежень і стадійної відповідності кожного інструменту. Обґрунтовано авторський підхід на трьох засадах: стадійності розвитку, диверсифікації інвестиційних інструментів та інституційній синергії учасників екосистеми. Визначено п'ять фаз стадійної моделі – від передпосівної до стадії виходу – із відповідними механізмами залучення капіталу та критеріями переходу. Сформовано матричну модель диверсифікації інструментів за джерелом фінансування та ступенем участі інвестора в управлінні. Запропоновано шестикроковий алгоритм – від діагностики профілю стартапу та відбору інвестиційного міксу до моніторингу показників і адаптації механізму до умов воєнного і повоєнного розвитку економіки України.

Ключові слова: стартап-проект, інноваційно-інвестиційне забезпечення, інтелектуальний капітал, інноваційний розвиток, цифрова економіка, механізми інноваційно-інвестиційної підтримки, стадійна модель фінансування стартапів, інвестиційний мікс, інноваційна екосистема, цифрова трансформація.

Abstract. It has been proven that existing scientific approaches to the innovative-investment support of startup projects are characterized by fragmentation and fail to ensure systemic integration of financial instruments in accordance with the stages of enterprise development, which gives rise to a critical gap between the pace of generating innovative ideas and the availability of investment capital - particularly at the early stages of innovation commercialization. The existing mechanisms for attracting investment capital have been systematized – from grant programs, crowdfunding and business angel financing to venture capital, corporate venture investing and strategic partnerships – with identification of the advantages, limitations and stage-specific relevance of each instrument. The authors' definition of the mechanism of innovative-investment support for startup projects has been substantiated as a set of interrelated organizational forms, financial instruments, regulatory levers and institutional interactions aimed at the formation and effective use of investment resources at all stages of the startup lifecycle. Five key phases of the stage-based financing model have been identified – pre-seed, seed, early commercialization, scaling and exit – with their respective dominant capital attraction mechanisms, risk profiles and transition criteria between stages. A matrix model for diversifying investment instruments has been formed according to two parameters: the source of financing (public or private sector) and the degree of investor participation in startup management (passive or active). A six-step algorithm for forming the support mechanism has been proposed, encompassing diagnostics of the startup's investment profile, selection of the optimal instrument mix, mapping of institutional interactions, development of an investment narrative, monitoring of key indicators and

adaptation of the mechanism to changes in the external environment. The specifics of applying the mechanism under the conditions of wartime and post-war development of Ukraine's economy have been disclosed, particularly regarding hybrid financing models for defense technology startups and the use of international programs supporting innovative entrepreneurship.

Keywords: *startup project, innovative-investment support, intellectual capital, innovative development, digital economy, mechanisms of innovative-investment support, stage-based startup financing model, investment mix, innovation ecosystem, digital transformation.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації економічних процесів стартап-проекти виступають ключовим драйвером інноваційного оновлення національних економік, трансформуючи фундаментальні засади підприємницької діяльності. Стартапи як суб'єкти господарювання з високим потенціалом росту та значною часткою інтелектуального капіталу в структурі активів, потребують особливих інструментів фінансової підтримки, які б враховували їхню специфічну ризиковість та ітеративний характер розвитку. Проте, незважаючи на динамічний розвиток венчурної інфраструктури, механізми інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап-проектів залишаються недостатньо гнучкими, що створює значні бар'єри для виходу на ринок та масштабування бізнес-моделей.

Актуальність даного дослідження зумовлена виникненням розриву між високими темпами генерування інноваційних ідей та дефіцитом доступного капіталу, особливо на ранніх стадіях життєвого циклу стартапів. Відсутність комплексних механізмів, що інтегрують державні стимули, приватне венчурне фінансування та корпоративну підтримку, призводить до низької результативності комерціалізації інновацій. У межах підприємницької діяльності загострюється проблема вибору ефективної бізнес-моделі, яка б дозволяла мінімізувати інвестиційні ризики та забезпечити стійке зростання навіть в умовах високої турбулентності зовнішнього середовища.

