

УДК 005.591.6:005.332.4:339.92

JEL G32, L26, F23

DOI 10.32782/2786-765X/2025-9-12

Десна А.М.

здобувач другого рівня вищої освіти,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3994-4821>

Чала Н.Д.

доктор наук з державного управління,
професор кафедри маркетингу та управління бізнесом,
керівник Центру аналітики та бізнес-моделювання сталого розвитку,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0356-9003>

АДАПТИВНІ ФІНАНСОВІ СТРАТЕГІЇ МАСШТАБУВАННЯ СТАРТАПІВ У КОНТЕКСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКСПАНСІЇ

У статті розглянуто фінансові стратегії масштабування стартапів у процесі виходу на міжнародні ринки. Масштабування визначається як критичний етап розвитку, що потребує адаптації фінансової моделі до динаміки бізнес-середовища. Метою дослідження є виявлення ефективних фінансових підходів залежно від стадії розвитку стартапу, галузі, доступу до капіталу та рівня інституційної підтримки. Порівняно три ключові стратегії – бутстрепінг, венчурне фінансування та альтернативні джерела (краудфандинг, гранти). Розроблено адаптивну модель, що дозволяє комбінувати ці підходи з урахуванням змін зовнішнього середовища. Встановлено, що фінансова гнучкість та здатність до адаптації є визначальними факторами успішного масштабування. Результати можуть бути використані в стратегічному плануванні стартапів, розробці політик підтримки підприємництва та оцінці інвестиційної привабливості молодих компаній.

Ключові слова: фінансова стратегія, стартап, масштабування, венчурний капітал, бутстрепінг, краудфандинг, грантове фінансування, інтернаціоналізація, поетапне фінансування, інноваційне підприємництво.

Постановка проблеми. У сучасній економіці, що стрімко глобалізується, стартапи відіграють дедалі вагомішу роль у трансформації ринків і розвитку інноваційних галузей. Проте на етапі масштабування більшість таких компаній стикається з обмеженнями фінансових ресурсів, високим рівнем невизначеності та інституційною нерівномірністю доступу до капіталу. Вибір фінансової стратегії на цьому етапі значною мірою впливає на темпи зростання, стійкість до зовнішніх ризиків, управлінську автономію та здатність інтегруватися у міжнародне бізнес-середовище.

Актуальність дослідження зумовлюється необхідністю ідентифікувати та обґрунтувати ефективні фінансові підходи до масштабування, які відповідають стадії розвитку стартапу, галузевим особливостям і структурі доступних джерел фінансування. У контексті сучасних викликів особливої ваги набуває формування адаптивної моделі фінансування, яка поєднує гнучкість, стратегічну керованість і потенціал до міжнародної експансії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукова література містить значний масив досліджень щодо особливостей фінансування стартапів. Зокрема, Стів Бланк наголошує на важливості поетапного залучення інвестицій залежно

від ступеня зрілості стартапу та відповідності продукту ринковому попиту (product-market fit) [2]. Ерік Ріс описує підхід «бережливого стартапу» (lean startup), який передбачає тестування гіпотез з мінімальними витратами [7]. У європейському контексті Гюнтер Кнапп та Йоахім Генкель аналізують динаміку залучення венчурного капіталу залежно від сектору інновацій [6]. Водночас, українські дослідники, зокрема Олександр Гладкий, зосереджуються на інституційному забезпеченні венчурного інвестування та впливі державних програм підтримки інноваційного підприємництва [4].

Проте низка важливих аспектів залишається недостатньо вивченою. Зокрема, питання вибору фінансової стратегії з урахуванням етапу розвитку стартапу, галузевої специфіки та стратегічних цілей інтернаціоналізації потребує глибшого емпіричного та теоретичного осмислення.

Мета статті. Здійснити комплексний аналіз фінансових стратегій масштабування стартапів у контексті міжнародної експансії, а також сформулювати рекомендації щодо їх оптимального поєднання залежно від внутрішніх та зовнішніх чинників розвитку компанії.

