

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-82-178>

УДК 330.341.1:336.7:334.7

# ІНТЕГРАЦІЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ТА ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ У РОЗВИТКУ СТАРТАП-ПІДПРИЄМНИЦТВА

## INTEGRATION OF FUNDRAISING AND FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT OF STARTUP ENTREPRENEURSHIP

**Соколова Альона Миколаївна**

кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5025-1252>

**Рижков Артем Віталійович**

аспірант,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-9574-3868>

**Соколов Олександр Сергійович**

аспірант,  
Полтавський університет економіки і торгівлі  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-8938-0232>

**Sokolova Alona, Ryzhkov Artem, Sokolov Oleksandr**  
Poltava University of Economics and Trade

У статті розглянуто сутність дефініцій «стартап» та «стартап-екосистема», а також сучасні фінансові та фандрайзингові інструменти підтримки розвитку стартапів в Україні в умовах економічних трансформацій, цифровізації та післявоєнного відновлення. Визначено основні джерела фінансування стартап-проектів, зокрема самофінансування, гранти, венчурний капітал, краудфандинг, банківське кредитування та державну підтримку. Розкрито роль фінансових інституцій у формуванні ефективної стартап-екосистеми. Обґрунтовано необхідність інтеграції фандрайзингу та інституційних механізмів у фінансовому забезпеченні інноваційного підприємництва. Зазначено, що системне використання та поєднання фандрайзингових і фінансових інструментів сприяє підвищенню інвестиційної привабливості, масштабуванню бізнесу та посиленню конкурентоспроможності національної економіки.

**Ключові слова:** стартапи, фінансова підтримка, фінансові інструменти, фандрайзинг, венчурне фінансування, краудфандинг, стартап-екосистема, фінансові інституції, інноваційне підприємництво, цифровізація.

The article examines modern financial instruments and fundraising mechanisms for supporting and developing startups in Ukraine under conditions of economic transformation, digitalization, and post-war recovery. The study analyzes the main sources of financing for startup projects, including self-financing, grants, venture capital, crowdfunding, business angel investments, bank lending, and state support programs. Particular attention is paid to the role of financial institutions, incubators, accelerators, innovation hubs, and digital platforms in shaping an effective startup ecosystem and ensuring access to financial and non-financial resources. The paper substantiates the importance of integrating fundraising tools with institutional financial mechanisms in order to enhance the sustainability, transparency, and scalability of innovative enterprises. It is argued that systematic interaction between startups, investors, donors, and financial intermediaries contributes to improving investment attractiveness, reducing entrepreneurial risks, strengthening financial discipline, and promoting responsible management practices. Special emphasis is placed on the digitalization of fundraising processes and the development of sharing economy models, which enable startups to access modern software solutions, payment systems, analytical tools, and risk management platforms. The research highlights the role of corporate social responsibility and open innovation programs implemented by financial institutions in supporting innovative entrepreneurship. The results indicate that the development of an integrated startup–financial ecosystem promotes job creation, technological modernization,



export potential, social innovation, and value-added growth. The article concludes that effective interaction between startups, financial institutions, fundraising organizations, and public authorities is a key factor in fostering innovation-driven economic development, strengthening economic security, and enhancing Ukraine's competitiveness in the global economic environment.

**Keywords:** startups, financial support, financial instruments, fundraising, venture financing, crowdfunding, startup ecosystem, financial institutions, innovative entrepreneurship, digitalization.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах глобалізації, цифровізації та післявоєнного відновлення економіки розвиток стартапів в Україні набуває особливої актуальності. Стартапи виступають не лише джерелом інновацій, а й важливим інструментом формування конкурентоспроможної, стійкої та соціально відповідальної економіки. Тому їх роль є визначальною у забезпеченні сталого розвитку, стимулюванні економічного зростання та підтримці вітчизняного виробника.

Водночас одним із ключових стримуючих чинників розвитку стартапів в Україні залишається обмежений доступ до фінансових ресурсів. Нестача власного капіталу, високі ризики інноваційної діяльності, недостатній розвиток венчурного фінансування та обмежені можливості банківського кредитування суттєво ускладнюють реалізацію перспективних стартап-проектів. У цих умовах особливої ваги набуває необхідність залучення альтернативних джерел фінансування, зокрема фандрайзингової підтримки, інвестицій з боку фінансових установ, а також інструментів державної допомоги. Відтак актуалізується потреба у комплексному дослідженні фінансових інструментів підтримки та розвитку стартапів в Україні та визначенні пріоритетних напрямів удосконалення механізмів фінансового забезпечення інноваційного підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку стартапів, формування стартап-екосистеми та фінансового забезпечення інноваційної діяльності – у центрі уваги сучасних наукових досліджень. Аспекти створення, функціонування й масштабування стартапів розглядаються у працях Сак Т., Шостак Л., Вознюка Ю., Грицюк Н. [3; 10], які аналізують тенденції їх розвитку в Україні, інфраструктурне забезпечення та перспективи. Значний внесок у дослідження стартап-діяльності зробив Хаустов М. [1], зосередившись на механізмах створення та масштабування інноваційних проектів. На зазначені процеси звернули увагу також Копилюк О., Міценко Н., Музичка О., Бабіцький Р., Огренич Д. [4; 15].

Сутність, особливості і класифікація стартапів розкриті у працях Чумак А. [2], де увага

акцентується на високому рівні ризику, обмеженості ресурсів та інноваційному характері. Формування та розвиток стартап- і фінтех-екосистем досліджували Литвин І. В., Копилюк О. І., Міценко Н. Г., Міщук І., Крупка М., Демчишак Н., Щуревич О. [12-14], які розглядають екосистему як сукупність взаємопов'язаних інституцій, що забезпечують підтримку інноваційних проектів на різних етапах життєвого циклу.

