

Хоменко Ганна*к. е. н., доц.**Державний університет «Житомирська політехніка»*
<https://orcid.org/0000-0002-6337-3635>**Башота Артем***аспірант**ПВНЗ «Європейський університет»*
<https://orcid.org/0009-0008-0016-9611>**Башота Дмитро***аспірант**ПВНЗ «Європейський університет»*
<https://orcid.org/0009-0007-4894-8414>**Турчиняк Іван***аспірант**ПВНЗ «Європейський університет»*
<https://orcid.org/0009-0002-0771-6776>**Фінансування стартапів та їх роль у конкурентній стратегії підприємства**

Анотація. У статті розглядається фінансування стартапів як важливий чинник формування конкурентної стратегії підприємства. Стартапи є ключовими елементами інноваційного розвитку, які допомагають компаніям адаптуватися до швидких змін на ринку, забезпечуючи їх новими технологіями та бізнес-моделями. Досліджено різні механізми фінансування стартапів, включаючи венчурні фонди, бізнес-ангелів, краудфандинг, інкубатори та акселератори, акцентуючи увагу на тому, як ці інструменти сприяють розвитку стартапів на різних етапах їхнього життєвого циклу – від передпосівного фінансування до стадій масштабування та виходу на ринок.

Акцентовано увагу на роль стартапів у конкурентних стратегіях підприємств, зокрема в рамках стратегії диференціації та фокусування. Фінансування інноваційних стартапів дозволяє компаніям отримувати доступ до унікальних рішень, що значно підвищує їхню конкурентну позицію на ринку. Наприклад, такі компанії, як L'Oréal та Google, використали інвестиції у стартапи ModiFace та YouTube відповідно, для розширення своєї ринкової присутності та створення нових продуктів, які стали основою їхнього успіху.

Важливою складовою дослідження є те, що інвестування у стартапи дозволяє підприємствам диверсифікувати свою діяльність, знижувати ризики, прискорювати адаптацію до нових ринкових умов та підтримувати гнучкість. Фінансування стартапів, особливо в українських умовах, де екосистема стартапів швидко розвивається, є перспективним напрямком розвитку для підприємств.

Перспективи подальших досліджень полягають у детальному вивченні моделей управління ризиками, пов'язаними з фінансуванням стартапів, а також у дослідженні успішних прикладів взаємодії великих компаній зі стартапами. Крім того, важливим є аналіз впливу державної підтримки та міжнародних інвестицій на розвиток стартап-екосистеми в Україні.

Ключові слова: стартап; фінансування; конкурентна стратегія; конкурентоспроможність; ризики.

Актуальність проблеми. Фінансування стартапів є важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств, оскільки стартапи створюють інноваційні рішення та нові бізнес-моделі, які допомагають суб'єктам господарювання адаптуватися до змін на діючому ринку, прискорюють їх розвиток та надають нові конкурентні переваги. Для бізнесу таке вкладення коштів є можливістю отримати доступ до новітніх технологій та ідей, що дозволить залишатися лідерами у своїй галузі.

Особливо актуальним це стає в Україні, де кількість стартапів швидко зростає, а їхній вплив на економіку постійно посилюється, а підприємства, що фінансують стартапи, зміцнюють свої позиції за рахунок продуктів, що відповідають актуальним ринковим трендам і потребам.