Виходячи з поставленої мети, було сформульовано основну гіпотезу дослідження, яка полягає в тому, що комбінована фінансова

стратегія, яка передбачає застосування бутстрепінгу на ранніх етапах, а також венчурного фінансування та альтернативних джерел у фазі активної експансії, забезпечує оптимальний баланс між стійкістю зростання, гнучкістю управління та фінансовою ефективністю процесу масштабування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове масштабування стартапів є багатокомпонентним процесом, який передбачає стратегічний вибір між альтернативними моделями залучення капіталу. Дослідники також відмічають, що фінансові стратегії масштабування стартапів є ключовим фактором у процесі трансформації інноваційної ідеї в глобальний бізнес. Теорія життєвого циклу Адізеса наголошує на необхідності адаптації фінансових підходів до різних етапів розвитку компанії [1]. На етапі масштабування стартапи стикаються з дилемою вибору між агресивним зростанням і фінансовою стійкістю, що вимагає ретельного балансу в управлінні ресурсами [2]. У процесі масштабування стартапи зазвичай обирають одну або комбінацію з трьох основних фінансових стратегій: бутстрепінг, венчурний капітал та альтернативні джерела фінансування (як краудфандинг).

У таблиці 1 узагальнено переваги та недоліки кожної з розглянутих стратегій.

Порівняльний аналіз трьох стратегій свідчить, що жодна з них не є універсальною. Їх ефективність залежить від таких факторів, як стадія розвитку стартапу, рівень зрілості продукту, ринковий контекст та стратегічні цілі інтернаціоналізації.

На рис. 1 представлено порівняльний аналіз рівня успішності стартапів залежно від обраної фінансової стратегії. По осі абсцис відображено типи джерел фінансування, а саме: бутстрепінг (власне фінансування засновників), венчурне фінансування та краудфандинг. По осі ординат позначено значення у відсотках (%), що відповідають двом ключовим показникам ефективності стартапів: рівню виживання через п'ять років після заснування та частці прибуткових проєктів.

Аналіз отриманих даних свідчить про суттєві відмінності у показниках залежно від типу фінансування. Найвищі значення як п'ятирічного виживання (близько 38%), так і прибутковості (приблизно 28%) демонструють стартапи, що використовували стратегію бутстрепінгу. Стартапи, профінансовані за допомогою краудфандингу, показують середні результати

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фінансових стратегій масштабування стартапів

Стратегія	Переваги	Недоліки
Бутстрепінг	Повний контроль, гнучкість, незалежність	Обмежені ресурси, повільне зростання, складність виходу на міжнародні ринки
Венчурний капітал	Доступ до великих інвестицій, експертиза, мережі	Розмивання власності, тиск інвесторів, конфлікти інтересів
Краудфандинг / Гранти	Валідація ідеї, підтримка спільноти, фінансування без втрати частки	Висока конкуренція, ресурсомісткість процесу, обмежені обсяги фінансування

