

УДК 330.341.1:336.64:334.012.64 DOI: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2026.2.19>  
 JEL Classification: G24, O31, O32, M13, G38

Римар О.Г.,  
 канд. екон. наук, доцент,  
 доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,  
 ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2273-1157>,  
 Нововолинський навчально-науковий інститут  
 економіки та менеджменту Західноукраїнського  
 національного університету, м. Нововолинськ

## ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ

Rymar O.H.,  
 cand.sc.(econ.), assoc. prof.,  
 associate professor at the department of fundamental  
 and specialized disciplines,  
 Novovolynsk Educational and Scientific Institute  
 of Economics and Management  
 of West Ukrainian National University, Novovolynsk

## SUPPORT OF INNOVATIVE STARTUPS THROUGH THE PRISM OF FINANCIAL MECHANISMS

**Постановка проблеми.** Незважаючи на великий потенціал інноваційних «стартапів», переважна більшість з них зіштовхуються з труднощами у сфері залученні фінансування. Попри динамічний розвиток елементів інноваційної інфраструктури в Україні, серйозним деструктивним чинником залишається високий рівень інформаційної асиметрії. Сучасні вітчизняні стартапи часто функціонують в умовах інформаційного вакууму щодо наявних можливостей фінансування. Брак системних знань у фаундерів про діючі інструменти підтримки – як з боку профільних державних інституцій (гранти, пільгові програми), так і в розрізі приватних ініціатив (бізнес-янголі, акселераційні хаби, венчурні фонди) – суттєво обмежує їхній потенціал та гальмує масштабування проєктів на ранніх стадіях. Тому дослідження фінансових механізмів підтримки «стартапів» є важливим кроком до створення сприятливого середовища для інноваційного розвитку та формування ефективної державної політики в цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий науковий внесок у дослідження даної проблематики зробили як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці. Так, Бажал Ю. М. [1] порушує у своїх працях проблематику державної підтримки інноваційного підприємництва, розвитку малого інноваційного бізнесу; дослідниця питань інституцій і венчурного інвестування Дума О. І. [2] зосереджує свій науковий інтерес на дослідженнях механізмів венчурного інвестування у стартапи та специфіці функціонування венчурних фондів; науковиця Завтура К. О. піднімає питання фінансового забезпечення інноваційних процесів. Окрім того багато експертів у цій сфері порушували питання розвитку інноваційного підприємництва, фінансового забезпечення бізнесу та інституційної підтримки інноваційних проєктів, при цьому відомий науковець Мазур А. В. концентрував увагу на стимулюванні підприємницької діяльності через призму залучення дієвих фінансових механізмів, а плеяда таких науковців, як Кравченко М. О., Газарян Є. А. [3], Подольчак Н. І., Ситник Н. І. [5], Яцкевич І. В., у своїх дослідженнях підкреслюють роль державної підтримки, приватного капіталу та інституційних механізмів у стимулюванні розвитку інноваційних проєктів в умовах трансформаційної економіки.

Значний досвід також накопичено у зарубіжній практиці, зокрема в таких країнах, як США, Німеччина, Ізраїль, де ефективні моделі фінансування «стартапів» показали свою дієвість і сприяли створенню сильних інноваційних кластерів.

Однак відкритими для дослідження залишаються такі питання, як низький рівень інституційної обізнаності фаундерів, фрагментарне розуміння архітектури фінансової підтримки, невикористаний потенціал державно-приватного партнерства через брак комунікації.

**Постановка завдання.** Метою статті є комплексне теоретико-практичне дослідження сучасних фінансових механізмів підтримки інноваційних стартапів, визначення особливостей їх функціонування

на різних етапах життєвого циклу стартапів, а також здійснення порівняльного аналізу міжнародного та вітчизняного досвіду фінансування інноваційного підприємництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інноваційні стартапи сьогодні відіграють ключову роль у світовій економіці, стаючи основним двигуном технологічного прогресу та постачальником новаторських рішень у різних сферах. Вплив цих суб’єктів неможливо недооцінити, адже вони забезпечують дифузії нових ідей, впроваджують передові технології та генерують високопродуктивні робочі місця, що безпосередньо сприяє підвищенню еквіваленту національного багатства та зміцненню конкурентних позицій держав на глобальних ринках.