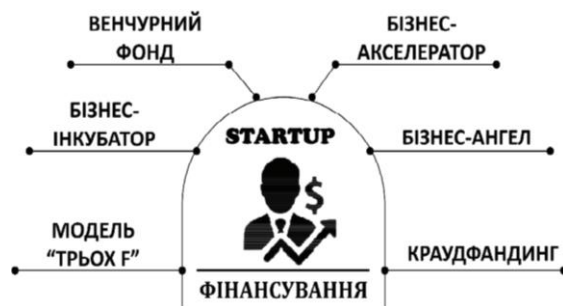
Отже, дослідження ролі фінансування стартапів у підвищенні конкурентоспроможності підприємств є надзвичайно важливим, оскільки воно допомагає зрозуміти, як інноваційні проєкти можуть зміцнити стратегічні позиції компаній та забезпечити їхній довгостроковий успіх.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти фінансування стартапів свого часу розглядали А. Гейдор, С. Бланк, д. Збарницький, О. Миріхна, А. Стояновський, Н. Івашова, К. Рапута та інші. Вивченню конкурентних стратегій підприємств свої праці присвячували О. Нефедова, М. Макаренко, В. Костюк, І. Терещенко; серед зарубіжних науковців – К. Боумен, У. Глук, К. Друрі, М. Десмонд, Д. Пірс, М. Портер та інші. Однак питання ролі фінансування стартапів в контексті досягнення конкурентоспроможності підприємств не було глибоко вивчено, що і зумовило формування нашого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення ролі фінансування стартапів у формуванні конкурентної стратегії підприємства. Завданням є описати різні механізми фінансування стартапів, виявити ключові стратегії, що дозволяють підприємствам отримувати конкурентні переваги через інвестиції в інноваційні проєкти, та оцінити ефективність цих підходів у сучасних умовах.

Викладення основного матеріалу. Стартап – це новостворене підприємство, яке перебуває на початкових етапах свого розвитку та має на меті розробку та впровадження інноваційного продукту або послуги. Основною характеристикою такого типу діяльності стартапу є високий рівень ризику та потенційно значне зростання, оскільки його бізнес-модель ще не є повністю випробуваною на ринку. Вони часто залучають інвестиції для швидкого масштабування, розширення ринкової присутності та розвитку інноваційних ідей. Стартапи відіграють важливу роль у світовій економіці, сприяючи розвитку інновацій та підприємницької діяльності. Відмінності між стартапами та традиційними бізнесами особливо помітні в контексті методів управління, підходів до ризиків та структури фінансування.

Алла Петрівна Гейдор у праці «Джерела фінансування стартапів в Україні» виокремила ряд способів отримати фінансування для стартапів (рис. 1).



Джерело: сформовано на основі [4]

Рис. 1. Способи залучення інвестицій для фінансування стартапу

Згідно з «Банківською енциклопедією» венчурний фонд – це «недиверсифікований інвестиційний фонд закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних і фізичних осіб» [5]. Оскільки цей фонд залучає кошти від обмеженого кола інвесторів і працює з закритими пропозиціями, він може дозволити собі інвестувати в ризикові проєкти, яких уникають традиційні джерела фінансування як, наприклад банки.

Для стартапів венчурні фонди є важливим джерелом інвестицій, оскільки забезпечують фінансування на етапах, коли бізнес ще не має стабільних прибутків або не може залучити інвестиції від інших джерел. Окрім грошей, венчурні фонди часто надають підприємствам стратегічну підтримку, мережу контактів і експертизу, що допомагає стартапам швидше розвиватися та виходити на нові ринки.

Бізнес-інкубатор – це спеціалізована програма, розроблена як простір для навчання та розвитку нових підприємств і стартапів, що надає послуги, пропонуючи знижені ставки на поставки та робоче місце [2]. Стартапи часто стикаються з браком досвіду та ресурсів, що може значно ускладнити їх зростання. Інкубатори надають їм можливість отримати офісні приміщення, обладнання та інші послуги за зниженою вартістю, що знижує витрати розробників і дозволяє зосередитися на розвитку продукту.

Бізнес-акселератори розглядаються як проміжний етап розвитку стартапів між бізнес-інкубаторами та венчурними фондами. Зазвичай це комерційні організації тому, вони надають свої послуги в обмін на частку в статутному капіталі підприємств, які є їхніми клієнтами [3]. Сьогодні в Україні функціонують численні стартап-акселератори, які надають підтримку ініціативному бізнесу, зокрема: GrowthUP, WannaBiz, Happy Farm, UVCA, Startup Depot та Betapitch [8].

Бізнес-ангели – це приватні інвестори, які вкладають ресурси у стартапи на ранніх етапах його розвитку [9]. Як правило, їх цікавить не лише фінансова віддача від своїх інвестицій, але й сам проект (його ідея) – вони активно допомагають стартапу, використовуючи свої знання та досвід (наприклад, це може бути технічна підтримка або консультації, особливо якщо стартап працює в сфері, де бізнес-ангел вже досяг успіху). Такі інвестори прямо беруть участь у розвитку проекту, допомагаючи молодому підприємству уникати помилок і швидше досягати результатів.