Джерело: розроблено авторами

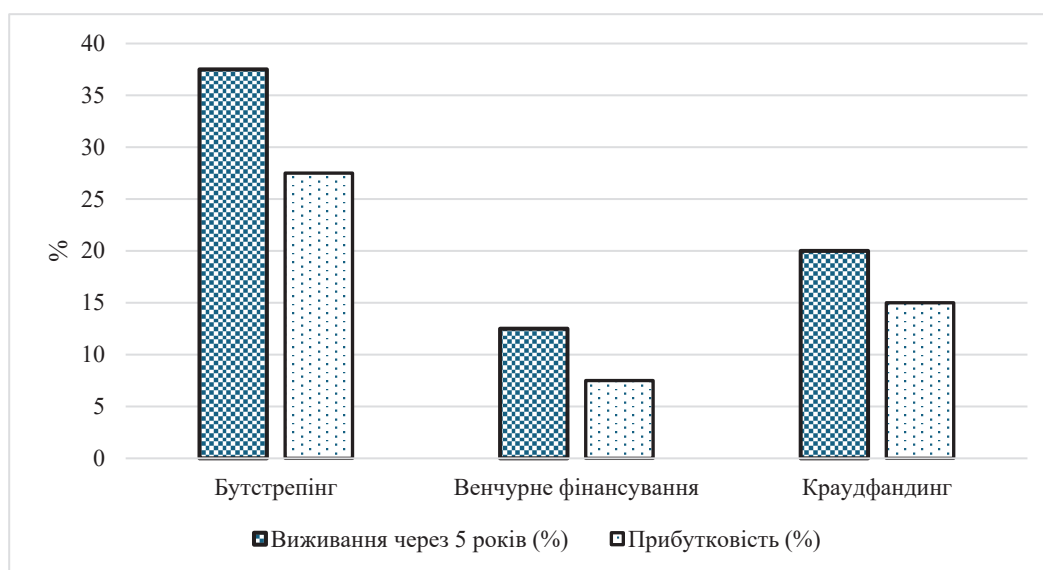


Рис. 1. Порівняння успішності стартапів залежно від фінансової стратегії

Джерело: сформовано автором на основі [14, 15, 16]

з виживанням на рівні 21% та прибутковістю близько 17%. Натомість найнижчі показники спостерігаються серед проєктів, що отримали венчурне фінансування: відповідно 13% та 8%.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що самостійне фінансування на початкових етапах може сприяти більшій стабільності та економічній життєздатності стартапів у довгостроковій перспективі.

Ці дані підтверджують, що вибір фінансової стратегії суттєво впливає на шанси успіху стартапу, і що різні стратегії підходять для різних типів проєктів і цілей.

Тому надалі доцільно розглянути кожен стратегію окремо для поглибленого аналізу та розуміння того, яку модель мають обирати стартапи.

Бутстраппінг, як стратегія самофінансування, передбачає розвиток стартапу без залучення зовнішніх інвестицій [7]. Засновники розраховують на особисті заощадження, операційний дохід та максимально ефективно використання наявних ресурсів. Така модель дозволяє зберігати повний контроль над компанією та органічно розвивати бізнес, але вимагає особливої уваги до фінансової дисципліни та операційної ефективності.

Ключові фактори успіху у використанні стратегії бутстраппінгу представлені в наступній таблиці 2.

Ефективність бутстраппінгу багато в чому залежить від здатності стартапу генерувати позитивний грошовий потік на ранніх етапах і послідовно оптимізувати операційні процеси. Ця стратегія особливо ефективна на початкових етапах розвитку, коли компанія зосереджена на розробці продукту та пошуку product-market fit.

Однак обмеженість фінансових ресурсів при використанні бутстраппінгу може істотно уповільнити темпи зростання, що особливо критично в висококонкурентних галузях. В умовах обмеженого бюджету стартапи можуть зіткнутися з труднощами при наймі ключових талантів, масштабуванні інфраструктури та проведенні масштабних маркетингових кампаній.

Важливо відзначити, що успішний розвиток компанії за рахунок власних коштів може зробити її більш привабливою для інвесторів на більш пізніх етапах, коли бізнес-модель вже довела свою життєздатність. У міру переходу до стадії активного зростання і масштабування багато стартапів стикаються з необхідністю перегляду своєї фінансової стратегії на користь залучення зовнішнього капіталу для прискорення темпів розвитку.

Залучення венчурного капіталу є альтернативним шляхом, який надає стартапам можливість швидкого масштабування. Ця модель особливо актуальна для компаній з високим потенціалом зростання, що працюють в інноваційних або швидко розвиваються галузях.

Теорія сигналів, розроблена економістом Майклом Спенсом, відіграє ключову роль в контексті венчурного фінансування. Згідно з цією теорією, участь відомих інвесторів служить позитивним сигналом для ринку, підвищуючи репутацію стартапу і полегшуючи доступ до додаткових ресурсів. Наприклад, інвестиція від провідного венчурного фонду може привернути увагу інших інвесторів, партнерів та потенційних клієнтів, створюючи ефект снігової кулі у розвитку бізнесу [8].