Інноваційний стартап за своєю економічною природою є новоствореною компанією або підприємницьким проектом, що орієнтований на розробку унікального продукту чи послуги з високим потенціалом швидкого масштабування та досягнення монопольного або квазімонопольного становища у визначеному ринковому сегменті [1]. Головною детермінантою таких підприємств є радикальний або інкрементальний характер інновацій. Це виявляється не лише у створенні принципово нових матеріальних чи цифрових рішень, а й у суттєвому удосконаленні наявних технологій. Науковий підхід вимагає розуміння того, що інноваційність охоплює не лише техніко-технологічні аспекти, а й архітектурні зміни в бізнес-моделях, оптимізацію операційних процесів та деструктивні підходи до вирішення традиційних проблем ринку [5].

Здебільшого стартапи капіталізуються на основі проривних технологій або креативних концепцій, що трансформують усталені ланцюги створення вартості. Сучасні проекти пропонують ефективні рішення для задоволення потреб споживачів через розбудову цифрових платформ, мобільних застосунків, наскрізну автоматизацію процесів (зокрема, із залученням штучного інтелекту) та сервіси шерингової економіки. Зазначені підходи спрямовані на мінімізацію трансакційних витрат, підвищення загальної продуктивності та оптимізацію клієнтського досвіду, що забезпечує стрімке зростання попиту на їхні послуги.

Попри високий потенціал доходності, функціонування інноваційних стартапів супроводжується станом перманентної екзогенної та ендогенної невизначеності й підвищеними фінансовими ризиками. Статистика свідчить про наявність так званого феномену «Долини смерті»: понад 80–90 % технологічних стартапів зазнають краху на початкових етапах через невідповідність продукту ринку, або передчасне вичерпання ліквідності [11]. На початкових фазах розвитку більшість таких проектів стикається із суттєвими труднощами, оскільки їхні новаторські ідеї ще не пройшли верифікацію ринковими умовами, що вимагає значних фінансових та інтелектуальних ресурсів для етапу R&D (дослідження та розробки).

У контексті фінансування, ключовим деструктивним чинником є асиметрія інформації та відсутність стабільного грошового потоку. Це робить стартапи непривабливими об’єктами для традиційних інститутів фінансово-кредитного ринку (насамперед, комерційних банків), які володіють низькою схильністю до ризику та вимагають матеріального забезпечення (застави) [4]. Відповідно, виникає потреба в альтернативних фінансових механізмах, диференційованих за етапами життєвого циклу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

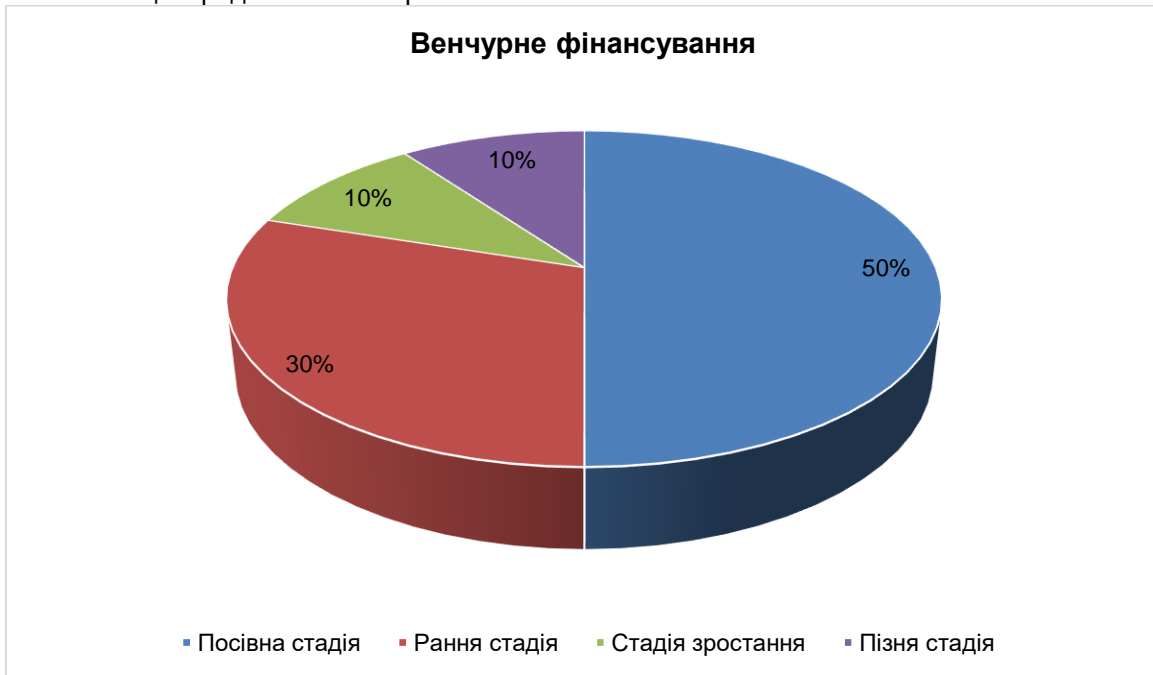
Етапи венчурного фінансування та джерела капіталу стартапів