Краудфандинг (або народне фінансування) – це практика, коли велика кількість людей збирає невеликі суми грошей, щоб забезпечити фінансування проекту, зазвичай за допомогою Інтернету [1]. Серед найпопулярніших українських краудфандингових платформ: «Соціальна країна», «Спільнокошт», «На-Старті»; а серед міжнародних – «Kickstarter», «Indiegogo», «GoFundMe» [5].

Фінансування вітчизняних стартапів є важливим для українських підприємств: а) по-перше, стартапи створюють інноваційні рішення, які можуть допомогти підприємствам залишатися конкурентними, отримуючи доступ до нових технологій і бізнес-моделей, що прискорює їхнє зростання; б) по-друге, підтримка стартапів сприяє розвитку економіки країни, створюючи нові робочі місця та підвищуючи технологічний рівень, що також дає можливість підприємствам отримувати більший прибуток на внутрішньому ринку, а це менш ризиковано, ніж інвестування за кордоном.

Кожен стартап можна розглядати як проект, що проходить певні етапи розвитку, які можуть різнитись залежно від мети, галузі діяльності та інших факторів, що впливають на темпи зростання та обсяги інвестицій. Через це не існує універсального підходу до опису розвитку стартапів, однак виділяють п'ять основних стадій, які є загальноприйнятими і дозволяють оцінити прогрес стартапу (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи фінансування стартапів

Етапи фінансування	Джерело	Використання доходів	Примітка	Розмір, USD
Передпосівна <i>Pre-Seed</i>	Конкурси, грантові програми, бізнес-ангели, ресурси «Friends, Family, Fools»	Створення прототипу, отримання перших продажів	Неакціонерні форми фінансування	До 0,5 млн
Посівна <i>Seed</i>	Бізнес-ангели, фірми VC, акселератори, кваліфіковані інвестори	Розробка продукту для першого продажу	Акціонерне фінансування	До 1 млн
Раунд А <i>Round A</i>	В першу чергу – фірми VC, потім інші кваліфіковані інвестори, іноді – бізнес-ангели	Масштабування	Власне фінансування; найчастіше початкові кошти надходять від кваліфікованого інвестора або другого раунду фінансування що перевищує 1 млн USD	Від 1 до 4 млн
Раунд В та стадії зростання <i>Round B and Growth rounds</i>	В першу чергу – фірми VC, потім інші кваліфіковані інвестори, дуже рідко – бізнес-ангели	Масштабування, вихід на новий ринок	Після Раунду А	Від 5 до 10 млн
Стадія «виходу» <i>Exit stage</i>	Випуск акцій, інвестори отримують доходи у вигляді дивідендів або через продаж своїх часток у бізнесі	Налагоджена робота компанії. Хороші позиції на ринку, постійний прибуток	Після зростання і масштабування	–

Джерело: сформовано на основі [8, 4]

Як бачимо, табл. 1 ілюструє кілька етапів фінансування стартапів, починаючи з передпосівної стадії і закінчуючи пізнішими раундами росту проекту та, відповідно, фінансування. Кожен етап має свої особливості, пов'язані з джерелами фінансування, використанням доходів та обсягами залучених коштів.

Етап «передпосівна» орієнтований на отримання до 0,5 млн USD від бізнес-ангелів, грантів або інших джерел для створення прототипу та отримання перших продажів. Тут використовуються неакціонерні форми фінансування, що дає можливість розробникам стартапу зберігати контроль над бізнесом, але

залучені суми будуть обмежені. Для підприємств, які зацікавлені у високоризикових, але потенційно перспективних проєктах, ця стадія може бути привабливою, хоча інвестори зазвичай стикаються з більшими труднощами, оскільки продукт ще не підтвердив свою життєздатність на ринку.