Подальше ігнорування недосконалості наявних механізмів інвестиційного забезпечення стартап-проектів загрожує зниженням інноваційної активності в масштабах національної економіки, що в довгостроковій перспективі призводить до втрати конкурентних переваг на міжнародних ринках. Тому вивчення та обґрунтування інноваційних інструментів фінансування, які б сприяли гармонізації інтересів розробників ідей та інвесторів, є стратегічно важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап-проектів знаходиться в центрі уваги як вітчизняної так і зарубіжної наукової спільноти, що підтверджується зростаючою кількістю публікацій у фахових виданнях. Так, вагомий внесок у дослідження тенденцій розвитку інноваційного підприємництва в Україні здійснила О. Дмитрієва. У своїй публікації авторка досліджує різні підходи до визначення дефініцій «інноваційне підприємництво» та «стартап», а також аналізує фінансові інструменти підтримки стартап-проектів – грантові програми, бізнес-інкубатори та інші механізми залучення ресурсів. Водночас дослідниця зосереджується переважно на описі наявних форм підтримки без розробки цілісного механізму їх інтеграції в єдину систему інноваційно-інвестиційного забезпечення на різних стадіях розвитку стартапу [1].

Комплексний підхід до аналізу інноваційно-інвестиційних проектів крізь призму стратегічного розвитку підприємства запропоновано О. Мурзабулатовою,

О. Легезою та Д. Толмачовим. Автори систематизують основні методологічні підходи до аналізу інноваційно-інвестиційних проектів – зокрема фінансово-економічний, стратегічний, ризик-орієнтований, багатокритеріальний, процесно-орієнтований та інформаційно-аналітичний – і обґрунтовують необхідність їх інтеграції в єдину систему управління. Однак у роботі залишається поза увагою специфіка застосування цих підходів саме до стартапів як особливого типу інноваційних проектів із притаманним їм профілем ризику, нелінійністю розвитку та залежністю від зовнішнього капіталу на ранніх стадіях [2].

Особливу увагу дослідників привертає роль венчурного капіталу як ключового фінансового механізму підтримки інноваційних стартапів. І. Ясіновська та М. Гуцманюк аналізують накопичений досвід застосування механізмів венчурного фінансування в поєднанні з критеріями сталого розвитку. Автори аналізують переваги, недоліки та сучасні інструменти венчурного фінансування, а також пропонують окремі напрямки переходу від традиційного фінансування до моделі ціннісно-орієнтованих інвестицій з урахуванням ESG-критеріїв. Попри цінність запропонованої моделі, у публікації недостатньо розкрито питання адаптації ESG-критеріїв до умов ранніх стадій розвитку стартапів, де пріоритетом залишається виживання, а не сталість [3].

Значним доробком у вивченні альтернативних інструментів фінансування є дослідження С. Теслюк, Н. Матвійчук та Н. Демчук щодо краудфандингу як сучасного способу мобілізації ресурсів. Дослідники розкривають сутність краудфандингу як способу фінансування стартапів та інновацій, класифікують краудфандингові платформи, визначають переваги для індивідуальних інвесторів, а також окреслюють чинники, які перешкоджають розвитку цього інструменту в Україні. Проте автори розглядають краудфандинг ізольовано від інших механізмів залучення інвестицій, не формуючи синергетичної моделі поєднання різних джерел фінансування в межах єдиного інноваційно-інвестиційного забезпечення стартапу [4].

Питання ролі бізнес-акселераторів в інноваційній екосистемі досліджено у праці Н. Гребенник та О. Лабунської. Автори доводять, що бізнес-акселератори сприяють залученню інвестицій, стимулюють інновації та розвиток партнерства, виявляють відмінності між бізнес-інкубаторами та стартап-акселераторами, а також визначають найперспективніші галузі для акселерації в Україні – технологічний сектор, екологічний бізнес, медицина та агробізнес. Однак у дослідженні не розглядаються механізми фінансової взаємодії між акселераторами та іншими учасниками інвестиційної екосистеми – венчурними фондами, бізнес-ангелами та державними інститутами – що суттєво обмежує практичну цінність запропонованих рекомендацій [5].