Венчурне фінансування виходить за рамки простого надання капіталу і включає в себе ряд додаткових переваг:

Однак із залученням венчурного капіталу пов'язана низка викликів, ключовою з яких є потенційне виникнення проблеми агентства. Ця проблема, описана в теорії агентських відносин Майклом Дженсеном і Вільямом Меклінгом, виникає при розбіжності інтересів засновників (агентів) і інвесторів (принципалів) [5]. До основних зон потенційного конфлікту можна віднести:

1. Стратегія зростання: Інвестори можуть наполягати на більш агресивному зростанні, щоб максимізувати віддачу від інвестицій, тоді як засновники можуть віддавати перевагу більш стійкому, органічному зростанню.

Таблиця 2

Ключові фактори успіху у використанні стратегії бутстраппінгу

Фактор успіху	Опис	Приклад реалізації
Мінімізація постійних витрат	Скоротити постійні витрати для більшої гнучкості бізнесу	Використання коворкінгів замість оренди офісу
Швидкий вихід на ринок MVP	Прискорити розробку та запуск мінімально життєздатного продукту	Випустити базову версію програми з ключовими функціями
Ефективне управління оборотним капіталом	Оптимізація грошових потоків і ресурсів компанії	Узгодження вигідних умов оплати з постачальниками
Творчий підхід до маркетингу: реінвестування прибутку	Використання недорогих методів просування	Активне ведення корпоративного блогу та SEO-оптимізація

Джерело: розроблено авторами



Рис. 2. Переваги венчурного фінансування

Джерело: побудовано авторами на основі даних [10]

2. Часові горизонти: Венчурні фонди зазвичай орієнтовані на вихід з інвестиції протягом 5–7 років, що може не збігатися з довгостроковим баченням засновників.

3. Контроль над компанією: З кожним новим раундом фінансування частка засновників може розмиватися, що потенційно може призвести до втрати контролю над ключовими рішеннями.

4. Схильність до ризику: Інвестори можуть заохочувати більш ризиковані стратегії для досягнення швидкого зростання, що може суперечити більш консервативному підходу засновників.

Щоб мінімізувати ці ризики, важливо ретельно відбирати інвесторів, цілі та цінності яких збігаються з баченням засновників. Крім того, грамотне структурування угоди і чітке визначення прав і обов'язків сторін в інвестиційному договорі може допомогти запобігти потенційним конфліктам.

У контексті теорії стадій зростання підприємства залучення венчурного капіталу найбільш ефективно на етапах швидкого зростання і масштабування, коли компанія вже довела життєздатність своєї бізнес-моделі і готова до експоненціального розширення.

Альтернативні джерела фінансування відіграють все більш важливу роль в екосистемі стартапів, надаючи додаткові можливості для залучення капіталу та розвитку бізнесу. Розглянемо детальніше два ключові альтернативні джерела: краудфандинг та державні гранти.

Краудфандинг, в основі якого лежить концепція «мудрості натовпу», запропонована Джеймсом Сузовським, є механізмом колективного фінансування проектів [9]. Такий підхід дозволяє стартапам не тільки залучати кошти, а й вирішувати низку стратегічних завдань:

1. Рання перевірка продукту: успішна краудфандингова кампанія служить підтвердженням попиту на продукт або послугу.

2. Створення спільноти: Бекери часто стають лояльними клієнтами та амбасадорами бренду.

3. Маркетинговий ефект: кампанія може привернути увагу ЗМІ та потенційних партнерів.

4. Зворотній зв'язок: Взаємодія з бекерами дозволяє вдосконалювати продукт на ранніх етапах.

З іншого боку, державні гранти та програми підтримки інновацій реалізуються в рамках моделі «потрійної спіралі», розробленої Генрі Ецковіцем і Лоет Лейдесдорфф. Ця модель описує взаємодію між університетами, бізнесом та урядом для стимулювання інновацій [3]. Державне фінансування зазвичай надається у вигляді грантів, що особливо привабливо для стартапів, оскільки не вимагає повернення коштів або передачі частки в компанії.