На етапі «посівна» стартап вже має певний продукт і залучає фінансування для його подальшого розвитку та підготовки до перших продажів. Тут інвестиції прийматимуть форму акціонерного фінансування, і ризики дещо знижуються через наявність продукту, проте не зникають зовсім, оскільки стартап тільки починає займати своє місце у ніші.

Під час етапу «Раунд А» стартап вже демонструє життєздатність продукту та починає масштабуватися. Потребується залучення значно вищого обсягу фінансування, тож інвесторами тут можуть бути як фірми венчурного капіталу (VC), так і кваліфіковані інвестори. На цьому етапі підприємствам вигідніше вкладати кошти, оскільки продукт вже показав ринкову вартість (хоча й потребує ресурсів для розширення). Описуваний етап характеризується тим, що фінансові вкладення є значно більшими, а ризики набагато меншими порівняно з попередніми стадіями.

«Раунд В та стадії зростання» – це етапи, коли стартапи вже досягли значних результатів на ринку і потребують коштів для масштабування на нові ринки або для збільшення виробництва. Тут ризики для інвесторів мінімальні, оскільки стартапи вже мають стабільні фінансові потоки та працюючі бізнес-моделі, але вартість інвестицій значно зростає. На цих етапах інвестиції приносять стабільні, але менш агресивні прибутки.

З огляду на усе зазначене вище вважаємо, що для підприємств найбільш вигідно вкладати кошти на етап «Раунд А», оскільки ризик тут оптимально збалансований з потенційною вигодою, на відміну від ранніх стадій, де ризики вищі, або пізніших стадій, де прибутковість знижується через стабілізацію бізнесу.

Згідно із даними звіту Dealroom, у регіоні Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) нараховується понад 26 000 стартапів, при чому за останні п'ять років їхня сукупна вартість зросла більше ніж удвічі – з 89 млрд EUR у 2019 році до 213 млрд EUR у 2023 році, що є значно швидшим темпом зростання, ніж у решті Європи. У трійку лідерів входять Польща, Україна та Естонія, внесок яких у загальну сукупну вартість регіону ЦСЄ становить 49, 28 і 28 млрд EUR відповідно [1].

Вважаємо, що такий показник свідчить про перспективність фінансування українських стартапів, що зумовлено кількома факторами: 1) значне збільшення вартості стартапів свідчить про високий темп розвитку технологічного та інноваційного середовища в Україні; 2) підтримка інноваційної екосистеми та прискорене впровадження технологій можуть забезпечити інвесторам високий рівень віддачі в майбутньому; 3) інвестування на ранніх етапах може забезпечити підприємствам стратегічні переваги на конкурентному ринку.

Окремо акцентуємо увагу на формуванні конкурентоспроможності. Роль фінансування стартапів у конкурентній стратегії підприємства може бути різноманітною, залежно від того, як бізнес інтегрує інновації у свою діяльність. Наведемо приклади у табл. 2.

Таблиця 2

Роль стартапів у конкурентній стратегії підприємства

Визначена роль	Характеристика ролі
Джерело інновацій	Стартапи, зазвичай, мають велику здатність до інновацій завдяки гнучкості та швидкому впровадженню нових бізнес-моделей. Вони можуть стати основним джерелом ідей для великих підприємств, які не тільки зможуть зберегти свою конкурентоспроможність, але й випереджати конкурентів на ринку.
Диверсифікація бізнесу	Інвестиції в стартапи, що працюють у різних секторах або мають інноваційні продукти, дозволяють підприємству розширювати свою діяльність та освоювати нові ринки, що знижує ризики від зміни ринкових умов та підвищує стійкість компанії. Тобто таке фінансування дозволяє диверсифікувати свій бізнес і уникнути залежності від одного продукту або ніші на ринку.
Стратегічне партнерство	Стартапи можуть стати партнерами для підприємства в рамках спільних проєктів, розвитку нової продукції або наукових досліджень, а такі партнерства зміцнюють стратегічні позиції підприємства, даючи йому можливість швидше реагувати та адаптуватися до нових умов. Як висновок – стартапи вносять свіжі ідеї, які можуть бути інтегровані в довгострокову стратегію підприємства.
Придбання нових компетенцій	Через фінансування стартапів підприємства можуть отримувати доступ до унікальних знань, технологій або управлінських підходів, які є менш доступними в рамках їхньої традиційної структури, що стане поштовхом до вдосконалення операційних процесів, управлінських стратегій та продуктивності.
Зменшення вартості входження на	Фінансуючи стартапи, які вже мають успіх на певних ринках або в нішах, компанії можуть скоротити час та витрати на вихід на нові ринки, оскільки стартапи можуть запропонувати готові рішення для пришвидшеного зайняття підприємством нової