Етап розвитку (Stage)	Сутність та завдання етапу	Ключові фінансові механізми та джерела	Середній обсяг раунду (\$)
Seed Stage (Посівна стадія)	Формування концепції, розробка MVP (мінімально життєздатного продукту), тестування гіпотез	FFF (Friends, Family, Fools), бізнес-ангели, державні мікрогранти, краудфандинг	\$50000 – \$2000000
Early Stage (Паня стадія / Раунди А, В)	Наявність готового продукту, первинні продажі, вихід на ринок, формування команди	Венчурні фонди (VC), спеціалізовані акселератори, синдикати ангелів	\$2000000 – \$15000000
Growth Stage (Стадія зростання / Раунди С, D)	Масштабування бізнес-моделі, експансія на нові географічні ринки, максимізація частки ринку	Інституційні венчурні фонди, фонди прямих інвестицій (PE), корпоративний венчур (CVC)	\$15000000 – \$50000000 +
Late Stage / Pre-IPO (Пізня стадія)	Підготовка до стратегічного виходу інвесторів, оптимізація структури управління перед листингом	Мезонінне фінансування, інвестиційні банки, публічне розміщення акцій (IPO) або M&A	\$50000000 +

Джерело: сформовано та систематизовано автором на основі узагальнених даних звітів PitchBook та Crunchbase [6; 11]

Проаналізувавши аналітичні дані ринку венчурного капіталу, виявлено, що сукупний обсяг фінансування розподіляється нерівномірно між цими стадіями, що зумовлено масштабами

капіталомісткості пізніх раундів. Орієнтовна архітектура розподілу світового венчурного капіталу за обсягами інвестицій представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Структурний розподіл обсягів світового венчурного фінансування за етапами життєвого циклу стартапу**

Джерело: [2]

Окрім залучення приватного капіталу, вагомим каталізатором розвитку екосистеми стартапів є державні інтервенції за допомогою фінансово-кредитних та фіскальних інструментів [3]. Уряди розвинених країн розглядають фінансування інновацій як інвестицію в довгострокову внутрішню спроможність економіки.

Серед найбільш масштабних та ефективних міжнародних інструментів державного стимулювання варто виділити:

1. Програму «Horizon Europe» (наступник «Horizon 2020» у межах ЄС), яка є багаторічною програмою Європейського Союзу із загальним бюджетом близько 95,5 млрд євро на період до 2027 року. Особливу роль у її структурі відіграє Європейська інноваційна рада (EIC), яка через інструмент EIC Accelerator надає стартапам гранти (до 2,5 млн євро) та прямі інвестиції в акціонерний капітал (до 15 млн євро) для реалізації високоризикових deep-tech проектів [7].

2. Програму SBIR (Small Business Innovation Research, США). Спеціалізована урядова програма, яка зобов'язує федеральні агентства з великими R&D-бюджетами виділяти фіксований відсоток (3,2 %) на фінансування інноваційних запитів малого та середнього бізнесу. Це забезпечує щорічне вливання понад 3–4 млрд доларів у наукомісткі стартапи оборонного, медичного та екологічного спрямування без розмивання часток засновників [9].

3. Innovate UK (Велика Британія) – Національне агентство з інновацій, яке інтегрує механізми прямого грантового фінансування із розгалуженою консалтинговою підтримкою та програмами трансферу технологій [10]. Державна фінансова політика також реалізується через інструменти надання державних гарантій для приватних інвесторів (що демпфує ризики неповернення капіталу) та впровадження фіскальних преференцій (наприклад, податкові вирахування на R&D, зниження податку на приріст капіталу для ангельських інвесторів).