Окрему групу наукових праць, а саме Хоменко Г., Башоти А., Башоти Д., Турчиняка І., Палійчука Є., Федорова Р., присвячено фінансовому забезпеченню інноваційного підприємництва, механізмам залучення додаткових ресурсів [6; 7], а також управлінню даним сегментом бізнесу в сучасних умовах (Панкова М., Федірець О., Жам О., Білик О., Бубко В.) [11; 16]. У роботах дослідників розглядаються інструменти венчурного фінансування, грантова підтримка, краудфандингові платформи та роль банківських установ у розвитку стартапів, зокрема в межах реалізації корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). КСВ в сучасних умовах Пучковим О. і Федотовою І розкривається як стратегічний інструмент довгострокового розвитку бізнесу та суспільства [17].

Разом із тим, незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій з проблем розвитку стартапів, фінансового забезпечення та фандрайзингу, питання їх комплексної інтеграції в єдину систему підтримки стартап-підприємництва залишаються недостатньо дослідженими. Потребують подальшого наукового обґрунтування напрями взаємодії стартапів із фінансовими інституціями та фандрайзинговими організаціями в умовах цифровізації та післявоєнного відновлення економіки України. Це зумовлює необхідність дослідження інтеграції фінансових інструментів і фандрайзингових механізмів у розвитку стартап-підприємництва.

**Формулювання цілей статті.** Мета статті полягає у дослідженні процесів інтеграції фандрайзингу та фінансових інструментів у розвитку стартап-підприємництва в Україні, аналізі механізмів взаємодії стартапів із

фінансовими інституціями, інвесторами та донорами, а також обґрунтуванні напрямів удосконалення системи фінансового забезпечення інноваційних проєктів в умовах цифровізації, післявоєнного відновлення економіки та формування ефективної стартап-екосистеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток стартапів в Україні є важливим чинником економічного зростання та підтримки національного виробника. Вони формують інноваційну модель економіки, сприяють створенню робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності держави та інтеграції у світовий економічний простір. У сучасних умовах стартапи стають не лише рушієм технологічного прогресу, а й основою довгострокового соціально-економічного розвитку України.

Розглядаючи дефініцію «стартап» варто навести визначення Хаустова М., який зазначає, що «стартап – це проєкт або компанія, що базуються на унікальній бізнес-ідеї та передбачають створення і масштабування інноваційного продукту, послуги, або бізнес-моделі в умовах обмежених ресурсів [1]. Чумак А. окреслює, що стартап «це молода організація з високим інтелектуальним потенціалом, створена для неочевидного вирішення певної проблеми шляхом розробки інноваційного продукту або послуги, яка швидко розвивається в умовах високої невизначеності та ризикованості, на початку свого розвитку не має великих капіталовкладень та бізнес-моделі [2]. Сак Т. та Шостак Л. визначають поняття «стартап» як «процес, проєкт, новостворену організацію, сучасний бізнес з високим потенціалом, інновацію», який має ознаки: обмеженого фінансування, інноваційності, незначної чисельності працівників, гнучкості, тимчасовості та ризиковості [3]. На думку Копилюк О. І., Міценко Н. Г. та Музички О. М. «стартап – це новостворена компанія для реалізації інноваційних проєктів, продуктів, бізнес-ідей, яка функціонує в умовах часових та фінансових обмежень, високих ризиків, можливостей отримання як позитивних, так і негативних фінансових результатів» [4]. Таким чином, узагальнюючи наведені визначення, можемо стверджувати, що стартап – це новостворений інноваційний проєкт або компанія, засновані на унікальній бізнес-ідеї, спрямовані на розробку та масштабування нового продукту, послуги чи бізнес-моделі, які функціонують в умовах обмежених фінансових і часових ресурсів, високої

невизначеності та ризикованості, характеризуються гнучкістю, значним інтелектуальним потенціалом і орієнтацією на динамічний розвиток та досягнення конкурентних переваг.

Однією з ключових передумов успішного розвитку стартапів є наявність достатнього фінансового забезпечення. На початкових етапах діяльності більшість стартапів зіштовхується з обмеженістю власних ресурсів, що зумовлює необхідність залучення зовнішнього фінансування. Основними джерелами фінансування стартапів є власні кошти засновників, інвестиції венчурних фондів, інструменти фандрайзингу (фінансування від бізнес-янголів, фондів, грантові програми, краудфандингові платформи), а також державна підтримка [4-7].

Власні кошти засновників (бутстрепінг) зазвичай використовуються на початковому етапі для розробки ідеї, створення прототипу та первинного тестування продукту. Однак таких ресурсів часто недостатньо для масштабування бізнесу, що зумовлює потребу в залученні інвесторів.

Важливу роль у фінансуванні стартапів відіграють бізнес-янголі, які вкладають власні кошти у перспективні проєкти на ранніх стадіях розвитку. Також вони надають підприємцям консультаційну допомогу, ділові контакти та менторську підтримку, що значно підвищує шанси стартапу на успіх.

Наступним етапом фінансування є залучення венчурних фондів, які інвестують значні кошти в обмін на частку в компанії [8]. Венчурний капітал сприяє швидкому зростанню стартапів, виходу на міжнародні ринки та впровадженню масштабних інноваційних проєктів. В Україні поступово формується власний ринок венчурного інвестування, що створює сприятливі умови для розвитку інноваційного підприємництва.

Особливого значення в сучасних умовах набуває грантове фінансування. Гранти надаються державними органами, міжнародними організаціями, фондами та програмами технічної допомоги. Вони не потребують повернення коштів, що робить їх надзвичайно привабливими для стартапів. Грантові програми сприяють реалізації соціально важливих, екологічних та інноваційних проєктів, орієнтованих на сталий розвиток економіки.

