

DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2025.9.15>  
УДК 338.24

**Наталія Ярославівна ПЕТРИШИН**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4642-1778>  
e-mail: [natalia.y.petryshyn@lpnu.ua](mailto:natalia.y.petryshyn@lpnu.ua)

**Любов Степанівна НОДЖАК**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9406-4846>  
e-mail: [liubov.s.nodzhak@lpnu.ua](mailto:liubov.s.nodzhak@lpnu.ua)

**Надія Василівна ЛЕВИЦЬКА**

студентка, Національний університет "Львівська політехніка"  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-0269-8910>  
e-mail: [nadiia.levytska.me.2022@lpnu.ua](mailto:nadiia.levytska.me.2022@lpnu.ua)

## СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ СТАРТАПІВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*У статті досліджено стратегії залучення фінансування стартапами в умовах економічної та політичної нестабільності. Проаналізовано ключові виклики, з якими стикаються стартапи в Україні, зокрема зниження інвестиційної активності, відтік талантів та перебої з енергопостачанням. Розглянуто динаміку позицій України в глобальних рейтингах стартап-екосистем. Запропоновано адаптацію традиційних методів, таких як SMART-цілі та CRM-інструменти, до кризових умов, а також застосування цифрових платформ для залучення фінансування. Наведено практичні рекомендації для стартапів з аналізу ризиків, використання грантових програм та адаптації до умов воєнного часу для забезпечення сталого розвитку.*

**Ключові слова:** стартапи, екосистема стартапів, фінансування, венчурні угоди, фандрайзинг, SMART-цілі

### ВСТУП

У сучасних умовах глобальних трансформацій інноваційні екосистеми є важливим чинником економічного розвитку, здатним підтримувати прогрес навіть в періоди політичної та соціально-економічної нестабільності. Незважаючи на виклики, пов'язані з війною та політичними турбулєнціями, інноваційні стартапи продовжують відігравати ключову роль у формуванні нових напрямів розвитку та конкурентоспроможності національної економіки. Глобальні рейтинги стартап-екосистем демонструють, що навіть в умовах кризових явищ інноваційна діяльність може залишатися драйвером зростання, що підкреслює актуальність дослідження стратегій фінансування стартапів у таких складних обставинах.

Водночас економічна та політична нестабільність створює суттєві перешкоди для залучення інвестицій в українські стартапи. У 2023 р. вартість венчурних угод знизилася, що свідчить про зниження інвестиційної активності на фоні мобілізації персоналу, відтоку талантів та перебоїв з енергопостачанням. Ці фактори ускладнюють операційну діяльність і знижують довіру інвесторів, що підтверджується результатами опитувань стартап-спільноти та статистичними даними про ризики і обмеження, з якими стикаються підприємці у воєнний час.

Теоретико-методичні підходи й актуальні питання формування та розвитку стартап-екосистем знайшли відображення у численних наукових доробках вітчизняних і зарубіжних вчених. В Україні вчені, такі як І. Губарева, досліджують теоретичні засади функціонування стартапів та проблеми розвитку екосистеми стартапів в Україні, застосовуючи міжнародні індекси та рейтинги, такі як Global Innovation Index та Global Startup Ecosystem Index [1].

Окремі дослідники зосереджуються на специфічних аспектах стартап-діяльності. Т. Астербо, Н. Базаян,

С. Брагунський [2] дослідили вплив стартапів на формування підприємницької політики навчальних закладів. С. Шавалік, Мунгіла Гіллемане [2] проаналізували критерії вибору джерел фінансування технологічних стартапів на різних етапах їхнього життєвого циклу. Л. Мулик, С. Солонцев [4] та К. Фукс [3] дослідили особливості маркетингових стратегій стартапів, враховуючи динаміку їх розвитку.

Значний науковий інтерес викликає саме концепція екосистем стартапів. Цьому присвячено праці Т. Сака, Л. Шостак, Ю. Вознюк [5], Г. Швець [6], Н. Ситник [7], О. Левковець [8] та ін. У контексті українського досвіду М. Кохан та А. Мазур [10] дослідили регіональні особливості екосистем підтримки стартапів, тоді як М. Кизим, В. Хаустова та О. Решетняк [9] запропонували механізми інтеграції освіти, науки та бізнесу для їх ефективного функціонування.