Важливою компонентою інституційного середовища є інфраструктура підтримки – бізнес-інкубатори та акселератори. Інкубатори зорієнтовані на фазу генерації ідеї та створення юридичної і матеріальної основи бізнесу, надаючи офісну інфраструктуру, адміністративний супровід та базовий менторинг на некомерційній основі [4]. Натомість акселератори реалізують інтенсивні фіксовані за часом (зазвичай 3–6 місяців) програми, спрямовані на швидке виведення продукту на ринок та залучення інвестицій Smart Money. Класичним прикладом є американський акселератор Y Combinator, який інвестує стандартний пакет капіталу (наприклад, 500000 дол. за умовами чинних стандартних угод SAFE) в обмін на частку в компанії. Капіталізація випускників Y Combinator (серед яких Airbnb, Dropbox, Stripe, Reddit) перевищує сотні мільярдів доларів [13]. Аналогічну глобальну мережу

представляє акселератор Techstars, який диверсифікує програми під локальні специфіки ринків, залучаючи потужних корпоративних партнерів [14].

Альтернативним, але високодинамічним фінансовим інструментом, що використовується у фінансуванні стартапів є краудфандинг (колективне фінансування). Краудфандинг як механізм фінансування також має свої специфічні особливості в залежності від країни. В Україні ця форма фінансування перебуває на стадії розвитку і не має такого широкого впливу, як у країнах із розвиненими цифровими економіками, наприклад, у США чи Великобританії, де краудфандинг є важливим джерелом залучення капіталу для стартапів. Це пояснюється ширшою базою користувачів платформ та вищим рівнем довіри до інтернет-технологій.

Окремим феноменом у контексті альтернативного фінансування є ізраїльська модель краудфандингу, яка зазнала суттєвої еволюції в межах концепції «Нації стартапів». На відміну від класичних глобальних платформ, орієнтованих на закупівлю товарів, в Ізраїлі домінує модель акціонерного краудфандингу, що функціонує за жорсткої регуляторної підтримки Управління з цінних паперів Ізраїлю (ISA). Своєрідною детермінантою ринку стало стирання меж між масовим фінансуванням та класичним венчурним капіталом. Яскравим прикладом є платформа OurCrowd (з обсягом залучених інвестицій понад 2,3 млрд доларів), а також синдикативні платформи iAngels та PipeBiz, які дозволяють акредитованим і приватним інвесторам з усього світу співінвестувати в ізраїльські високотехнологічні *deer-tech* проєкти на рівні з провідними інституційними фондами. Окрім того, чинне законодавство країни обмежує максимальні суми зборів для компаній (до 4–6 млн шекелів на рік) та лімітує ризики дрібних некомерційних вкладників, що перетворює краудфандинг в Ізраїлі на високоефективний, системно регульований та безпечний драйвер посівних (Seed) раундів фінансування [13].

Загальновідомі платформи колективного фінансування, такі як Kickstarter та Indiegogo, ілюструють призначення краудфандингу через реалізацію двох взаємодоповнюючих функцій:

– фінансова функція, що базується на швидкому залученні безвідсоткового капіталу від кінцевих користувачів у формі попередніх замовлень;

– маркетингова функція – валідація ринкового попиту. Успішна кампанія збору коштів є вагомим сигналом для венчурних капіталістів щодо наявності реального інтересу з боку споживачів [12].

Не менш цікавим є такий фінансовий механізм, як бізнес-ангели – критично важливий суб'єкт первинної капіталізації інноваційних стартапів на стадіях Pre-Seed та Seed. Зазвичай, це спроможні приватні інвестори з досвідом підприємницької діяльності, які вкладають власний капітал в обмін на конвертовані позики (зокрема, за механізмом SAFE), або частку в капіталі компанії (від 10 % до 25 %) [1]. Згідно з аналітичними звітними даними за 2025–2026 роки, медіанний розмір індивідуального «ангельського чека» коливається в межах 25000–100000 доларів, проте в умовах сучасного ринку спостерігається чітка інституціоналізація цього сектору: понад 50 % ангелів об'єднуються в синдикати або мережі (*angel networks*), що дозволяє акумулювати від 500000 до 3000000 доларів на один інвестиційний раунд [15]. Ключова перевага ангельського капіталу полягає у концепції «розумних грошей», де фінансування супроводжується глибоким галузевим менторством, шерингом ділових контактів та стратегічним керівництвом. Це підвищує ймовірність виживання стартапу в перші три роки на 14–23 % порівняно з проєктами, позбавленими такої підтримки [14].

