

УДК 336:330

Yaroslav HIRNYK, PhD student
of the Kyiv National University of
Technologies and Design

THE EXPERIENCE OF THE DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD REGARDING THE FINANCING OF STARTUPS

It should be noted that the financing of innovative entrepreneurship differs from the financing of traditional business. The main source of financing for innovative entrepreneurship is venture capital (raised capital from financial institutions, private venture investors and corporate venture capital).

Analyzing the experience of the developed countries of the world in terms of financing small innovative entrepreneurship, it should be noted that in some countries of the world (USA, Canada) venture capital funds prevail, and in others (Japan, Singapore) - private venture capital companies (about 80%).

As for European countries, R&D funding is provided in the form of grants from the European Research Council and the European Science Foundation. Grant funds are directed to the organization of interaction between institutions of higher education, business, research institutes, and government bodies; support of scientific teams regarding promising areas of science; training of scientific and technical personnel; support of small business infrastructure, etc.

Loans for small innovative enterprises at low interest rates for the implementation of scientific and innovative projects through the National Science Foundations and committees (agencies) for science have become widespread in Western Europe, these loans can cover from 35 to 70% of all costs. However, in the USA, for example, such a support tool has not spread. In the US, the innovation support system is highly diversified and decentralized. It is attended by representatives of all levels of government, institutions of higher education, commercial and non-commercial institutions.

In general, the main instruments of state regulation of small business in the USA are R&D subsidies from the state budget; credit and financial support; preferential taxation.

The European Union also occupies one of the first places in the world in terms of spending on research and development. Stimulation of innovative activity is based on the concept of "innovation union" - new approaches to joint work of the public and private sectors. In general, EU countries use tools such as consulting on various issues to support small innovative entrepreneurship; information support; organization of interaction between SMEs and scientific centers; provision of compensation for part of the expenses for holding exhibitions, ISO certification, rent, etc.; conducting trainings; online lending; venture financing; financial support for infrastructure institutes, business angels and ICT implementation; provision of factoring and leasing services, etc.

In Great Britain, government support for small businesses began in the late 1970s, when the Small Business Service (SBS) was established in the country. Support for innovative SMEs is provided in the form of grants for certain sectors of the economy. They are provided by universities and private foundations mainly to start-up entrepreneurs. Development loans in the amount of 25,000 to 30,000 pounds (over 1.5 million hryvnias) with an interest rate of about 6% are provided for innovative enterprises. The country actively uses such a source of financing as crowdfunding through Internet platforms. For startups in the country, special tax deductions are provided, or even exemption from taxes for five years. It should be noted that investors in the UK are also partially exempt from paying taxes if they invest in local startups. In general, in Great Britain, state support for startups is carried out in such main areas as optimization of the taxation system; minimization of administrative barriers; provision of consulting and legal services, support of strategically important innovative developments.

In France, investment support for startups is provided by the National Agency for Increasing the Innovative Potential of Research. The country's government is actively working to unite universities, large companies, and research institutes to create new science-intensive industries.

In Canada, the main tools of state support for entrepreneurship include consulting services; reimbursement of research and development costs; subsidizing new technologies; supporting the participation of small innovative enterprises in international exhibitions and conferences; credit and insurance support for entrepreneurship; state insurance.

After analyzing the foreign experience of financing startups, a number of trends can be highlighted, in particular, the simplification of access to traditional tools and the development of alternative financing tools for small innovative businesses, as well as the expansion of state support for startups and the digitalization of its services. Leading countries of the world are trying to implement innovative activities based on the concept of the triple spiral of Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. - strengthening the interaction of government, business, and higher education institutions [2].

References

1. Bielialov, T., Trebyk, L., Zavrazhnyi, K., Demydenko, T., Jarvis, M., & Malovichko, O. (2024). The role of artificial intelligence in the development of entrepreneurial initiatives among displaced persons: management of innovative social work practices. *Multidisciplinary Science Journal*, 6, 2024ss0224. <https://doi.org/10.31893/multiscience.2024ss0224>
2. Leydesdorff, L., & Etzkowitz, H. (2003). Can “The Public” Be Considered as a Fourth Helix in University-Industry-Government Relations? Report of the Fourth Triple Helix Conference. *Science & Public Policy*, 30(1), 55-61.

3. Pan, Fenghua, and Bofei Yang. "Financial Development and the Geographies of Startup Cities: Evidence from China." *Small Business Economics* 52, no. 3 (2019): 743–58. <https://www.jstor.org/stable/48701955>.

УДК 339.1

Живко О.В., аспірант
Київський національний університет
технологій та дизайну
Зайцев М.Є., аспірант, Демченко Р.В., аспірант
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ІНСТРУМЕНТИ ПРОТИДІЮЧОГО МАРКЕТИНГУ В СИСТЕМІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Інвестиційний менеджмент і протидіючий маркетинг – це дві ключові складові стратегій управління підприємством, які можуть взаємодоповнювати один одного для досягнення цілей бізнесу. Інвестиційний менеджмент передбачає розподіл фінансових ресурсів для отримання максимального прибутку. Протидіючий маркетинг, з іншого боку, може включати стратегії зниження витрат на маркетингові активності, зокрема за допомогою більш точного таргетингу аудиторії та оптимізації рекламних кампаній. Ці дві стратегії можуть взаємодоповнювати одна одну, допомагаючи підприємству знизити загальні витрати та максимізувати витрати на найбільш ефективні маркетингові інструменти.

Інвестиційний менеджмент може включати диверсифікацію портфеля інвестицій для зменшення ризику та забезпечення стабільності прибутковості [1]. Протидіючий маркетинг також може включати диверсифікацію маркетингових стратегій та каналів збуту для зменшення залежності від одного джерела клієнтів та ризику втрати конкурентної переваги. Обидві стратегії можуть включати розробку та впровадження стратегій ризик-менеджменту. Інвестиційний менеджмент може оцінювати та керувати ризиками, пов'язаними з інвестиціями, в той час як протидіючий маркетинг може включати аналіз та управління ризиками, пов'язаними з конкурентним середовищем та змінами в ринкових умовах. Інвестиційний менеджмент може включати стратегії збалансованого підходу до розподілу витрат та доходів для максимізації прибутковості та зниження ризику. Протидіючий маркетинг може включати стратегії зниження витрат на рекламу та маркетинг, а також стратегії монетизації та оптимізації доходів.

Інвестиційний менеджмент, протидіючий маркетинг та інновації можуть взаємодіяти для створення ефективної стратегії розвитку підприємства. Інвестиційний менеджмент може включати аналіз потенційних