Цінним та сучасним цифровим інструментом залучення фінансування є краудфандинг [9]. Цей механізм дозволяє не лише отримати фінансову підтримку, а й перевірити попит на продукт, сформувати спільноту прихильників

та підвищити впізнаваність бренду. Для українських стартапів краудфандинг стає ефективним способом виходу на міжнародну аудиторію та популяризації власних ідей.

Тому, система фандрайзингової підтримки і набуває особливої актуальності в контексті розвитку стартапів. Ефективний фандрайзинг передбачає підготовку якісних бізнес-планів, презентацій, грантових заявок, побудову партнерських відносин з інвесторами та донорами, а також активну комунікацію з потенційними стейкхолдерами [5]. Уміння залучати фінансування стає однією з ключових компетенцій сучасного підприємця.

Важливою умовою ефективного функціонування стартапів є формування розвиненої стартап-екосистеми, яка забезпечує комплексну підтримку інноваційного підприємництва. Різноманіття видів стартапів та наявність багатоканальної системи фінансування створюють передумови для сталого розвитку стартап-екосистеми в Україні. Залучення грантів, інвестицій фондів, коштів бізнес-янгелів і краудфандингових ресурсів дозволяє стартапам долати фінансові бар'єри, масштабувати діяльність та реалізовувати суспільно значущі проекти. Водночас розвиток фандрайзингу сприяє підвищенню фінансової стійкості стартапів і зміцненню інноваційного потенціалу держави.

Передумовою розвитку стартап-екосистеми в Україні є функціонування різних видів стартапів, які формуються відповідно до потреб економіки, суспільства та глобальних тенденцій. Залежно від сфери діяльності можна виділити технологічні стартапи (IT-продукти, штучний інтелект, кібербезпека), екологічні стартапи (green tech, альтернативна енергетика), аграрні стартапи (agrotech, smart farming), медичні та біотехнологічні стартапи (medtech, biotech), освітні стартапи (edtech), фінансові стартапи (fintech), виробничі та соціальні стартапи [5; 10; 11]. Кожен із цих напрямів сприяє модернізації відповідної галузі та підвищенню її ефективності.

Варто зазначити, що особливе місце в структурі української стартап-екосистеми займають соціально орієнтовані та імпаکت-стартапи, які поєднують отримання прибутку з вирішенням суспільно важливих проблем. Вони спрямовані на підтримку ветеранів, внутрішньо переміщених осіб, розвиток інклюзивного середовища, покращення доступу до освіти й медицини. Такі проекти сприяють формуванню соціальної відповідальності біз-

несу та підвищенню рівня довіри суспільства до підприємництва.

Хаустов М. визначає, що «екосистема стартапу – це мережеве об'єднання організаційних структур різної форми власності, які забезпечують підтримку створення інноваційних стартап-проектів на різних стадіях їх життєвого циклу з наступним масштабуванням» [1]. Литвин І. дане поняття окреслює як «динамічну самонаправляючу, еволюційну систему з великим рівнем невизначеності, що вимагає нового типу когнітивних навичок для співпраці різного виду організацій [12]. Копилук О., Міценко Н., Міщук І. вважають, що «екосистема стартапів – це сукупність організаційних структур та інституцій, об'єднаних навколо стартапів з метою підтримки генерування інноваційних стартап-ідей, створення умов для розвитку стартап-проектів і стартап-компаній в умовах невизначеності та ризиковості» [13]. Отже, стартап-екосистема охоплює сукупність взаємопов'язаних елементів: підприємців, інвесторів, освітніх установ, державних органів, фінансових інституцій, бізнес-інкубаторів, інноваційних хабів та цифрових платформ. Її розвиток сприяє створенню сприятливого середовища для генерації ідей, їх реалізації та комерціалізації.

У сучасних умовах особливого значення набуває діджиталізація стартап-екосистеми. Використання цифрових технологій, онлайн-платформ, хмарних сервісів та фінтех-рішень значно спрощує процеси комунікації, управління проектами, пошуку інвесторів та залучення фінансування. Діджиталізація забезпечує прозорість фінансових операцій, прискорює ухвалення управлінських рішень та сприяє інтеграції українських стартапів у глобальний інноваційний простір.

Розвиток стартап-екосистеми обумовлює необхідність її інтеграції з фінансовою екосистемою [14], яка включає банки, небанківські фінансові установи, інвестиційні та венчурні фонди, страхові компанії, фінтех-компанії, та фондовий ринок. Взаємодія стартапів із цими інституціями дозволяє забезпечити стабільне фінансування, знизити фінансові ризики та підвищити інвестиційну привабливість інноваційних проектів.

Інтеграція стартап-екосистеми у фінансову систему сприяє формуванню нових фінансових продуктів і сервісів, адаптованих до потреб інноваційного бізнесу, таких як: спеціальні кредитні програми, венчурне фінансування, гарантійні механізми, лізингові послуги, цифрові платформи для інвестування і управ-

ління капіталом. Такі інструменти створюють додаткові можливості для розвитку стартапів на різних етапах їх життєвого циклу.

Особливої актуальності набуває поєднання фандрайзингу з діяльністю фінансових інституцій. Сучасний фандрайзинг поступово трансформується з епізодичного залучення коштів у системну модель фінансового забезпечення проєктів. Взаємодія стартапів із банками, фондами, міжнародними донорами та фінтех-платформами дозволяє поєднувати різні напрями фінансування та залучення ресурсів в єдину фінансову стратегію розвитку (табл. 1).

Співпраця між фандрайзинговими організаціями та фінансовими установами сприяє підвищенню довіри інвесторів, забезпеченню прозорості використання коштів, підвищенню ефективності реалізації проєктів, масштабу-

вання та реінвестування діяльності (рис. 1, табл. 2).