На відміну від гнучкого ангельського капіталу, традиційні банківські кредити демонструють системну несумісність із фінансовими потребами стартапів на ранніх етапах розвитку. Головною перешкодою виступає високий рівень асиметрії інформації та жорсткі регуляторні вимоги до комерційних банків, які зобов'язані мінімізувати кредитні ризики [2]. Оскільки понад 75 % активів технологічних стартапів є нематеріальними (інтелектуальна власність, програмний код, наукові розробки), вони не можуть виступати твердою заставою для забезпечення кредиту. Крім того, класичні боргові зобов'язання вимагають від бізнесу регулярного обслуговування боргу (виплати тіла кредиту та відсотків) з перших місяців отримання коштів, що є деструктивним для стартапів, які перебувають у фазі R&D і не генерують стабільного операційного прибутку [13]. Відтак, банківське кредитування залучається лише на пізніх стадіях життєвого циклу компанії, коли її бізнес-модель повністю валідована, а поточна ліквідність є прогнозованою та достатньою для покриття фінансового важеля.

Окрім того, банківське кредитування стартапів у розвинених країнах є більш доступним завдяки відповідним програмам для малого і середнього бізнесу. В Україні стартапи зіштовхуються зі значними труднощами у отриманні банківських кредитів через надвисокі процентні ставки та вимоги до забезпечення (табл. 2).

У підсумку, удосконалення системи підтримки інноваційних стартапів в Україні доцільно реалізовувати на основі комплексного поєднання державних, приватних та інституційних механізмів фінансування, що забезпечить формування стійкої та конкурентоспроможної стартап-екосистеми. Найбільш ефективною для вітчизняних стартапів може стати модель комбінованої підтримки, яка передбачає інтеграцію грантового фінансування на ранніх стадіях розвитку проєктів, подальше залучення венчурного капіталу для масштабування інноваційних рішень, а також використання податкових стимулів для інвесторів та технологічних компаній.

Таблиця 2

## Порівняльний аналіз фінансових механізмів підтримки стартапів в Україні та інших країнах

Фінансовий механізм	Україна	Країни ЄС, США
«Ангельські інвестиції»	Прямі індивідуальні «ангельські» інвестиції в чистому вигляді в Україні значно скоротилися через високі безпекові ризики	Широка мережа, високий обсяг інвестицій, розвинені спільноти
Венчурне фінансування	Венчурні інвестиції разом із грантами в українські технологічні компанії склали \$498 млн	Обсяги сягають мільярдів доларів; широкий вибір фондів
Краудфандинг	На етапі розвитку, обмежена база користувачів	Розвинений механізм, високий рівень залучення капіталу
Державні гранти	Обмежена кількість і обсяги, регламентовані вимоги	Значні гранти, підтримка від урядів і міжнародних організацій
Банківські кредити	Високі ставки, жорсткі умови, низька доступність	Пільгові програми для стартапів, знижені ставки

Джерело: складено автором на основі [5–8]

Важливим напрямом є адаптація міжнародного досвіду програм Horizon Europe, SBIR та Innovate UK у частині конкурсного фінансування науково-технологічних розробок, підтримки комерціалізації інновацій та розвитку партнерства між державою, бізнесом і науковим сектором. Особливого значення набуває розбудова інституційної інфраструктури підтримки стартапів через розвиток бізнес-інкубаторів, акселераторів, технологічних парків і центрів трансферу технологій, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості стартап-проектів та зниженню ризиків інноваційної діяльності. Додатково перспективним є впровадження механізмів державно-приватного партнерства та створення спеціалізованих фондів співфінансування інноваційних проектів, здатних забезпечити довгострокову фінансову підтримку високотехнологічного підприємництва в Україні.

**Висновки з проведеного дослідження.** Інноваційні стартапи виступають фундаментальним драйвером модернізації сучасних економічних систем. Проте їхній розвиток стримується специфічними фінансовими обмеженнями, такими як високий рівень ризику, інформаційною асиметрією та відсутністю ліквідного забезпечення, що повністю блокує доступ до традиційного банківського кредитування. Разом з тим, фінансування стартапів має дискретний характер і жорстко корелює з етапами їхнього життєвого циклу. Ефективне подолання «Долини смерті» можливе лише за умов диверсифікації джерел від посівного капіталу бізнес-ангелів та краудфандингу на ранніх стадіях до капіталомістких раундів інституційних венчурних фондів на етапах масштабування.