Та, попри велику кількість досліджень, ця тема є актуальною й сьогодні, оскільки потребує подальшого вивчення адаптивних стратегій залучення фінансування, які враховують специфіку воєнного часу, високі ризики та обмежені ресурси.

**МЕТА** роботи – дослідити та систематизувати стратегії залучення фінансування для стартапів в умовах економічної та політичної нестабільності; розглянути особливості впливу воєнних дій та економічних криз на можливість залучення інвестицій, проаналізувати виклики та ризики, з якими стикаються стартапи в Україні; на основі аналізу даних та наявних досліджень запропонувати практичні рекомендації для адаптації методів фандрайзингу до специфічних умов нестабільності, з метою забезпечення сталого розвитку та конкурентоспроможності українських стартапів.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Серед методів дослідження, що застосовано для реалізації зазначеної мети, можна виокремити такі. Теоретичний аналіз та узагальнення використано для визначення ключових факторів, що впливають на залучення фінансування стартапами в умовах невизначеності. Метод порівняльного аналізу дав змогу зіставити особливості фінансування українських стартапів, виокремити причинно-наслідкові зв'язки між геополітичними подіями та динамікою венчурних угод. Системний підхід застосовано для вивчення взаємозв'язків між факторами, що впливають на стійкість стартап-екосистеми. Емпіричне моделювання застосовано для формування рекомендацій з адаптації фандрайзингових стратегій. Кількісний аналіз даних включав аналіз результатів опитування та візуалізацію за допомогою інструментів Excel та оцінку статистики венчурних угод.

## РЕЗУЛЬТАТИ

З початком повномасштабного вторгнення в Україну засновники стартапів змушені працювати під постійною загрозою обстрілів, зіткнулися з відключеннями електроенергії, масовим переміщенням людей, обмеженнями на міжнародні поїздки та раптовою мобілізацією ключових співробітників.

У світі, де інновації та технології стають основним драйвером економічного розвитку, глобальні рейтинги стартап-екосистем, оцінюють та порівнюють стартап-екосистеми у різних країнах і містах світу. Global Startup Ecosystem Index щорічно оновлюється з 2017 р., відображає вибірку з понад 150 тис. стартапів, що охоплює понад 1000 міст і 100 країн, надає ключові інсайти про конкурентоспроможність країн. Індекс кожної екосистеми має загальний бал, який складається з суми трьох підіндексів, які вимірюють кількість, якість і бізнес-середовище. На рис. 1 можна побачити порівняння динаміки рейтингу екосистем стартапів України з регіональним рейтингом в Європі.

На рис. 1 спостерігаємо певну нестабільність позицій. У 2020 р. Україна посідала 19 місце в регіональному рейтингу Європи та 29 місце у глобальному рейтингу, що вказувало на досить сильні позиції української стартап-екосистеми. Однак у 2021 р. спостерігався незначний спад обох показників, а саме Україна почала займати 21 місце в Європі та 34 місце у світі.

Найбільш суттєве падіння позицій України припало на 2022 р., коли регіональний рейтинг знизився до 30 місця, а глобальний – до 50 місця. Причиною зниження глобального рейтингу на 16 позицій вважаємо вплив повномасштабного вторгнення, що призвів до відтоку інвестицій та міграції талановитої робочої сили. У 2023 р. Україна почала займати 49 місце у глобального рейтингу, тобто



Рис. 1. Динаміка рейтингу екосистем стартапів України за період 2020 – 2024 рр. [11]

відбулось зовсім незначне покращення позицій, регіональний рейтинг залишився незмінним. У 2024 р. відзначаємо позитивну динаміку, Україна піднялася на 27 місце в регіональному рейтингу Європи та на 46 місце у глобальному рейтингу. Припускаємо, що таке покращення позицій демонструє адаптацію української стартап-екосистеми до нових умов, відновлюється інвестиційна активність та починають реалізуватись нові можливості.

В умовах динамічного та мінливого бізнес-середовища, особливо в Україні, стартапи стикаються з численними викликами та ризиками, які можуть вплинути на їхній успіх і стійкість. Щоб краще зрозуміти ці виклики, дослідницька компанія Gradus Research реалізувала масштабне опитування серед представників стартап-спільноти, застосовуючи свою інноваційну методологію самозаповнення анкет через мобільний додаток [12]. На рис. 2 детально зображено результати відповідей на вище зазначене питання.