Окремого розгляду заслуговує дослідження С. Прокочука та К. Петренка, присвячене специфіці вен-

чурного фінансування deer-tech стартапів. Автори наголошують, що deer-tech стартапи у галузях штучного інтелекту, біотехнологій та квантових обчислень потребують на 25–40% більше часу на кожному етапі фінансування, ніж традиційні технологічні проекти, а венчурний капітал виступає для них критичним драйвером розвитку, забезпечуючи не лише фінансові ресурси, а й нефінансову підтримку. Попри цінність аналізу міжнародного досвіду, автори не пропонують конкретних адаптованих механізмів залучення венчурного капіталу для українських deer-tech стартапів в умовах воєнного стану та пов'язаних із ним обмежень інвестиційного клімату [6].

Комплексна оцінка державної підтримки стартап-екосистем у компаративному контексті здійснена С. Лозою та Д. Лозою. Дослідники встановлюють, що 73% українських стартапів визначають доступ до капіталу як основний бар'єр розвитку, ідентифікують критичний розрив фінансування на етапі раунду А та систематизують досвід Естонії, Польщі та Литви у застосуванні комплексних моделей державної підтримки через механізми чотирирівневої спіралі. Водночас автори зосереджуються на аналізі інституційних механізмів на макрорівні, залишаючи поза увагою питання оперативного фінансового управління на рівні самого стартап проекту – зокрема процеси структурування інвестиційних раундів, управління грошовими потоками та оцінки вартості компанії на pre-seed і seed стадіях [7].

Проблема механізмів інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап-проектів також є предметом комплексних досліджень європейських фахівців, які акцентують увагу на структурних розривах у фінансуванні та необхідності вдосконалення інституційного середовища. Зокрема, у звіті Європейської комісії щодо інтеграції європейських стартап-екосистем доводиться, що успіх технологічних проектів на стадіях масштабування залежить не від прямих субсидій, а від наявності доступного «Growth Capital», де державна участь через механізми співінвестування з венчурними фондами дозволяє ефективно розподіляти ризики приватного інвестора [8]. У документі наголошується, що фрагментарність європейського інвестиційного ринку залишається основним бар'єром для розвитку стартапів, які потребують фінансування для переходу від прототипу до комерційного продукту.

Таким чином, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати, що дослідники, як правило, зосереджуються або на окремих інструментах фінансування (венчурний капітал, краудфандинг, грантові програми), або на інституційних елементах підтримки (акселератори, інкубатори, державні фонди) без їх системної інтеграції в цілісний механізм. Залишається недостатньо вивченою проблема побудови комплексної моделі інноваційно-інвестиційного забезпечення, яка б урахувала стадійність розвитку стартапу, специфіку управління ризиками та синергію різних джерел і форм залучення інвестиційних ресурсів в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

Мета статті. Метою статті є формування механізмів інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап-проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на зазначені прогалини описані вище, у даній

статті нами пропонується авторський підхід до формування комплексного механізму інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проектів, що ґрунтується на трьох взаємопов'язаних концептуальних засадах: стадійності розвитку стартапу, диверсифікації інвестиційних інструментів та інституційної синергії учасників інноваційної екосистеми.

Перш ніж перейти до викладу авторського підходу, вважаємо за необхідне уточнити понятійний апарат дослідження. Під механізмом інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проектів ми розуміємо сукупність взаємопов'язаних і взаємоузгоджених організаційних форм, фінансових інструментів, регуляторних важелів та інституційних взаємодій, спрямованих на формування, розподіл і ефективне використання інвестиційних ресурсів для підтримки інноваційного розвитку стартапу на всіх стадіях його життєвого циклу. Таке визначення принципово відрізняється від вузького трактування «механізму фінансування», яке зводить його лише до джерел і форм залучення коштів. Запропоноване поняття охоплює також управлінський, регуляторний та екосистемний виміри, що відповідає сучасним реаліям функціонування стартап-підприємництва в умовах нестабільного зовнішнього середовища [9–10].