нові ринки	ніші і отримання конкурентних переваг.
Підтримка гнучкості та адаптивності	Інноваційні стартапи, які часто працюють в умовах швидких змін і високих ризиків, вчать підприємства бути більш гнучкими та адаптивними. Фінансуючи стартапи, суб'єкти господарювання отримують доступ до нових культур і підходів реагування на ринкові коливання, що є важливим аспектом конкурентної стратегії в сучасних умовах.
Посилення бренду і репутації	Інвестування в успішні інноваційні стартапи може також зміцнити бренд і репутацію компанії, адже підприємства, які активно підтримують інновації та молодий бізнес, часто сприймаються як лідери ринку, що може підвищити довіру з боку стейкхолдерів.
Монополізація нових технологій	Фінансуючи або поглинаючи стартапи, підприємства можуть отримати ексклюзивні права на використання інноваційних технологій або продуктів, що значно посилює їхні конкурентні позиції через збереження технологічного лідерства на ринку.

Джерело: сформовано автором.

Як бачимо, стартапи відіграють важливу роль у конкурентній стратегії підприємства, забезпечуючи йому гнучкість, інновації та можливість для швидкого реагування на ринкові зміни; тоді як інвестування в стартапи дозволяє компаніям диверсифікувати свій бізнес, знижувати ризики та адаптуватися до нових умов. Отримання нових знань та технологій, однак, не тільки посилює конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, а й посилює стратегічні позиції компанії.

У книзі «Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors» Майкл Портер описує три основні стратегії (згідно теорії ринкового позиціонування), які можуть допомогти компаніям досягти конкурентної переваги на ринку [4]:

1. Стратегія лідерства за витратами (Cost Leadership) – основний акцент робиться на мінімізації витрат у виробництві та операційній діяльності для того, щоб пропонувати продукцію або послуги за нижчими цінами порівняно з конкурентами, що дозволить підприємству залучати велику кількість клієнтів, особливо чутливих до високих цін.

2. Стратегія диференціації (Differentiation) – компанія створює унікальний продукт або послугу, що відрізняється від конкурентів і привертає споживачів завдяки унікальним характеристикам, які можуть включати якість, дизайн, склад, новітність або виняткове обслуговування клієнтів, тобто диференціація допомагає будувати лояльність споживачів і зменшує чутливість до цін.

3. Стратегія фокусування (Focus) – орієнтація на вузький сегмент ринку або конкретну нішу, при цьому суб'єкт господарювання може використовувати або стратегію низьких витрат, або диференціацію для задоволення потреб конкретної групи споживачів; тобто ця стратегія дозволяє глибше розуміти потреби окремих сегментів і ефективніше конкурувати з більш універсальними компаніями, які орієнтуються на весь ринок.

Фінансування стартапів найточніше відповідає орієнтирам стратегії диференціації. Стартапи зазвичай створюють інноваційні продукти або послуги, які відрізняються від існуючих, їх фінансова підтримка допомагає підприємствам отримати доступ до цих унікальних рішень, які можуть дати конкурентну перевагу. Стартапи часто пропонують нові ідеї або бізнес-моделі, які можуть допомогти підприємствам відрізнити свої пропозиції від конкурентних.

Прикладом фінансування стартапів, яке відповідає стратегії диференціації, є «L'Oréal», що інвестуючи в стартап «ModiFace», який розробив унікальну технологію доповненої реальності можливості віртуально випробувати косметичні продукти перед покупкою (тіні, помади, пудри тощо). Оскільки технологія відрізнялась від звичайних способів вибору косметики та забезпечувала покупцям новий, персоналізований досвід, «L'Oréal» використала цю інновацію для створення унікальної пропозиції на ринку, що виділяє їх серед конкурентів. Тож компанія стала технологічним лідером у сфері краси, посиливши свої позиції завдяки наданню клієнтам нових можливостей і покращеного обслуговування. Як бачимо, унікальність цього рішення стала ключовою перевагою «L'Oréal», що відповідає орієнтирам стратегії диференціації.