Державний фінансовий інструментарій (гранти програм типу «Horizon Europe» або SBIR) виконує функцію початкового імпульсу, знижуючи системні ризики для приватного капіталу. Водночас перспективним напрямом розвитку інноваційної екосистеми є реалізація механізмів державно-приватного партнерства, інституційне підґрунтя яких сформоване Законом України «Про публічно-приватне партнерство». Зазначений підхід передбачає консолідацію фінансових ресурсів держави та приватного сектору, у межах якої державні гранти і податкові стимули доповнюються інвестиційним потенціалом та експертною підтримкою акселераторів, бізнес-ангелів і венчурних фондів. Подальші розвідки у цій сфері варто зосередити на дослідженні платформ технологічного краудлендингу та децентралізованого фінансування (DeFi), адже інституційні інвестори все частіше використовуватимуть алгоритми штучного інтелекту для автоматичного оцінювання ризиків і життєздатності MVP. Також не менш цікавим вектором подальших досліджень є вивчення трансформації венчурних інструментів (SAFE та Revenue-Based) – фінансування на основі майбутніх доходів.

## Література

1. Бажал Ю. М. Політика розвитку інноваційної екосистеми в умовах сучасної економічної кризи. *Наукові записки НАУКМА*. Київ : НАУКМА, 2020. С. 6-7. URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/6765> (дата звернення: 02.03.2026).
2. Дума О. І. Механізми венчурного інвестування в стартапи. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2022. Том 4. № 2. С. 169-182. DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.169>.
3. Кравченко М. О., Газарян Є. А. Особливості формування екосистеми стартапів в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Випуск 5(22). С. 90-97. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/2471/1/Kravchenko.pdf> (дата звернення: 02.03.2026).
4. Про публічно-приватне партнерство: закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (дата звернення: 03.03.2026).

5. Ситник Н. І. Держава як суб'єкт формування екосистеми стартапів України. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 40. С. 27-33. DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2020-40-5.
6. ACA – Angel Funders Report: Data, Shifts, and Early-Stage Investment Statistics. *Angel Capital Association*. 2025. URL: <https://www.angelcapitalassociation.org/angel-funders-report/> (дата звернення: 02.03.2026).
7. Freeman C. Continental, national and sub-national innovation systems: complementarity and economic growth. *Research Policy*. 2022. Vol. 31, No. 2. P. 191–211. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00136-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00136-6)
8. Global Venture Capital Funding Report: Trends and Analysis. *Crunchbase*. 2025. URL: <https://news.crunchbase.com/> (дата звернення: 02.03.2026).
9. Gompers P., Lerner J. The Venture Capital Cycle. 2nd ed. *Cambridge : MIT Press*, 2024. URL: <https://mitpress.mit.edu/9000-the-venture-capital-cycle-second-edition/> (дата звернення: 04.03.2026).
10. Horizon Europe: Strategic Plan 2025–2027 for Research and Innovation. *European Commission*. 2024. DOI: <https://doi.org/10.2777/092911>
11. ISA – Israel Securities Authority. The Regulation and Evolution of Equity Crowdfunding Platforms in the Israeli High-Tech Ecosystem. Jerusalem : *ISA Research Department*, 2024. URL: [https://www.isa.gov.il/FlipBook/ISA\\_Annual\\_Report\\_2024/](https://www.isa.gov.il/FlipBook/ISA_Annual_Report_2024/) (дата звернення: 04.03.2026).
12. PitchBook. Global Venture Monitor: Annual Edition 2024/2025. *Seattle : PitchBook Data, Inc.*, 2025. URL: <https://pitchbook.com/news/reports/> (дата звернення: 03.03.2026).
13. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. *New York : Crown Business*, 2021. URL: <https://theleanstartup.com/book> (дата звернення: 06.03.2026).
14. Shikhar G. The Venture Capital Myth: 75% of Startups Fail. *Harvard Business School Working Paper*. 2022. No. 13-024. URL: <https://hbswk.hbs.edu/item/the-venture-capital-myth-75-of-startups-fail> (дата звернення: 04.03.2026).
15. Stiglitz J. E., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*. 2020. Vol. 71, No. 3. P. 393–410. URL: <https://www.jstor.org/stable/1802787> (дата звернення: 04.03.2026).