Найбільшою загрозою, з якою стикаються стартапи є мобілізація персоналу, вона призводить до втрати ключових працівників та ускладнює операційну діяльність. Перебої з електропостачанням також є серйозною проблемою, оскільки впливає на безперервність бізнес-процесів та можливість надання послуг. Виїзд персоналу за кордон також є значним викликом, оскільки він призводить до втрати цінних кадрів та інтелектуального капіталу. Крім того, стартапи стикаються з ризиком втрати контрактів через нестабільність, втрати партнерів і постачальників, обмеження доступу до фінансування та перебої зі зв'язком та Інтернетом. Все це створює складне середовище для розвитку стартапів в Україні.

У процесі розвитку стартапів особливе значення мають не лише потенційні ризики, а й реальні труднощі та обмеження, з якими вони стикаються у повсякденній діяльності. Проведене опитування серед представників стартап-спільноти дало змогу виявити ключові виклики, які суттєво ускладнюють їхній шлях до успіху (рис. 3).



Рис. 2. Топ-10 найбільших ризиків у 2023 р. для українських стартапів під час війни [12]

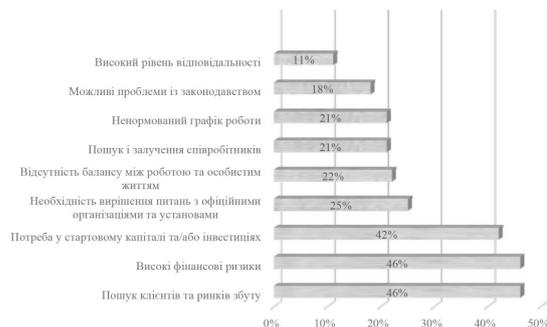


Рис. 3. Труднощі та обмеження для українських стартапів [12]

На однаковому рівні для опитаної стартап-спільноти є проблема пошуку клієнтів та ринків збуту та високі фінансові ризики. На другому місці за обмеженням стосовно успішного функціонування стартапів є потреба у стартовому капіталі та інвестиціях.

З отриманих результатів варто проаналізувати показник вартості українських венчурних угод, оскільки він є ключовим показником, який покаже, скільки інвестицій надходить у стартапи та інноваційні проекти України за конкретний період. Ця цифра відображає не лише суму грошей, вкладених через фонди чи приватних інвесторів, а й стан венчурної екосистеми країни загалом. Чим вищі значення цього індикатора, тим активніше інвестори довіряють українським технологіям, ризикуючи капіталом заради майбутніх проривів.

Вартість угод дає змогу оцінити динаміку ринку: зростання свідчить про здорову конкуренцію, привабливість проектів і зрілість бізнес-середовища, тоді як спад може сигналізувати про системні виклики, які потребують уваги з боку держави та бізнесу. Цей показник також стає інструментом для аналізу інвестиційного апетиту – він показує, чи готові фонди та бізнес-ангели підтримувати стартапи на ранніх етапах, що критично важливо для розвитку інновацій.

На рис. 4 зображено вартість та кількість українських венчурних угод з 2017-2023 рр.

Український венчурний ринок за останні сім років нагадує американські гірки: поступовий підйом змінився різким падінням. Спочатку здавалося, що все йде добре, адже між 2017-2019 рр. інвестори поступово почали вкладати гроші в стартапи. Загальна вартість угод тоді зросла з 235 до 673,9 млн. дол. США. Це був період, коли такі проекти, як Grammarly та Reface, стали відомими за кордоном, привертаючи увагу міжнародних фондів. Кількість угод протягом 2017-2019 рр. збільшилась з 57 до 77 угод.

У 2020 р. спостерігалася парадоксальна ситуація: кількість угод зросла на 86 угод, але загальна вартість навпаки зменшилась на 140,4 млн дол. США. Найімовініше, інвестори перейшли до фінансування більшої кількості проектів на ранніх стадіях, де суми інвестицій традиційно менші. Це дало їм змогу диверсифікувати ризики, особливо на тлі економічної невизначеності, пов'язаної з пандемією COVID-19.

За 2021-2022 рр. вартість угод збільшилась, та в 2022 р. набула найбільшого значення серед аналізованих років. Здавалося, Україна поступово стає частиною глобальної інноваційної карти. Однак почалась жорстока війна, економічна нестабільність, відтік ІТ-фахівців за кордон – все це вдарило по довірі інвесторів і тому в 2023 р. кількість та вартість угод різко скоротилась до 82 угод та до 228,8 млн дол. США. Вартість угод у цьому році набула найменшого значення, порівнюючи з усіма аналізованими роками.