Запропонований алгоритм: систематизує процес розвитку стартапів; поєднує фінансові, інституційні та регуляторні механізми; сприяє прозорості інвестування; підвищує ефективність державної політики; стимулює економічне зростання. Крім того, така взаємодія стимулює розвиток фінансової грамотності підприємців, формування культури відповідального управління ресурсами та стратегічного планування.

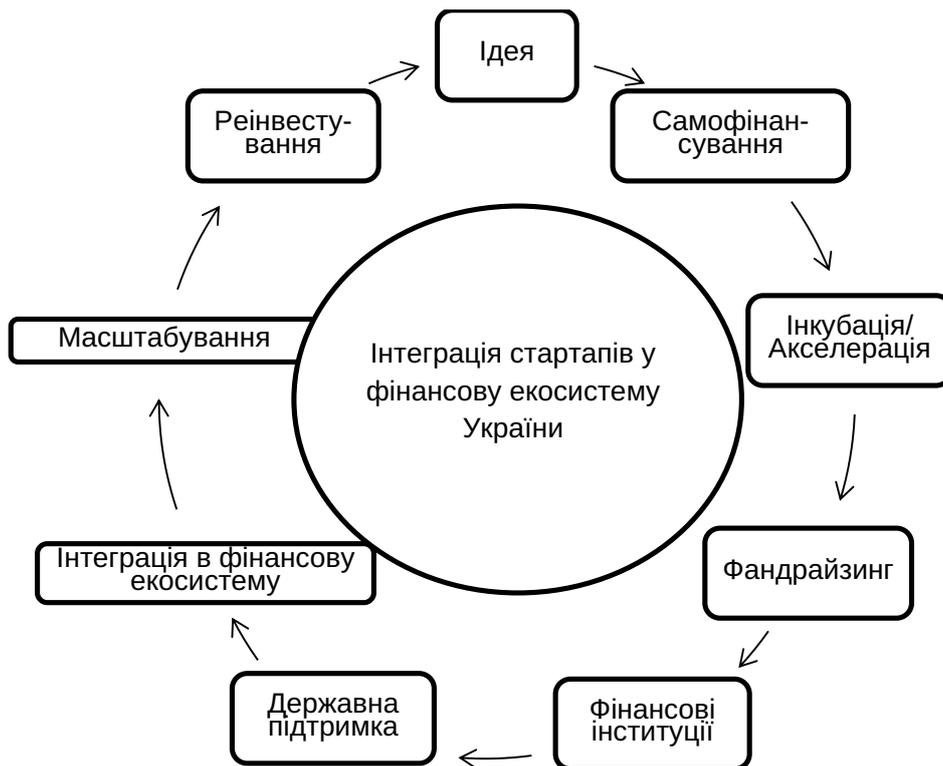
Розвиток стартап-екосистеми, її діджиталізація та підтримка через: бізнес-інкубатори й акселератори; хаби; програми відкритих інновацій; створення спільних цифрових екосистем – в умовах sharing економі, формують основу для сталого зростання інноваційного підприємництва в Україні. Інтеграція стар-

Таблиця 1

#### Моделі партнерства фінансових установ і фандрайзингових платформ

Орієнтована модель партнерства	Основні напрями поєднання інтересів	Практичні кроки адаптації досвіду в Україні	Регуляторні / операційні застереження	Ризики і пом'якшення
Партнерство банку + краудфандінгова платформа (Kickstarter + CitiBank)	Банк надає інфраструктуру платежів, безпечні транзакції, аналітику; платформа залучає стартапи і соціальні проєкти	Розробити угоди про інтеграцію платіжних шлюзів банків з українськими платформами (наприклад, «Спільнокошт»)	Необхідність відповідності банківських API вимогам НБУ, захист персональних даних	Ризик кібератак – посилення кіберзахисту, тестування API
Інвестування через Impact Investing Fund (Triodos Bank + GoFundMe)	Банк інвестує в соціальні проєкти, відібрані через платформу; отримує звітність по соціальному ефекту	Створити в банку підрозділ для аналізу соціальних інвестицій, запуск пілотних проєктів	Необхідність податкових стимулів для банків, що інвестують у соціальні проєкти	Ризик низької окупності – ретельний відбір проєктів, диверсифікація
Модель «цифрового банку-донатора» (Monzo + JustGiving)	Мобільний банк інтегрує кнопку донату у додаток, користувачі жертвують без комісії	Впровадити у мобільні додатки українських банків функцію швидкого донату на перевірені проєкти	Потрібно юридично врегулювати механізм мікродонатів у гривні	Ризик шахрайства – перевірка одержувачів і верифікація
Спільні інкубатори для стартапів (Barclays + Crowdcube)	Банк та платформа створюють акселераційні програми для стартапів із доступом до фінансування	Організувати партнерські програми банків з українськими акселераторами та платформами	Важливо визначити правовий статус краудінвестингу в Україні	Ризик невдалих інвестицій – менторська підтримка та етапне фінансування

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 10; 11; 13; 15; 16]



**Рис. 1. Схема інтеграції стартапів у фінансову екосистему України через систему фандрайзингу та інституційної підтримки**

*Джерело: сформовано авторами*

тапів у фінансову екосистему та поєднання фандрайзингу з фінансовими інституціями створюють комплексну систему підтримки, яка сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та формуванню інноваційної моделі розвитку держави.

У розвитку інноваційного підприємництва вагому роль відіграють бізнес-інкубатори та акселератори. Бізнес-інкубатори забезпечують підтримку стартапів на початковому етапі їх становлення, надаючи консультації, менторство, офісні приміщення, доступ до освітніх програм. Акселератори ж орієнтовані на прискорений розвиток перспективних проєктів, допомагають стартапам удосконалювати бізнес-модель, виходити на нові ринки та залучати інвестиції. Завдяки цим інституціям знижується рівень ризику підприємницької діяльності та підвищується ймовірність успішної реалізації інноваційних ідей.