Фінансування стартапів може також підтримувати стратегію фокусування, особливо коли стартап орієнтований на вузький ринковий сегмент або нішу. У цьому випадку підприємство використовує інновації стартапу для задоволення специфічних потреб конкретної групи споживачів задля посилення конкурентних переваг в межах сегменту.

Коли «Google» придбали «YouTube», платформа була націлена на вузький ринковий сегмент – споживачів та творців відеоконтенту. «YouTube» зосередилася на задоволенні потреб цієї специфічної групи користувачів, надаючи їм зручний інструмент для завантаження та поширення відео. В той чамий час, «Google», інвестуючи в «YouTube», підтримали цей сегмент та допомогли розвинути спільноту відеокреаторів, що вивело платформу на новий рівень, одночасно зберігаючи фокус на відеоконтенті як основному продукті. Завдяки концентрації на цій вузькій ніші, «YouTube» зміг стати глобальним лідером

у сфері відеоконтенту, що ілюструє успішну реалізацію стратегії фокусування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансування стартапів є ключовим інструментом для підвищення конкурентоспроможності підприємств, оскільки стартапи сприяють створенню нових продуктів, технологій та бізнес-моделей; вони мають потенціал до швидкого зростання та можуть забезпечити підприємствам доступ до інновацій, що дозволяє інвесторам активно розвиватися на нових ринках. Основні висновки полягають у тому, що інвестування у стартапи дозволяє компаніям: 1) отримувати доступ до новинок, які можуть бути інтегровані у внутрішні процеси; 2) збільшувати свою гнучкість і здатність адаптуватися до ринкових змін; 3) диверсифікувати свій бізнес та знижувати ризики за рахунок новітніх рішень, які пропонують стартапи; 4) зміцнювати конкурентну позицію шляхом інтеграції нових компетенцій та технологій.

Перспективою подальших досліджень є вивчення конкретних прикладів успішної взаємодії між великими компаніями та стартапами, а також аналіз ролі державної підтримки та міжнародних інвестицій у розвитку стартап-екосистеми в Україні. Важливим напрямком є також дослідження моделей управління ризиками, пов'язаними з фінансуванням стартапів на ранніх стадіях, та вивчення того, як ці ризики можна мінімізувати через стратегії підтримки та партнерства.

Список використаної літератури:

1. CEE startups are worth €213B, with Poland, Ukraine, and Estonia contributing 50% to the region's enterprise value / Vestbee [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.vestbee.com/blog/articles/cee-startups-are-worth-213-b-with-poland-ukraine-and-estonia-contributing-50-to-the-region-s-enterprise-value-report>.
2. Crowdfunding. Cambridge / Dictionary [Electronic resource]. – Access mode : <https://dictionary.cambridge.org/uk/dictionary/english/crowdfunding>.
3. What Is a Business Incubator and How Does It Work? / Indeed [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-business-incubator>.
4. Heidor A. Sources of financing startup in ukraine / A. Heidor, T. Bizbiz // *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*. – 2020. – № 1. – pp. 73–78. DOI: 10.32702/2306-6814.2020.1.73.
5. Porter M.E. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors / M.E. Porter // New York : Free Press. – 1980. – 396 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://ijevanlib.yzu.am/wp-content/uploads/2023/02/Michael-E.-Porter-Competitive-Strategy.pdf>.
6. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов та ін. – Київ : ЦНД НБУ «Знання», 2011. – 502 с.
7. Краудфандинг: стратегії залучення коштів та перспективи краудфандингу / Соціальна країна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://welfare.green/kraudfanding-strategii-zaluchennya-koshtiv-ta-perspektivi-kraudfandingu/#3>.
8. Раунди фінансування стартапів / Ucluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ucluster.org/shkola-startapiv/raundy-finansuvannja-startapiv>.
9. Стартап-акселератори в Україні та світі: ТОП-10 кращих / BIZMAG [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bizmag.com.ua/startap-akseleratory/#Стартап-акселератори-в-Україні>.
10. Хто такі бізнес-ангели, чим займаються та як ними стати / Vector [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://vctr.media/ua/hto-taki-biznes-angeli-chim-zajmayutsya-ta-yak-nimi-stati-107001>.