В основу авторського підходу покладено принцип стадійної відповідності, згідно з яким набір механізмів залучення інвестицій має динамічно змінюватися залежно від поточної фази розвитку стартап проекту. Ігнорування цього принципу – одна з найпоширеніших помилок як засновників стартапів, так і досліджень, що аналізують окремі інструменти фінансування без прив'язки до стадії розвитку підприємства.

Запропонована стадійна модель інноваційно-інвестиційного забезпечення охоплює п'ять ключових фаз, кожна з яких характеризується специфічним інвестиційним профілем, домінуючими механізмами фінансування та ключовими критеріями переходу до наступної стадії.

Перша фаза – ідейно-концептуальна – відповідає початковому етапу, коли стартап існує лише у вигляді ідеї або первинного концепту. На цій стадії джерелами фінансування виступають власні кошти засновників, кошти від «3F» (friends, family, fools), а також гранти на підтримку інноваційних ідей від державних та міжнародних організацій. З точки зору управлінського механізму, ключовими завданнями є підтвердження проблеми та первинна оцінка ринкового потенціалу. Відсутність формальних зобов'язань перед інвесторами на цій стадії є одночасно перевагою (повна свобода прийняття рішень) та обмеженням (вузькість ресурсної бази).

Друга фаза – прототипна – передбачає розробку мінімально життєздатного продукту (MVP) та першу валідацію на ринку. Тут на перший план виходять «бізнес-ангели» як інвестори, здатні не лише надати капітал, а й забезпечити менторську підтримку та доступ до мереж контактів. Паралельно активується механізм краудфандингу – насамперед у його винагородній та акціонерній формах. Важливою інституційною складовою на цьому етапі є бізнес-інкубатори та університетські стартап-програми, що надають не лише фінансові, а й інфраструктурні, освітні та мережеві ресурси. Критерієм переходу до наступної стадії слугує досягнення

так званої відповідності продукту потребам ринку – підтвердженого попиту з боку цільової аудиторії.

Третя фаза – рання комерціалізація – пов’язана з масштабуванням бізнес-моделі та виходом на перші стабільні доходи. Провідним механізмом фінансування тут виступає венчурний капітал першого раунду (Раунд А). Саме на цій стадії, за даними досліджень, зосереджений критичний розрив фінансування в Україні: понад 70% вітчизняних стартапів визнають відсутність доступу до капіталу основним бар’єром. Подоланню цього розриву сприяє активна взаємодія з акселераторами, що забезпечують стартапам підготовку до інвестиційних пітчінгів, доопрацювання бізнес-моделі та безпосереднє з’єднання з венчурними фондами.

Четверта фаза – масштабування (Раунди В та С) – передбачає вихід на нові ринки, географічне розширення та нарощування конкурентних переваг. На цьому етапі залучаються більші венчурні раунди, а також активізуються корпоративні венчурні інвестиції, стратегічні партнерства з великими технологічними гравцями та, за певних умов, проєктне фінансування за участю міжнародних фінансових інституцій. У рамках авторського підходу особлива увага приділяється інтеграції ESG-критеріїв у стратегію залучення інвестицій на цій стадії, оскільки глобальні інвестори дедалі більше орієнтуються на принципи сталого розвитку при відборі портфельних компаній.

П’ята фаза – зрілості та виходу – характеризується підготовкою до стратегічного виходу інвесторів через IPO, M&A або викуп засновниками. Механізми цієї стадії виходять за межі суто інвестиційного забезпечення і набувають характеру стратегічного корпоративного управління. Ключовими завданнями є забезпечення прозорості звітності, підвищення інвестиційної привабливості та формування стратегії подальшого розвитку у якості зрілої компанії (рис. 1).