Геополітична нестабільність, викликана повномасштабною війною, спровокувала масовий відтік іноземного

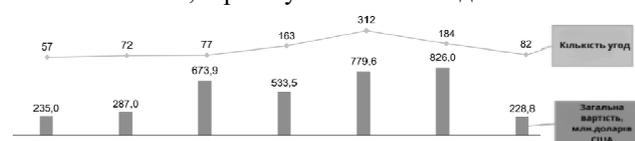


Рис. 4. Вартість українських венчурних угод за 2017-2023 рр. [13]

капіталу: міжнародні фонди (зокрема з ЄС та США), які раніше фінансували українські AI-стартапи, переоприями інвестиції в Польщу та країни Балтії – регіони з аналогічною вартістю ресурсів, але передбачуванішими умовами [11].

Додатковим ударом стало блокування російського капіталу через санкції, що позбавило ринок до 30% інвестицій у сегменті глибоких технологій (англ. deep tech), де фонди країни-агресора традиційно домінували. Конкурентний тиск з боку сусідніх юрисдикцій загострив ситуацію. Точніше Польща, Литва та Естонія запровадили податкові канікули для венчурних фондів, спростили візову політику для ІТ-фахівців, що прискорило міграцію капіталу [11].

Різке падіння середнього чека угод на -44% підтвердило перехід інвесторів до стратегії малих ступінчастих вкладень, яка дає змогу диверсифікувати ризики в умовах невизначеності.

Незважаючи на найменшу вартість укладених угод у 2023 р., можна навести 5 успішних угод, які змогли укласти українські стартапи (рис. 5).

Ці угоди демонструють, що, попри виклики, українські стартапи продовжують розвиватися та залучати інвестиції, а інвестори бачать потенціал в українській екосистемі та готові підтримувати інноваційні проекти.

Отже, з наведеного вище розуміємо, що одним з ключових викликів для українських бізнесів є залучити фінансування для свого проекту, особливо гостро це проявляється в умовах війни та політичної напруги у світі. Деякі традиційні джерела, як грантові програми USAID, тимчасово призупинено з кінця січня 2025 р. Це пов'язано з тим, що Державний департамент США розпочав 90-денний аудит зовнішньої допомоги, включно з невійськовими програмами, щоб оцінити ефективність використання коштів і прозорість їх розподілу.

В таких умовах для успішного залучення фінансування надзвичайно важливо мати продуману і чітку стратегію. Нижче наведено десять ключових кроків, які допоможуть системно підійти до фандрайзингу та значно підвищити шанси на успіх:

1. *Проаналізувати минулий досвід.* Варто здійснити аналіз попередніх кампаній з урахуванням теорії експериментального навчання Девіда Колба, яка наголошує на важливості рефлексії на основі практичного досвіду. У разі коли стартап не досягає запланованих цілей зі збору коштів, необхідно не лише констатувати цей факт, а й виявити ключові закономірності, зокрема чи недостатньо враховано час, потрібний для підготовки грантових заявок, або чи не враховано специфіку локальних донорів. Для українських стартапів особливо важливо впроваджувати аналіз помилок у культуру безперервного вдосконалення.

2. *Визначити SMART-цілі.* Формулювання цілей має базуватися на методі SMART, який передбачає, що мета повинна бути конкретною, вимірюваною, досяжною,



Рис. 5. П'ять найбільших угод 2023 р. за обсягом інвестицій на тлі загального зниження ринкової активності (сформовано автором на основі [13])

актуальною та обмеженою у часі. Водночас для українських стартапів важливо враховувати особливості соціального капіталу країни та суспільні очікування стосовно прозорості.

3. *Обрати оптимальні канали комунікації.* Канали повинні відповідати структурі бізнес-моделі, зокрема блоку ключові партнери, що описано у канві бізнес-моделі О. Остервальдера. Важливо уникати розпорошення ресурсів і зосереджуватися на тих каналах, де команда має найбільшу експертизу, якщо команда спеціалізується на підготовці грантових заявок, варто розвивати цей напрям, а не розподіляти зусилля між багатьма джерелами одночасно.