Важливим напрямом посилення стартап-екосистеми в Україні є розвиток інноваційних хабів, які можуть ініціюватися та підтримуватися фінансовими інституціями в межах реалізації корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). КСВ у сучасних умовах розглядається не лише як елемент іміджевої

політики компаній, а як стратегічний інструмент довгострокового розвитку бізнесу та суспільства [17]. У цьому контексті підтримка стартапів стає складовою фандрайзингової діяльності фінансових установ.

Банки, страхові компанії, інвестиційні фонди, аудиторські та консалтингові фірми володіють значним фінансовим, інтелектуальним і організаційним потенціалом, який може бути спрямований на розвиток інноваційного середовища. Створення стартап-хабів на їхній базі сприяє формуванню платформ для комунікації між підприємцями, інвесторами, експертами та представниками бізнесу. Такі хаби стають центрами генерації ідей, трансферу знань та поширення кращих практик ведення бізнесу.

У межах корпоративної соціальної відповідальності фінансові інституції можуть надавати стартапам безкоштовні або пільгові консультаційні послуги з питань фінансового планування, бухгалтерського обліку, оподаткування, управління ризиками, страхового захисту та інвестиційної привабливості. Така підтримка дозволяє молодим підприємствам уникати типових помилок на початкових етапах розвитку та підвищує рівень їх фінансової стійкості.

Таблиця 2

## Алгоритм інтеграції стартапів у фінансову екосистему України

Етап	Характеристика етапу	Результат
1. Формування стартап-ідеї та первинна підготовка	На початковому етапі, визначення соціально-економічної цінності ідеї та відповідності принципам сталого розвитку. Стартап-команда здійснює первинний аналіз ринку, формує бізнес-модель, оцінює фінансові потреби та ризики. Основні дії: розробка бізнес-плану; формування MVP (мінімально життєздатного продукту); оцінка фінансової доцільності; підготовка презентаційних матеріалів	Відбувається генерація інноваційної ідеї
2. Початкове фінансування та самофінансування	На стартовому етапі використовуються власні кошти засновників, підтримка родини, друзів, а також мікрогранти та локальні програми підтримки. Джерела фінансування: бутстрепінг; стартап-гранти; локальні конкурси; підтримка інкубаторів	Формування фінансової дисципліни та відповідальності підприємців
3. Інтеграція в інкубатори, акселератори та хаби	Стартапи залучаються до бізнес-інкубаторів, акселераційних програм та інноваційних хабів, де отримують менторську, освітню та консультаційну підтримку. Функції інфраструктури підтримки: навчання з фандрайзингу; підготовка до інвестування; юридичний супровід; доступ до цифрових ресурсів	Професіоналізація бізнесу
4. Формування фандрайзингової стратегії	Стартап розробляє комплексну стратегію залучення ресурсів із різних джерел. Компоненти стратегії: визначення цільових донорів та інвесторів; підготовка грантових заявок; інвестиційний пітчінг; комунікаційна політика	Фандрайзинг стає системним процесом, а не разовою дією
5. Взаємодія з фінансовими інституціями	На цьому етапі стартапи активно співпрацюють із банками, страховими компаніями, фондами, фінтех-платформами. Форми взаємодії: відкриття спеціалізованих рахунків; кредитування; венчурні інвестиції; страхування ризиків; фінансовий консалтинг	Фінансові інституції стають партнерами розвитку
6. Державна підтримка та регуляторне забезпечення	Важливу роль відіграє участь держави у створенні сприятливого середовища. Механізми підтримки: грантові програми; податкові пільги; інноваційні фонди; цифрові сервіси «Дія.Бізнес»; публічні закупівлі. Регулювання і контроль: дотримання фінансового законодавства; звітність; захист прав інвесторів; антимонопольна політика	Забезпечення стабільності і прозорості
7. Інтеграція у фінансову екосистему	Стартап стає повноцінним учасником фінансового ринку. Ознаки інтеграції: використання фінансових сервісів; участь у фінансових платформах; доступ до фондового ринку; партнерство з корпораціями	Формування стійкої бізнес-екосистеми
8. Масштабування та міжнародна співпраця	Перспективні стартапи виходять на міжнародні ринки та залучають іноземні інвестиції. Напрями розвитку: участь у міжнародних акселераторах; співпраця з глобальними фондами; експорт технологій; трансфер інновацій	Підвищення конкурентоспроможності держави
9. Зворотний зв'язок і реінвестування	Успішні стартапи повертають ресурси в систему. Форми реінвестування: створення власних фондів; менторство; підтримка нових проєктів; участь у хабах	Ефект самовідтворення екосистеми

Джерело: сформовано авторами

Важливим елементом діяльності інноваційних хабів є організація програм менторства та обміну досвідом [9; 18]. Досвідчені фахівці фінансового, страхового та консалтингового секторів можуть виступати наставниками для стартап-команд, допомагаючи їм у формуванні бізнес-стратегії, підготовці інвестиційних презентацій, виборі джерел фінансування та виході на міжнародні ринки. Такий формат співпраці сприяє формуванню культури партнерства та взаємної підтримки в підприємницькому середовищі.

Крім того, інноваційні хаби можуть виступати платформами для реалізації сучасних світових трендів у сфері підтримки стартапів. До таких трендів належать розвиток імпаکت-інвестування, орієнтація на ESG-принципи (екологічні, соціальні та управлінські стандарти), підтримка жіночого та молодіжного підприємництва, розвиток соціальних і зелених стартапів, а також впровадження фінансових та цифрових інновацій. Участь українських фінансових інституцій у таких ініціативах сприяє інтеграції національної стартап-екосистеми у світовий інноваційний простір.