Другим структурним елементом авторського підходу є матрична модель диверсифікації інвестиційних інструментів, що систематизує їх за двома ключовими параметрами: джерелом фінансування (публічний / приватний сектор) та характером участі інвестора в управлінні стартапом (пасивна / активна).

Квадрант «публічний сектор – пасивна участь» охоплює грантові програми та субсидії від держави і міжнародних донорів (зокрема, програми ЄС Horizon Europe, EBRD та вітчизняні програми Українського фонду стартапів). Перевага цих інструментів полягає у відсутності боргових зобов’язань і розмивання часток засновників. Проте їх суттєвим обмеженням є значні транзакційні витрати (підготовка заявок, звітування), часові лаги між поданням заявки та отриманням коштів, а також цільове обмеження використання.

Квадрант «публічний сектор – активна участь» включає державні венчурні фонди та програми співінвестування, що поєднують надання капіталу з менторською підтримкою та вимогами до управлінських стандартів. В Україні прикладом такого механізму є Український фонд стартапів (USF), що визнаний однією з найкращих практик співінвестування серед країн центральної та східної Європи.

Квадрант «приватний сектор - пасивна участь» охоплює краудфандинг (у його винагородній та борговій формах), мікро-позики від небанківських фінансових установ, а також боргове венчурне фінансування. Ці інструменти відносно доступні, але обмежені за обсягами залученого капіталу і можливістю нефінансової підтримки.

Квадрант «приватний сектор – активна участь» є найбільш насиченим і включає бізнес-ангелів, венчурні фонди, корпоративний венчурний капітал та стратегічних партнерів. Принципова відмінність між зазначеними механізмами полягає в рівні залученості до операційного та стратегічного управління, ступені



Рисунок 1 – Стадійна модель інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проєктів

Джерело: розроблено авторами

ризик, що приймає інвестор, а також в очікуваних термінах і формах повернення капіталу.

Запропонована матриця дозволяє стартапу системно підходити до вибору інструментів фінансування, орієнтуючись не лише на доступність капіталу, а й на стратегічну відповідність профілю інвестора поточному етапу розвитку та управлінській зрілості команди (Рис. 2).

Третьою концептуальною засадою авторського підходу є принцип інституційної синергії, що передбачає цілеспрямовану взаємодію різних учасників інноваційної екосистеми для підсилення ефекту від залучення інвестиційних ресурсів.

Аналіз зарубіжного досвіду, зокрема моделей Естонії, Польщі та Ізраїлю, свідчить про те, що найефективніші стартап-екосистеми функціонують не як механічна сукупність окремих інституцій, а як органічна мережа взаємодій між університетами, бізнес-акселераторами, венчурними фондами, корпоративними партнерами та державними регуляторними органами. Нами така мережа описується через поняття «чотиривимірної спіралі» – адаптованої моделі інноваційної взаємодії, що охоплює чотири ключові актори: університети (як генератори знань та технологій), бізнес (як джерело ринкового попиту та комерційної експертизи), держава (як регулятор і постачальник публічних ресурсів) і громадянське суспільство (як носій соціальних потреб та каналів розповсюдження інновацій).

В умовах України для реалізації принципу інституційної синергії передче вирішення кількох системних проблем. По-перше, недостатня координація між учасниками екосистеми призводить до дублювання функцій

(наприклад, паралельне існування численних акселераційних програм без чіткого розмежування їх ролей у загальному інвестиційному ланцюгу). По-друге, відсутність ефективних механізмів трансферу технологій між університетами та ринком обмежує потік якісних технологічних стартапів. По-третє, нерозвиненість вторинного ринку венчурних інвестицій ускладнює реалізацію стратегій виходу для ранніх інвесторів, що стримує їх активність на ранніх та пост-ранніх стадіях.

На основі трьох описаних концептуальних засад нами пропонується алгоритм формування механізму інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проекту, що охоплює шість послідовних кроків.