4. *Здійснити чітку ідентифікацію цільових донорів.* Комплексно картувати зацікавлені сторони та проаналізувати їхні інтереси на основі класичної концепції стейкхолдерів Фрімена. В українському інноваційному середовищі важливо враховувати різноманітність фінансових партнерів: міжнародні фонди, які орієнтуються на прозорість і соціальний вплив; локальні бізнеси, які прагнуть підвищити репутацію або лояльність співробітників; діаспору, що підтримує конкретні регіони чи галузі.

5. *Оцінити наявні ресурси та обмеження.* Оцінювання має базуватися на принципі виявлення вузьких місць, сформульованому Голдратом, який підкреслює, що саме обмежені ресурси визначають загальну продуктивність системи. У контексті українських інноваційних команд, де часто працюють невеликі колективи, спроба одночасно опрацювати значну кількість грантових заявок може призвести до швидкого вигорання та зниження ефективності.

6. *Здійснити пріоритизацію каналів фінансування.* Ефективність діяльності інноваційних проєктів часто визначається законом Парето, який свідчить, що близько 20% зусиль приносять 80% результату. У контексті стартапів це означає, що фокусування на ключових каналах залучення ресурсів чи клієнтів значно підвищує шанси на успіх. Важливо усвідомлювати, що відмова від менш продуктивних напрямів, навіть якщо вони здаються швидкими або легкими, дає змогу сконцентрувати ресурси на пріоритетних завданнях і досягти більшої ефективності.

7. *Необхідно забезпечити гнучке планування.* Доцільно здійснювати планування через поєднання традиційної методології Waterfall із гнучкими підходами Agile, що дає змогу поєднати чітке дотримання дедлайнів із можливістю оперативного тестування та корекції гіпотез. У практичному вимірі це може означати, що перший місяць присвячено розробленню детальної презентації проєкту для інвесторів (англ. pitch deck), другий місяць – активним переговорам із п'ятьма ключовими донорами, а третій місяць – адаптації стратегії на основі отриманого зворотного зв'язку. В умовах українського ринку інновацій особливо важливо передбачати резервні сценарії, зокрема паралельний пошук інвесторів, як план Б, що забезпечує гнучкість і знижує ризики у разі непередбачуваних змін.

8. *Застосувати цифрові інструменти.* Впровадження CRM-систем, таких як HubSpot, стане важливим інструментом для ефективного управління взаємодією з донорами та оптимізації робочих процесів у стартапах. Водночас особливістю українського ринку є висока

цифрова грамотність, що дає змогу значно зекономити на дороговартісних SaaS-рішеннях.

9. *Сформувати бренд на основі передісторії успіху.* Підвищення впізнаваності інноваційних проєктів вимагає формування нарративів, які глибоко резонують із актуальними суспільними потребами та цінностями. Стартап в аграрній сфері може сфокусуватися на відновленні сільських громад в постконфліктний період, що не лише відповідає пріоритетам міжнародних донорських організацій, але й відображає національну ідентичність та прагнення суспільства. Активне використання соціальних мереж для поширення історій успіху та конкретних кейсів є надзвичайно важливим, адже дослідження венчурних інвесторів показують, що більшість з них ретельно аналізують онлайн-присутність проєкту в оцінюванні потенційних інвестицій.

10. *Адаптувати потребу.* Ефективна стратегія розвитку стартапу повинна базуватися на циклі безперервного вдосконалення «плануй – виконуй – перевіряй – коригуй», концепцію якого вперше сформульовано Демінгом у 1950 р. У практичному застосуванні це означає, що якщо кампанія з краудфандингу не досягає навіть половини запланованої мети протягом перших двох тижнів, це має стати сигналом для оперативного внесення змін, таких як оновлення візуального контенту або акцентування на історіях реальних бенефіціарів. В українському контексті особливо важливо зберігати гнучкість, адже воєнний стан, постійні законодавчі зміни та економічна нестабільність вимагають швидкої адаптації і можливості перепрофілювання проєктів.

Отже, до основних викликів належать ризики, пов'язані з війною, відтік мізків, зміна пріоритетів уряду, зниження місцевого попиту та довіри до українських фахівців, а також зосередження на виживанні. Водночас є значні можливості, такі як нові перспективи для реконструкції та відновлення України, досягнення в оборонній сфері, статус кандидата в ЄС, відкриття нових програм фінансування, перетворення України на виробничий центр та лідера інновацій в різних галузях.