Особливої уваги заслуговують програми відкритих інновацій, які активно застосовуються провідними міжнародними корпораціями. У межах таких програм банки, страхові компанії та консалтингові фірми залучають стартапи до розробки власних технологічних рішень, тестування нових продуктів і цифрових сервісів. Це дозволяє фінансовим установам підвищувати власну конкурентоспроможність, а стартапам – отримувати доступ до ресурсів.

Розвиток хабів у межах корпоративної соціальної відповідальності також сприяє підвищенню рівня фінансової культури та підприємницької освіти в суспільстві. Проведення тренінгів, воркшопів, хакатонів, стартап-шкіл і освітніх програм дозволяє поширювати знання про сучасні фінансові інструменти, механізми фандрайзингу та інноваційного управління. Це формує нове покоління підприємців, здатних ефективно працювати в умовах цифровізації.

Розвиток бізнес-інкубаторства та акселерації, інноваційних хабів за участю фінансових інституцій є доцільним та стратегічно важливим напрямом зміцнення стартап-екосистеми України. Поєднання фандрайзингу, експертної підтримки, менторства та впровадження світових трендів створює комплексну систему розвитку інноваційного підприємництва. Це сприяє підвищенню довіри до фінансового

сектору, активізації інвестиційної діяльності та формуванню стійкої інноваційної моделі економічного розвитку держави.

В умовах глобалізації та діджиталізації важливим напрямом підтримки стартапів з боку фінансових інституцій стає впровадження принципів спільного використання ресурсів, або так званої *sharing economy*. Одним із перспективних проявів цього підходу є надання стартапам доступу до спільного програмного забезпечення, цифрових платформ та окремих функціональних модулів, що дозволяє значно знизити витрати на організацію та розвиток бізнес-процесів.

Фінансові інституції (банки, страхові компанії, інвестиційні фонди та фінтех-компанії) володіють потужними ІТ-інфраструктурами, сучасними цифровими рішеннями та власними програмними продуктами. Надання стартапам доступу до таких ресурсів у межах фандрайзингових і соціально відповідальних програм дозволяє оптимізувати їхню діяльність, прискорити вихід на ринок та підвищити рівень технологічної зрілості.

Зокрема, банки можуть надавати стартапам доступ до платіжних шлюзів, систем електронних розрахунків, CRM-модулів для роботи з клієнтами, інструментів фінансової аналітики, онлайн-бухгалтерії та автоматизованого фінансового планування. Молоді компанії, завдяки цьому, зможуть ефективно управляти грошовими потоками, контролювати витрати та формувати прозору звітність. Страхові компанії, у свою чергу, можуть пропонувати цифрові платформи для управління ризиками, автоматизовані системи страхового супроводу бізнесу, модулі оцінки фінансових і операційних ризиків, а також онлайн-сервіси для страхування підприємницької діяльності. Це сприяє формуванню культури ризик-менеджменту та підвищенню стійкості стартапів до зовнішніх загроз. Консалтингові та аудиторські компанії можуть надавати стартапам доступ до цифрових інструментів стратегічного планування, бізнес-моделювання, податкового прогнозування, управління проєктами та контролю. Використання таких рішень дозволяє підприємцям підвищувати якість управлінських рішень і будувати бізнес відповідно до міжнародних стандартів. Важливу роль у цьому процесі відіграють фінтех-компанії, які здатні пропонувати стартапам інноваційні платформи для електронного інвестування, цифрові гаманці, системи управління підписками, платформи для краудфандингу та токенизації активів. Такі інстру-

менти відкривають нові можливості для залучення капіталу та взаємодії з інвесторами в цифровому середовищі.

Надання спільного програмного забезпечення має вигідний характер і для самих фінансових інституцій: дозволяє їм формувати лояльну клієнтську базу з числа перспективних стартапів; створює можливості для тестування нових цифрових продуктів у реальному бізнес-середовищі; сприяє розвитку відкритих інновацій та партнерських моделей співпраці.

У межах фандрайзингу фінансові інституції можуть також пропонувати стартапам комплекс нефінансової підтримки, яка дедалі більше визнається не менш важливою, ніж пряме фінансування. До таких інструментів належать доступ до професійних баз даних і аналітичних платформ, юридичний супровід, підтримка у сфері інтелектуальної власності, допомога в сертифікації продукції та виході на міжнародні ринки. Крім того, перспективним напрямом є створення спільних цифрових екосистем, у межах яких стартапи можуть інтегрувати власні продукти з банківськими, страховими та інвестиційними сервісами.

Надання спільного програмного забезпечення та цифрових модулів у межах моделі sharing есопому стає сучасним інструментом фандрайзингу та підтримки стартапів з боку фінансового ринку. Поєднання фінансових ресурсів із технологічною, консультаційною та інфраструктурною підтримкою формує комп-

лексну систему розвитку інноваційного підприємництва, що сприяє інтеграції українських стартапів у глобальну цифрову економіку та зміцненню позицій фінансового сектора.