## References

1. Bazhal, Yu.M. (2020), "Policy for the development of the innovation ecosystem in the context of the modern economic crisis", *Naukovi zapysky NaUKMA*, NaUKMA, Kyiv, pp. 6–7, available at: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/6765> (access date March 02, 2026).
2. Duma, O.I. (2022), "Mechanisms of venture investment in startups", *Management and Entrepreneurship in Ukraine: The Stages of Formation and Problems of Development*, Vol. 4, no. 2, pp. 169–182, DOI: <https://doi.org/10.23939/smeu2022.02.169>.
3. Kravchenko, M.O. and Hazarian, Ye.A. (2019), "Features of the formation of the startup ecosystem in Ukraine", *Eastern Europe: Economy, Business and Management*, issue 5(22), pp. 90–97, available at: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/2471/1/Kravchenko.pdf> (access date March 02, 2026).
4. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On Public-Private Partnership" dated 01.07.2010 no. 2404-VI, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text> (access date March 03, 2026).
5. Sytnyk, N.I. (2020), "The state as a subject of forming the startup ecosystem of Ukraine", *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, issue 40, pp. 27–33, DOI: 10.32999/ksu2307-8030/2020-40-5.
6. Angel Capital Association (2025), "ACA – Angel Funders Report: Data, Shifts, and Early-Stage Investment Statistics", available at: <https://www.angelcapitalassociation.org/angel-funders-report/> (access date March 02, 2026).
7. Freeman, C. (2022), "Continental, national and sub-national innovation systems: complementarity and economic growth", *Research Policy*, Vol. 31, no. 2, pp. 191–211, DOI: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(01\)00136-6](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(01)00136-6).
8. Crunchbase (2025), "Global Venture Capital Funding Report: Trends and Analysis", available at: <https://news.crunchbase.com/> (access date March 02, 2026).
9. Gompers, P. and Lerner, J. (2024), *The Venture Capital Cycle*, 2nd ed., MIT Press, Cambridge, available at: <https://mitpress.mit.edu/9780262072557/the-venture-capital-cycle/> (access date March 04, 2026).
10. European Commission (2024), "Horizon Europe: Strategic Plan 2025–2027 for Research and Innovation", DOI: <https://doi.org/10.2777/092911>.

11. Israel Securities Authority (2024), "The Regulation and Evolution of Equity Crowdfunding Platforms in the Israeli High-Tech Ecosystem", ISA Research Department, Jerusalem, available at: [https://www.isa.gov.il/FlipBook/ISA\\_Annual\\_Report\\_2024/](https://www.isa.gov.il/FlipBook/ISA_Annual_Report_2024/) (access date March 04, 2026).

12. PitchBook (2025), "Global Venture Monitor: Annual Edition 2024/2025", PitchBook Data, Inc., Seattle, available at: <https://pitchbook.com/news/reports/> (access date March 03, 2026).

13. Ries, E. (2021), *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, Crown Business, New York, available at: <https://theleanstartup.com/book> (access date March 06, 2026).

14. Ries, E. (2021), *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses*, Crown Business, New York, available at: <https://theleanstartup.com/book>. (access date March 04, 2026).

15. Stiglitz, J.E. and Weiss, A. (2020), "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, Vol. 71, no. 3, pp. 393–410, available at: <https://www.jstor.org/stable/1802787> (access date March 04, 2026).

**Римар О.Г.**

### **ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ СТАРТАПІВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ**

**Мета.** Комплексне теоретико-практичне дослідження фінансових механізмів підтримки інноваційних стартапів, визначення їх значення та особливостей застосування на різних етапах їх розвитку, а також узагальнення міжнародного та вітчизняного досвіду фінансування інноваційного підприємництва з метою обґрунтування напрямів його подальшого розвитку.

**Методика дослідження.** У статті застосовано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема: метод системного аналізу – для узагальнення теоретичних підходів до фінансової підтримки інноваційних стартапів; методи порівняння та наукового узагальнення – для дослідження сучасних фінансових механізмів стимулювання стартап-компаній; статистичний та аналітичний методи – для оцінювання тенденцій розвитку інноваційного підприємництва; метод логічного узагальнення – для формування висновків і практичних рекомендацій щодо вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних стартапів.