## ВИСНОВКИ

У статті проведено комплексний аналіз функціонування стартап-екосистеми України в умовах війни. З'ясовано, що, незважаючи на значні виклики, такі як мобілізація персоналу, перебої з електропостачанням та відтік фахівців, українські стартапи демонструють вражаючу стійкість та здатність адаптуватися до складних умов. Аналіз динаміки місця України в регіональному та глобальному рейтингах стартап-екосистем виявив як періоди падіння, зумовлені повномасштабним вторгненням, так і відновлення позицій, що свідчить про адаптацію та відновлення інвестиційної активності. Результати опитування серед представників стартап-спільноти дали змогу виокремити ключові ризики та труднощі, з якими стикаються підприємці, серед яких пошук клієнтів, високі фінансові ризики та потреба у стартовому капіталі.

Аналіз вартості українських венчурних угод показав значне зниження інвестиційної активності у 2023 р., проте навіть в цих умовах окремі компанії, такі як Preply, Fintech Farm, DRESSX, Go IT, та Caroola, зуміли залучити значне фінансування, що свідчить про наявність

значного потенціалу в українській інноваційній екосистемі та готовність інвесторів підтримувати перспективні проєкти, навіть в умовах невизначеності. Особливу увагу приділено визначенню ключових кроків для успішного залучення фінансування, таких як аналіз минулого досвіду, визначення SMART-цілей, вибір оптимальних каналів та ідентифікація цільових донорів. Наголошено на важливості адаптації фандрайзингових

стратегій до умов воєнного стану, гнучкості та безперервного вдосконалення.

Загалом результати дослідження підкреслюють, що для успішного розвитку стартапів в Україні необхідні не лише продумані стратегії та ефективні інструменти, але й здатність до швидкої адаптації, креативний підхід до вирішення проблем та тісна співпраця між представниками стартап-екосистеми.

### Список використаних джерел

1. Губарева І. Екосистеми стартапів в Україні: проблеми, тенденції, перспективи. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-95>
2. Asterbo T., Bazzazian N., Bragunskiy S. Startups by recent university graduates and their faculty: Implications for university entrepreneurship policy. *Research Policy*. 2023. № 41(4). pp. 663–677. URL: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.01.004>
3. Фукс К.В. Особливості маркетингу стартапу крізь його життєвий цикл. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2023. № 2(39). С. 47–52. URL: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.39-8>
4. Мулик Л.І., Солнцев С.О. Маркетинг незалежних та афілійованих стартапів. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2017. № 14. С. 336–342.
5. 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)
6. Shvets G. Startup as a new of business line. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2018. № 35. С. 26–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU\\_ek\\_2018\\_35\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2018_35_6)
7. Ситник Н.І. Екосистема стартапів як складова інноваційної екосистеми. *Бізнес Інформ*. 2017. № 8. С. 89–94. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2017-8\\_0-pages-89\\_94.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-8_0-pages-89_94.pdf)
8. Левковець О.М. Стартап-екосистема України в контексті завдань збереження та розвитку інноваційного потенціалу. *Економічна теорія та право*. 2022. № 3(50). С. 59–85. URL: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-50-3-59>
9. Кизим М.О., Хаустова В.Є., Решетняк О.І. Організаційно-економічний механізм інтеграції освіти, науки та бізнесу: модель сучасного університету. *Проблеми економіки*. 2021. № 4. С. 29–41. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-29-41>
10. Кохан М.О., Мазур А.В. Регіональні детермінанти розвитку екосистеми стартапів у місті Львові. *Регіональна економіка*. 2019. № 4. С. 74–86. URL: [https://re.gov.ua/re201904/re201904\\_074\\_KokhanMO,MazurAV.pdf](https://re.gov.ua/re201904/re201904_074_KokhanMO,MazurAV.pdf)
11. Uncover the Global Innovation Economy Winners. StartupBlink | Uncover the Global Innovation Economy Winners. URL: <https://www.startupblink.com/>
12. Як розвиваються стартапи в Україні в умовах війни? Worldwide online and smartphone surveys. Gradus. URL: <https://gradus.app/ru/open-reports/ukrainian-startups-feel-more-optimistic-compared-traditional-businesses/>
13. M&A Radar 2023: Україна. KPMG в Україні. Київ, 2024. 52 с. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2024/02/ma-radar-2023-ukraine-ua.pdf>