References:

1. Vestbee, «CEE startups are worth €213B, with Poland, Ukraine, and Estonia contributing 50% to the region's enterprise value», [Online], available at: <https://www.vestbee.com/blog/articles/cee-startups-are-worth-213-b-with-poland-ukraine-and-estonia-contributing-50-to-the-region-s-enterprise-value-report>
2. Dictionary, «Crowdfunding. Cambridge», [Online], available at: <https://dictionary.cambridge.org/uk/dictionary/english/crowdfunding>
3. Indeed, «What Is a Business Incubator and How Does It Work?», [Online], available at: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-business-incubator>
4. Heidor, A., Bizbiz, T. (2020), «Sources of financing startup in ukraine», *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, No. 1, 73 p., doi: 10.32702/2306-6814.2020.1.73.
5. Porter, M.E. (1980), «Competitive strategy : techniques for analyzing industries and competitors», *New York : Free Press*, 396 p. , [Online], available at: <http://ijevanlib.yzu.am/wp-content/uploads/2023/02/Michael-E.-Porter-Competitive-Strategy.pdf>
6. Arbuзов, S.H. et al. (2011), *Bankivska entsyklopediia*, TsND NBU «Znannia», Kyiv, 502 p.
7. *Sotsial'na kraina*, «Kraudfandynh: stratehii zaluchennya koshtiv ta perspektyvy kraudfandynhu», [Online], available at: <https://welfare.green/kraudfanding-strategii-zaluchennya-koshtiv-ta-perspektivi-kraudfandingu/#3>
8. Ucluster, «Raundy finansuvannia startapiv», [Online], available at: <https://ucluster.org/shkola-startapiv/raundy-finansuvannja-startapiv>
9. BIZMAG, «Startap-akseleratory v Ukraini ta sviti : TOP-10 kraschykh», [Online], available at: <https://bizmag.com.ua/startap-akseleratory/#Startap-akseleratory-v-Ukraini>
10. Vector, «Khto taki biznes-anhely, chym zajmait'sia ta iak nymy staty», [Online], available at: <https://vctr.media/ua/hto-taki-biznes-angeli-chim-zajmayutsya-ta-yak-nimi-stati-107001>

Khomenko H.Yu., Bashota A.I., Bashota D.I., Turchynyak I.Ya.

Financing Startups and Their Role in a Company's Competitive Strategy

Abstract. The article examines startup financing as a crucial factor in shaping a company's competitive strategy. Startups are key elements of innovative development, helping companies adapt to rapid market changes by providing them with new technologies and business models. Various mechanisms for financing startups are explored, including venture capital funds, business angels, crowdfunding, incubators, and accelerators, with a focus on how these instruments support startups at different stages of their lifecycle—from pre-seed financing to scaling and market entry.

The study highlights the role of startups in companies' competitive strategies, particularly within the framework of differentiation and focus strategies. Funding innovative startups allows companies to gain access to unique solutions that significantly enhance their competitive market position. For example, companies such as L'Oréal and Google have utilized investments in startups like ModiFace and YouTube, respectively, to expand their market presence and create new products that have become the foundation of their success.

An important component of the research is that investing in startups enables companies to diversify their activities, reduce risks, accelerate adaptation to new market conditions, and maintain flexibility. Startup financing, especially in the Ukrainian context, where the startup ecosystem is rapidly evolving, represents a promising direction for company development.

Future research prospects lie in a detailed study of risk management models related to startup financing, as well as in analyzing successful examples of large companies' interaction with startups. Additionally, it is crucial to examine the impact of government support and international investments on the development of the startup ecosystem in Ukraine.

Keywords: startup; financing; competitive strategy; competitiveness; risks.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2024.