Перший крок – діагностика стадії розвитку стартапу та його інвестиційного профілю. На цьому етапі здійснюється оцінка рівня готовності технології (Technology Readiness Level - TRL), ринкової зрілості, управлінської спроможності команди та профілю ризику. Результатом є позиціонування стартапу в матриці «стадія розвитку – інвестиційна привабливість» [11].

Другий крок – формування оптимальної комбінації інвестиційних інструментів відповідно до результатів діагностики. Тут застосовується принцип «інвестиційного міксу», що передбачає одночасне або послідовне використання кількох джерел фінансування з метою мінімізації залежності від будь-якого одного інструменту та зниження ризику «розриву фінансування» між раундами.

Третій крок – побудова карти інституційної взаємодії. На цьому етапі визначаються ключові учасники екосистеми, що можуть надати стартапу не лише



Рисунок 2 – Матрична модель диверсифікації інвестиційних інструментів стартап проектів

Джерело: розроблено авторами

фінансові, а й нефінансові ресурси – менторство, доступ до ринків, технологічну інфраструктуру, репутаційний капітал. Важливим результатом є виявлення «прогалин» у мережі взаємодій, що потребують цілеспрямованого заповнення.

Четвертий крок – розробка інвестиційного нарративу та системи КРІ для інвесторів. Зважаючи на те, що різні типи інвесторів орієнтуються на принципово відмінні критерії оцінки стартапів (венчурні фонди – на масштабованість і потенціал ринку, бізнес-ангели – на команду та якість продукту, державні фонди – на соціальний ефект та відповідність пріоритетним напрямам), ефективний механізм забезпечення передбачає адаптацію комунікаційної стратегії до профілю кожної групи стейкхолдерів.

П'ятий крок – реалізація механізму залучення інвестицій та моніторинг ключових індикаторів. Тут важливого значення набуває система показників, що дозволяє в режимі реального часу відслідковувати ефективність використання залучених ресурсів, рівень часового запасу до вичерпання поточного фінансування та ступінь досягнення «контрольних точок», необхідних для залучення наступного раунду інвестицій.

Шостий крок – адаптація механізму відповідно до змін зовнішнього середовища. Принципова особливість стартап-середовища – висока динамічність і непередбачуваність. Тому механізм інноваційно-інвестиційного забезпечення має бути гнучким і передбачати

регулярний перегляд пріоритетів залежно від змін у ринковій кон'юнктурі, регуляторному середовищі та конкурентній ситуації (Рис. 3).

Окремої уваги потребує аналіз умов, в яких вітчизняні стартапи здійснюють свою діяльність. Військовий стан в Україні суттєво трансформував як попит на певні типи інноваційних рішень, так і пропозицію інвестиційного капіталу. З одного боку, стрімко зріс попит на технологічні рішення у сферах кіберзахисту, безпілотних систем, медичних технологій та логістики - виникла унікальна екосистема оборонно-технологічних стартапів, що отримують підтримку як від державних структур, так і від міжнародних партнерів у форматі грантів та спеціалізованих інвестиційних програм.

З іншого боку, скорочення ліквідності приватного венчурного ринку, вплив людського капіталу та зростання операційних ризиків поглибили вже існуючий розрив у фінансуванні стартапів на стадіях раунду А і В. У цих умовах особливої актуальності набувають гібридні механізми фінансування, що поєднують публічні (гранти, програми міжнародних фінансових організацій) та приватні (венчурний капітал, бізнес-ангели) джерела у рамках єдиного інвестиційного пакету.

Важливою складовою механізму інноваційно-інвестиційного забезпечення в цих умовах є також активне використання міжнародних програм підтримки інноваційного підприємництва – зокрема, програм ЄС з від-



Рисунок 3 – Алгоритм формування механізму інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проєктів

Джерело: розроблено авторами

будови, механізмів НАТО з підтримки технологічних інновацій у сфері безпеки, а також фондів розвитку діаспори. Такий підхід дозволяє не лише диверсифікувати джерела капіталу, а й забезпечити доступ до міжнародних ринків та партнерських мереж, що є критично важливим для масштабування українських стартапів в умовах обмеженого внутрішнього ринку.