**Висновки.** У сучасних умовах соціально-економічних трансформацій, цифровізації та післявоєнного відновлення економіки інтеграція фандрайзингу та фінансових інституцій у систему підтримки стартап-підприємництва є важливим напрямом державної та корпоративної політики. Стартапи виступають генераторами інновацій і підприємницької активності, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності країни та її інтеграції у світовий економічний простір. Водночас їх розвиток значною мірою залежить від доступності та ефективності фінансової й фандрайзингової підтримки. Взаємодія стартапів з інвесторами, донорами та фінансовими інституціями створює синергійний ефект, забезпечує доступ до грантового й венчурного фінансування, краудфандингових ресурсів, державних програм і цифрових платформ. Така співпраця сприяє підвищенню прозорості фінансових процесів, зниженню ризиків, впровадженню інноваційних продуктів і розширенню фінансових послуг. Отже, інтеграція фандрайзингових механізмів і фінансових інституцій є стратегічно важливим чинником модернізації економіки України, формування сприятливого інноваційного середовища та зростання її інвестиційної привабливості в довгостроковій перспективі.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування: монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.
2. Чумак А. Л. Стартапи в бізнесі: сутність поняття, особливості, класифікація. *Universum*. 2024. № 10. С. 18–25 (дата звернення: 14.01.2026).
3. Сак Т. В., Шостак Л. В., Вознюк Ю. С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 65. С. 43-48. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65\\_2022/9.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf) (дата звернення: 14.01.2026).
4. Копилук О., Міценко Н., Музичка О. Механізм створення та функціонування стартапів в Україні. *Економіка та суспільство*, 2025. № 73. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-73-74> (дата звернення: 12.01.2026).
5. Соколова А.М., Соколов О.С., Маслак Т. А., Гасій О. В., Сидоренко-Мельник Г. М. Сутність та роль фандрайзингу в сучасних реаліях України. *Наукові перспективи*, 2024. № 12 (54). С. 883-897. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/14545/1/%d0%a4%d0%b0%d0%bd%d0%b4%d1%80%d0%b0%d0%b9%d0%b7%d0%b8%d0%bd%d0%b3.pdf> (дата звернення: 14.01.2026).
6. 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. DOI: [https://doi.org/10.26642/sas-2024-5\(5\)-25-31](https://doi.org/10.26642/sas-2024-5(5)-25-31) (дата звернення: 20.01.2026).
7. Палійчук Є., Федоров Р. Джерела фінансування стартапів України. *Ефективна економіка*. 2023. № 8. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.34> (дата звернення: 20.01.2026).

8. Соколова А.М., Соколов О.С. Альтернативні джерела фінансування стартапів в Україні в умовах війни. «Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення»: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 29-30 травня 2025 року). Львів : ЛТЕУ, 2025. С. 206-207. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/15303> (дата звернення: 14.01.2026).
9. Спільнокошт – краудфандинг в Україні. URL: <https://biggggidea.com/projects/> (дата звернення: 11.01.2026).
10. Сак Т., Грицюк Н. Бізнес-модель стартапу: сутність, види та можливості для застосування. *Науковий вісник Полісся*. 2022. № 1(24). С. 93–107. DOI: 10.25140/2410-9576-2022-1(24)-93-107 (дата звернення: 15.01.2026).
11. Панкова М. Аспекти управління розвитком стартапів в сучасних умовах. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2024. № 1 (131). С. 55-61. DOI: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-1-9> (дата звернення: 15.01.2026).
12. Литвин І. В. Формування та розвиток екосистем стартапів. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2022. Вип. 41. С. 61-65. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/41\\_2022ua/13.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/41_2022ua/13.pdf). (дата звернення: 15.01.2026).
13. Копилук О., Міценко Н., Міщук І. Формування екосистеми стартапів в Україні: теоретичні засади, стан, потенціал зростання. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2025. № 82. С. 79-88. URL: <http://www.journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1920m> (дата звернення: 15.01.2026).
14. Крупка М. І., Демчишак Н. Б., Щуревич О. І. Розвиток фінтех- екосистеми в Україні: співпраця між стейкхолдерами в умовах цифрового суспільства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал*. Острозьк : Вид-во НаУОА, березень 2023. № 28(56). С. 86-95. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2023\\_28\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2023_28_13) (дата звернення: 11.01.2026).
15. Бабіцький Р.В., Огренич Д.Ф. Формування організаційно-економічного механізму інвестування стартапів. *Підприємництво і торгівля*. 2024. № 43. С. 14-21. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgil/article/view/1720> (дата звернення: 20.01.2026).
16. Федірець О., Жам О., Білик О., Бубко В. Еволюція фінансових моделей управління інноваційним бізнесом та планування стартап проєктів: від Lean Startup до Agile Management. *Актуальні проблеми сталого розвитку*. 2025. Том 2, № 1. С. 70-75. DOI: 10.60022/2(1)-8S (дата звернення: 20.01.2026).
17. Пучков О.О., Федотова І.В. Типологія корпоративної соціальної відповідальності кризь призму взаємодії зі стейкхолдерами. *Економіка транспортного комплексу*. 2025. Вип. 46. С. 66-86. DOI: 10.30977/ЕТК.2225-2304.2025.46.66 (дата звернення: 20.01.2026).
18. Допомога підприємцям у створенні та розвитку бізнесу. ДІЯ.Бізнес. URL: <https://business.diia.gov.ua/> (дата звернення: 11.01.2026).