**Результати дослідження.** Встановлено сутність та особливості фінансових механізмів підтримки інноваційних стартапів, здійснено їх порівняльний аналіз та визначено вплив кожного механізму на розвиток стартап-проектів. Виявлено переваги й слабкі сторони основних джерел фінансування стартапів, зокрема венчурного капіталу, грантової підтримки, краудфандингу, бізнес-ангельського інвестування та державних програм стимулювання інноваційної діяльності. Досліджено зарубіжний досвід провідних країн світу у сфері фінансової підтримки інноваційних стартапів та визначено найбільш ефективні інструменти стимулювання інноваційного підприємництва. Запропоновано напрями удосконалення фінансового забезпечення інноваційних стартапів в Україні з урахуванням міжнародних практик та сучасних тенденцій розвитку інноваційної економіки.

**Наукова новизна результатів дослідження.** Поглиблено теоретико-методичні засади підтримки інноваційних стартапів через систему фінансових механізмів та обґрунтовано напрями удосконалення їх фінансового забезпечення в умовах трансформації сучасної економіки. Визначено вектори оптимізації системи підтримки інноваційних підприємств в Україні, що ґрунтуються на адаптації міжнародного досвіду програм Horizon Europe, SBIR та Innovate UK, розвитку венчурного фінансування, активізації державних стимулів і розбудові інституційної інфраструктури підтримки стартап-проектів.

**Практична значущість результатів дослідження.** Отримані результати дослідження можуть слугувати основою для подальших регуляторних рішень та стратегій розвитку вітчизняних стартап-проектів в умовах стрімких змін та викликів в економіці України та у світі.

**Ключові слова:** інноваційні стартапи, фінансові механізми, венчурний капітал, приватні інвестиції, краудфандинг, бізнес-ангели, державні програми.

**Рymar O.H.**

### **SUPPORT OF INNOVATIVE STARTUPS THROUGH THE PRISM OF FINANCIAL MECHANISMS**

**Purpose.** The aim of the article is a comprehensive theoretical and practical study of financial mechanisms for supporting innovative startups, determining their significance and features of application at different stages of startup development, as well as generalizing international and domestic experience in financing innovative entrepreneurship in order to substantiate the directions of its further development.

**Methodology of research.** The article applies a set of general scientific and special research methods, including the method of system analysis – to generalize theoretical approaches to the financial support of innovative startups; methods of comparison and scientific generalization – to study modern financial mechanisms for stimulating startup ecosystems; statistical and analytical methods – to assess trends in the development of innovative entrepreneurship; and the method of logical generalization – to

formulate conclusions and practical recommendations for improving the financial support of innovative startups.

**Findings.** The essence and peculiarities of financial mechanisms for supporting innovative startups have been determined, their comparative analysis has been carried out, and the influence of each mechanism on the development of startup projects has been identified. The advantages and weaknesses of the main sources of startup financing, including venture capital, grant support, crowdfunding, business angel investment, and state programs for stimulating innovation activity, have been revealed. The foreign experience of leading countries in the field of financial support for innovative startups has been studied, and the most effective instruments for stimulating innovative entrepreneurship have been identified. Directions for improving the financial support of innovative startups in Ukraine have been proposed, taking into account international practices and current trends in the development of the innovation economy.

**Originality.** The theoretical and methodological principles of supporting innovative startups through a system of financial mechanisms have been deepened and directions for improving their financial support in the conditions of transformation of the modern economy have been substantiated. Vectors for optimizing the support system for innovative enterprises in Ukraine have been determined, based on the adaptation of the international experience of the Horizon Europe, SBIR and Innovate UK programs, the development of venture financing, the activation of state incentives and the development of the institutional infrastructure for supporting startup projects.

**Practical value.** The obtained research results can serve as a basis for further regulatory decisions and strategies for the development of domestic startup projects under the conditions of rapid changes and challenges in the economy of Ukraine and the world.

**Key words:** innovative startups, financial mechanisms, venture capital, private investments, crowdfunding, business angels, state programs.

*Дата надходження рукопису: 31.03.2026*

*Дата прийняття рукопису до друку: 01.05.2026*

*Дата публікації: 18.05.2026*