Висновки. Можемо обґрунтовано стверджувати, що запропонований нами механізм враховує специфіку воєнного та повоєнного розвитку вітчизняної економіки, роль міжнародних програм підтримки, а також інтегрує ESG-вимір як стратегічний чинник довгострокової конкурентоспроможності стартапів на глобальних ринках. Таким чином, запропонований

комплексний механізм інноваційно-інвестиційного забезпечення стартап проєктів формує теоретичну основу для подальших прикладних досліджень та може слугувати практичним інструментом для підприємців, інвесторів, менеджерів інноваційних програм та державних органів, відповідальних за розвиток інноваційної екосистеми України.

Перспективи подальших досліджень полягають в емпіричній верифікації запропонованого механізму на вибірці вітчизняних стартапів, розробці кількісних методів оцінки ефективності інвестиційного міксу на різних стадіях розвитку, а також у дослідженні специфіки фінансування оборонно-технологічних проєктів в умовах повоєнної відбудови України.

Бібліографічний список:

1. Дмитрієва, О. І. (2022). Тенденції розвитку інноваційного підприємництва та стартап проєктів в Україні. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*, (28), 104–112. DOI: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2022.28.104>
2. Мурзабулатова, О., Легеца, О., & Толмачов, Д. (2025). Підходи до аналізу інноваційно-інвестиційних проєктів в контексті стратегічного розвитку підприємства. *Економіка та суспільство*, (82). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-100>
3. Ясіновська, І., & Гуцманюк, М. (2025). Венчурне фінансування інноваційної діяльності підприємств з врахуванням ESG-критеріїв. *Фінансовий простір*, 4 (58), 155–165. DOI: [https://doi.org/10.30970/fp.4\(58\).2025.155164165](https://doi.org/10.30970/fp.4(58).2025.155164165)
4. Теслюк, С., Матвійчук, Н., & Демчук, Н. (2022). Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*, (37). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>
5. Гребенник, Н. Г., & Лабунська, О. В. (2023). Бізнес-акселератори та їх вплив на розвиток інноваційної екосистеми України. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*, (10 (311)), 80–92. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-10-311-80-92>
6. Прокопчук, С. П., & Петренко, К. В. (2025). Роль венчурного капіталу у фінансуванні deep-tech стартапів: міжнародний досвід та перспективи для України. *Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність*. КІП ім. Ігоря Сікорського. URL: <https://istc-proc.kpi.ua/article/view/331521>
7. Лоца, С., & Лоца, Д. (2025). Державна підтримка стартап-екосистем: міжнародний досвід та уроки для України. *Економіка і управління*, (58), 60–72. DOI: <https://doi.org/10.32703/2664-2964-2025-58-60-72>
8. European Commission. (2024). *Connecting Europe's startup ecosystems for growth and innovation*. Directorate-General for Research and Innovation. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/beyond-fragmentation-connecting-europes-startup-ecosystems-growth-and-innovation>
9. Франів І. А., Василюк С. В. (2025). Інноваційно-трансформаційне прийняття управлінських рішень як чинник стійкого розвитку економіки України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 57, 218–223. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2025-57-31>
10. Лихолат, С. М., Франів, І. А., & Пелех, К. О. (2025). Інноваційно-трансформаційні рішення: новий концепт управління в умовах невизначеності. *Економіка та суспільство*, (78), 781–786. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-143>
11. Франів, І. А., & Семів, С. Р. (2025). TRL-підхід у розвитку інноваційних стартапів у сфері туризму. *Індустрія туризму і гостинності в Центральній та Східній Європі*, (13), 95–100. DOI: <https://doi.org/10.32782/tourismhospcce-13-13>

References:

1. Dmytriyeva, O. I. (2022). Tendentsiyi rozvytku innovatsiyynoho pidpryyemnytstva ta startap proyektiv v Ukrayini. [Trends in the development of innovative entrepreneurship and startup projects in Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku pidpryyemnytstva*, (28), 104–112. DOI: <https://doi.org/10.30977/PPB.2226-8820.2022.28.104>
2. Murzabulatova, O., Leheza, O., & Tolmachov, D. (2025). Pidkhody do analizu innovatsiyyno-investytsiynykh proyektiv v konteksti stratehichnoho rozvytku pidpryyemstva. [Approaches to the analysis of innovative investment projects in the context of the strategic development of the enterprise]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, (82). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-100>
3. Yasinov'ska, I., & Hutsmanyuk, M. (2025). Venchurne finansuvannya innovatsiyynoyi diyal'nosti pidpryyemstv z vrakhuvannyam ESG-kryteriyiv. [Venture financing of innovative activities of enterprises taking into account ESG criteria]. *Finansovyyi prostir*, 4 (58), 155–165. DOI: [https://doi.org/10.30970/fp.4\(58\).2025.155164165](https://doi.org/10.30970/fp.4(58).2025.155164165)
4. Teslyuk, S., Matviychuk, N., & Demchuk, N. (2022). Kraudfandynh yak suchasnyy sposib finansuvannya: problemy ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukrayini. [Crowdfunding as a modern method of financing: problems and prospects for its development in Ukraine]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, (37). DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>
5. Hrebennyk, N. H., & Labun'ska, O. V. (2023). Biznes-akseleratory ta yikh vplyv na rozvytok innovatsiyynoyi ekosystemy Ukrayiny. [Business accelerators and their impact on the development of the innovation ecosystem of Ukraine]. *Naukovyyi visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, (10 (311)), 80–92. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2023-10-311-80-92>
6. Prokopchuk, S. P., & Petrenko, K. V. (2025). Rol' venchurnoho kapitalu u finansuvanni deep-tech startapiv: mizhnarodnyy dosvid ta perspektyvy dlya Ukrayiny. [The role of venture capital in financing deep-tech startups: international experience and prospects for Ukraine]. *Mizhnarodne naukovo-tekhniche spivrobotnytstvo: pryntsyipy, mekhanizmy, efektyvnist'*. KPI im. Ihorya Sikors'koho. URL: <https://istc-proc.kpi.ua/article/view/331521>
7. Loza, S., & Loza, D. (2025). Derzhavna pidtrymka startap-ekosystem: mizhnarodnyy dosvid ta uroky dlya Ukrayiny. [State support of startup ecosystems: international experience and lessons for Ukraine]. *Ekonomika i upravlinnya*, (58), 60–72. DOI: <https://doi.org/10.32703/2664-2964-2025-58-60-72>

8. European Commission. (2024). Connecting Europe's startup ecosystems for growth and innovation. Directorate-General for Research and Innovation. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/beyond-fragmentation-connecting-europes-startup-ecosystems-growth-and-innovation>

9. Franiv I. A., Vasylyuk S. V. (2025). Innovatsiyno-transformatsiyne pryynyattya upravlins'kykh rishen' yak chynnyk stiykoho rozvytku ekonomiky Ukrainy. [Innovative and transformational management decision-making as a factor of sustainable development of the economy of Ukraine]. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 57, 218–223. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2025-57-31>

10. Lykholat, S. M., Franiv, I. A., & Pelekh, K. O. (2025). Innovatsiyno-transformatsiyni rishennya: novyy kontsept upravlinnya v umovakh nevyznachenosti. [Innovative and transformational solutions: a new concept of management under uncertainty]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, (78), 781–786. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-143>

11. Franiv, I. A., & Semiv, S. R. (2025). TRL-pidkhid u rozvytku innovatsiynykh startapiv u sferi turyzmu. [TRL approach in the development of innovative startups in the tourism sector]. *Industriya turyzmu i hostynnosti v Tsentral'niy ta Skhidniy Yevropi*, (13), 95–100. DOI: <https://doi.org/10.32782/tourismhospee-13-13>

Стаття отримана: 13.04.2026

Стаття прийнята: 27.05.2026

Стаття опублікована: 26.06.2026