### References

1. Hubareva I. Ecosystems of startups in Ukraine: Problems, Trends, Prospects. *Economy and society*. 2023. № 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-95> (in Ukrainian).
2. Asterbo T., Bazzazian N., Bragunskiy S. Startups by recent university graduates and their faculty: Implications for university entrepreneurship policy. *Research Policy*. 2023. № 41(4). pp. 663–677. URL: <https://doi.org/10.1016/j.respol.2012.01.004>
3. Fuks K.V. Features of startup marketing through its life cycle. Eastern Europe: economy, business and management. 2023. № 2(39). pp. 47–52. URL: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.39-8> (in Ukrainian).
4. Mulyk LI, Solntsev SO. Marketing of independent and affiliated startups. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*. 2017. № 14. pp. 336–342 (in Ukrainian).
5. Sak T.V., Shostak L.V., Vozniuk Y.S. Development of startups in Ukraine: theoretical aspects, trends, opportunities. Market infrastructure. 2022. № 65. pp. 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) (in Ukrainian).
6. Shvets G. Startup as a new of business line. *Bulletin of the Priazovsky State Technical University. Series: Economic Sciences*. 2018. № 35. pp. 26–32. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU\\_ek\\_2018\\_35\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2018_35_6)
7. Sytnyk NI. Ecosystem of startups as a component of the innovation ecosystem. *Business Inform*. 2017. № 8. pp. 89–94. URL: [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2017-8\\_0-pages-89\\_94.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-8_0-pages-89_94.pdf) (in Ukrainian).
8. Startup ecosystem of Ukraine in the context of the tasks of preserving and developing innovative potential. *Economic theory and law*. 2022. № 3(50). pp. 59–85. URL: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2022-50-3-59> (in Ukrainian).
9. Organizational and economic mechanism of integration of education, science and business: a model of a modern university. *Problems of Economics*. 2021. № 4. pp. 29–41. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-29-41> (in Ukrainian).
10. Regional determinants of the development of the startup ecosystem in the city of Lviv. *Regional economy*. 2019. № 4. pp. 74–86. URL: [https://re.gov.ua/re201904/re201904\\_074\\_KokhanMO,MazurAV.pdf](https://re.gov.ua/re201904/re201904_074_KokhanMO,MazurAV.pdf) (in Ukrainian).
11. Uncover the Global Innovation Economy Winners. StartupBlink. Uncover the Global Innovation Economy Winners. URL: <https://www.startupblink.com/>
12. How are startups developing in Ukraine in the context of war? Worldwide online and smartphone surveys. Gradus. URL: <https://gradus.app/ru/open-reports/ukrainian-startups-feel-more-optimistic-compared-traditional-businesses/> (in Ukrainian).
13. M&A Radar 2023: Ukraine. KPMG in Ukraine. Kyiv, 2024. 52 p. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2024/02/ma-radar-2023-ukraine-ua.pdf> (in Ukrainian).

**Nataliia PETRYSHYN**

PhD in Economics, Associate Professor, Acting Head of the Department, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4642-1778>

e-mail: [natalia.y.petryshyn@lpnu.ua](mailto:natalia.y.petryshyn@lpnu.ua)

**Liubov NODZHAK**

PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9406-4846>

e-mail: [liubov.s.nodzhak@lpnu.ua](mailto:liubov.s.nodzhak@lpnu.ua)

**Nadiia LEVYTSKA**

student, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-0269-8910>

e-mail: [nadiia.levytska.me.2022@lpnu.ua](mailto:nadiia.levytska.me.2022@lpnu.ua)

## STRATEGIES FOR RAISING FUNDS FOR STARTUPS IN THE FACE OF ECONOMIC AND POLITICAL INSTABILITY

*Economic and political instability in Ukraine has made fundraising for startups increasingly challenging. Traditional sources like venture capital have declined, and startups face additional barriers such as talent outflow and infrastructure disruptions. The purpose of the paper is to outline practical funding strategies for startups operating in unstable environments, emphasizing adaptation and diversification of financial sources. To secure funding, Ukrainian startups are advised to: leverage grant programs, utilize crowdfunding and digital platforms, adapt traditional methods, seek partnerships and accelerators, focus on crisis-resilient sectors, risk analysis and transparency. Despite significant obstacles, Ukrainian startups can improve their fundraising prospects by diversifying funding sources, leveraging digital tools, and targeting grants and international programs. Flexibility, transparency, and a focus on high-demand sectors are key to sustaining innovation and growth in times of instability.*

**Keywords:** startups, startup ecosystem, financing, venture capital deals, fundraising, SMART goals