## REFERENCES:

1. Khaustov M. M. (2023). Startupy: stvorennya ta masshtabuvannya [Startups: creation and scaling]. Monohrafiya. [a monograph] Kharkiv : FOP Liburkina L. M., 224 s. (in Ukrainian).
2. Chumak A. L. (2024). Startupy v biznesi: sutnist' ponyattya, osoblyvosti, klasyfikatsiya. [Startups in business: essence of the concept, characteristics, classification]. *Universum*. № 10. S. 18–25. (accessed January 14, 2026).
3. Sak, T. V. Shostak, L. V. and Vozniuk, Yu. S. (2022). Rozvytok startapiv v Ukraini: teoretychni aspekty, tendentsii, mozhlyvosti. [Startup development in Ukraine: theoretical aspects, trends, opportunities]. *Infrastruktura rynku*, № 65, s. 43-48. Available at: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65\\_2022/9.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf). (accessed January 14, 2026).
4. Kopyliuk O., Mitsenko N., Muzychka O. (2025). Mekhanizm stvorennia ta funktsionuvannia startapiv v Ukraini. [The mechanism of creation and functioning of startups in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*. № 73. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-73-74> (accessed January 12, 2026).
5. Sokolova A.M., Sokolov O.S., Maslak T. A., Hasii O. V., Sydorenko-Melnyk H. M. (2024). Sutnist ta rol fand-raizynhu v suchasnykh realiiakh Ukrainy. [The essence and role of fundraising in the current realities of Ukraine]. *Naukovi perspektivy*. № 12 (54). S. 883-897. Available at: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/14545/1/%d0%a4%d0%b0%d0%bd%d0%b4%d1%80%d0%b0%d0%b9%d0%b7%d0%b8%d0%bd%d0%b3.pdf> (accessed January 14, 2026).
6. Khomenko H., Bashota A., Bashota D., Turchyniak I. (2024). Finansuvannia startapiv ta yikh rol u konkurentnii stratehii pidpriemstva. [Financing startups and their role in a company's competitive strategy]. *Society and Security*. № 5 (5). S. 25-31. DOI: [https://doi.org/10.26642/sas-2024-5\(5\)-25-31](https://doi.org/10.26642/sas-2024-5(5)-25-31) (accessed January 20, 2026).

7. Paliichuk Ye., Fedorov R. (2023). Dzherela finansuvannia startapiv Ukrainy. [Sources of financing for startups in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. № 8. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.8.34> (accessed January 20, 2026).
8. Sokolova A.M., Sokolov O.S. (2025). Alternatyvni dzherela finansuvannia startapiv v Ukraini v umovakh viiny. [Alternative sources of financing for startups in Ukraine during wartime]. «Suchasni napriamy rozvytku ekonomiky, pidpriemnytstva, tekhnolohii ta yikh pravovoho zabezpechennia»: zbirnyk materialiv Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Lviv, 29-30 travnia 2025 roku). Lviv : LTEU. S. 206-207. Available at: <http://dspace.puet.edu.ua/handle/123456789/15303> (accessed January 14, 2026).
9. Spilnokosht – kraudfandynh v Ukraini. Available at: <https://biggggidea.com/projects/> (accessed January 11, 2026).
10. Sak T., Hrytsiuk N. (2022). Biznes-model startapu: sutnist, vydy ta mozhlyvosti dlia zastosuvannia. [Startup business model: essence, types, and application opportunities]. *Naukovyi visnyk Polissia*. № 1(24). S. 93-107. DOI: 10.25140/2410-9576-2022-1(24)-93-107 (accessed January 15, 2026).
11. Pankova M. (2024). Aspekty upravlinnia rozvytkom startapiv v suchasnykh umovakh. [Aspects of managing startup development in modern conditions]. *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*. № 1 (131). S 55-61. DOI: <https://doi.org/10.32782/1814-1161/2024-1-9> (accessed January 15, 2026).
12. Lytvyn, I. V. (2022). Formuvannia ta rozvytok ekosystem startapiv. [Formation and development of startup ecosystems]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vyp. 41, s. 61-65. Available at: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/41\\_2022ua/13.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/41_2022ua/13.pdf) (accessed January 14, 2026).
13. Kopyliuk O., Mitsenko N., Mishchuk I. (2025). Formuvannia ekosystemy startapiv v Ukraini: teoretychni zasady, stan, potentsial zrostannia. [Formation of a startup ecosystem in Ukraine: theoretical foundations, current state, growth potential]. *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. № 82. S. 79-88. Available at: <http://www.journals-lute.lviv.ua/index.php/visnyk-econom/article/view/1920> (accessed January 15, 2026).
14. Krupka M. I., Demchyshak N. B., Shchurevych O. I. (2023). Rozvytok fintekh- ekosystemy v Ukraini: spivpratsia mizh steikholderamy v umovakh tsyvrovoho suspilstva. [Development of the fintech ecosystem in Ukraine: cooperation between stakeholders in a digital society]. *Naukovi zapysky Natsionalnogo universytetu «Ostrozka akademiia»*. Serii «*Ekonomika*» : naukovyi zhurnal. Ostroh : Vyd-vo NaUOA, berezen 2023. № 28(56). S. 86–95. Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa\\_2023\\_28\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2023_28_13) (accessed January 11, 2026).
15. Babitskyi R.V., Ohrenych D.F. (2024). Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnogo mekhanizmu investuvannia startapiv. [Formation of an organizational and economic mechanism for investing in startups]. *Pidpriemnytstvo i torhivlia*. № 43. S. 14-21. Available at: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/1720> (accessed January 20, 2026).
16. Fedirets O., Zham O., Bilyk O., Bubko V. (2025). Evoliutsiia finansovykh modelei upravlinnia innovatsiinym biznesom ta planuvannia startap proektiv: vid Lean Startup do Agile Management. [The evolution of financial models for managing innovative businesses and planning startup projects: from Lean Startup to Agile Management]. *Aktualni problemy staloho rozvytku*. Tom 2, № 1. S. 70-75. DOI: 10.60022/2(1)-8S (accessed January 20, 2026)
17. Puchkov O.O., Fedotova I.V. (2025). Typolohiia korporativnoi sotsialnoi vidpovidalnosti kriz pryzmu vzaiemodii zi steikholderamy. [Typology of corporate social responsibility through the prism of interaction with stakeholders]. *Ekonomika transportnogo kompleksu*. Vyp. 46. S. 66-86. DOI: 10.30977/ETK.2225-2304.2025.46.66 (accessed January 20, 2026).
18. Dopomoha pidpriemtsiam u stvorenni ta rozvytku biznesu. DIIA.Biznes. URL: <https://business.dii.gov.ua/> (accessed January 11, 2026).

Дата надходження статті: 06.12.2025

Дата прийняття статті: 19.12.2025

Дата публікації статті: 29.12.2025