Приклади державних програм підтримки інноваційної діяльності:

1. Дослідження інновацій малого бізнесу (SBIR) у Сполучених Штатах: Програма надає гранти малим підприємствам для проведення

Таблиця 3

Моделі краудфандингу

Модель	Опис	Приклад платформи
Винагородна	Бекери отримують продукт або інші бонуси	Kickstarter, Indiegogo
Часткова	Інвестори отримують частку в компанії	StartEngine, SeedInvest
Кредитна	Кошти надаються у вигляді кредиту матеріальної віддачі	LendingClub, Prosper
Благодійна	Фінансування без матеріальної віддачі	GoFundMe, JustGiving

Джерело: розроблено авторами

досліджень і розробок з потенціалом комерціалізації.

2. «Горизонт Європа» в ЄС: найбільша програма фінансування досліджень та інновацій у Європі.

3. Програма інноваційних ваучерів USF в Україні – передбачає фінансову підтримку (до \$10 000) для участі у найбільших світових технологічних конференціях, таких як Web Summit (Лісабон) та CES (Лас-Вегас), що дозволяє українським стартапам презентувати свої розробки на міжнародному рівні.

При виборі альтернативних джерел фінансування стартапам необхідно враховувати низку факторів. Важливо, щоб обраний метод відповідав довгостроковій стратегії компанії. Для краудфандингу критично важливою є готовність до публічності, оскільки необхідно розкрити інформацію про проєкт. Також варто враховувати ресурсомісткість процесу: підготовка краудфандингової кампанії або заявки на грант може потребувати значних часових витрат. Не можна забувати і про регуляторні аспекти, особливо у випадку з пайовим краудфандингом.

Тому вибір оптимальної фінансової стратегії для стартапу є складним процесом, що вимагає врахування безлічі взаємопов'язаних факторів [11]. Ключовими показниками в цьому процесі є стадія розвитку стартапу, специфіка галузі та макроекономічні умови.

На ранніх етапах, коли бізнес-модель ще не підтверджена, а ризики високі, найбільш доступними і відповідними джерелами часто стають особисті заощадження засновників, кошти друзів і сім'ї (так звані «3F» – Friends, Family, Fools), а також бізнес-ангелів. У міру того, як бізнес-модель розвивається та підтверджується,

відкриваються можливості для залучення венчурного капіталу або використання альтернативних джерел, таких як краудфандинг.

Модель поетапного фінансування, запропонована фінансовими теоретиками, такими як Вільям Зейлхамер, являє собою структурований підхід до залучення капіталу на різних етапах розвитку компанії. Ця модель передбачає послідовне використання різних джерел фінансування, які відповідають поточному рівню розвитку та потребам стартапу [10]. Основні етапи цієї моделі можуть бути наступними:

Такий поетапний підхід дозволяє оптимізувати структуру капіталу компанії, мінімізуючи ризики розмивання частки засновників на ранніх етапах, коли оцінка компанії ще відносно невисока. У міру зростання вартості бізнесу з'являється можливість залучати більші суми з меншим розмиванням частки.

Важливо зазначити, що поетапна модель фінансування не є універсальним рішенням і має бути адаптована до конкретних умов та цілей кожного стартапу. Деякі компанії можуть процвітати в основному за рахунок власного капіталу та операційного прибутку (модель початкового завантаження), тоді як іншим може знадобитися швидке залучення значного капіталу, щоб захопити частку ринку.

Отже, як ми зрозуміли, ключовим фактором успіху в реалізації фінансової стратегії є гнучкість і здатність адаптуватися до мінливих умов. Засновники повинні постійно оцінювати доступні варіанти фінансування, узгоджуючи їх з поточними потребами бізнесу та довгостроковими стратегічними цілями. Для цього потрібне глибоке розуміння фінансових ринків, навички стратегічного планування та вміння

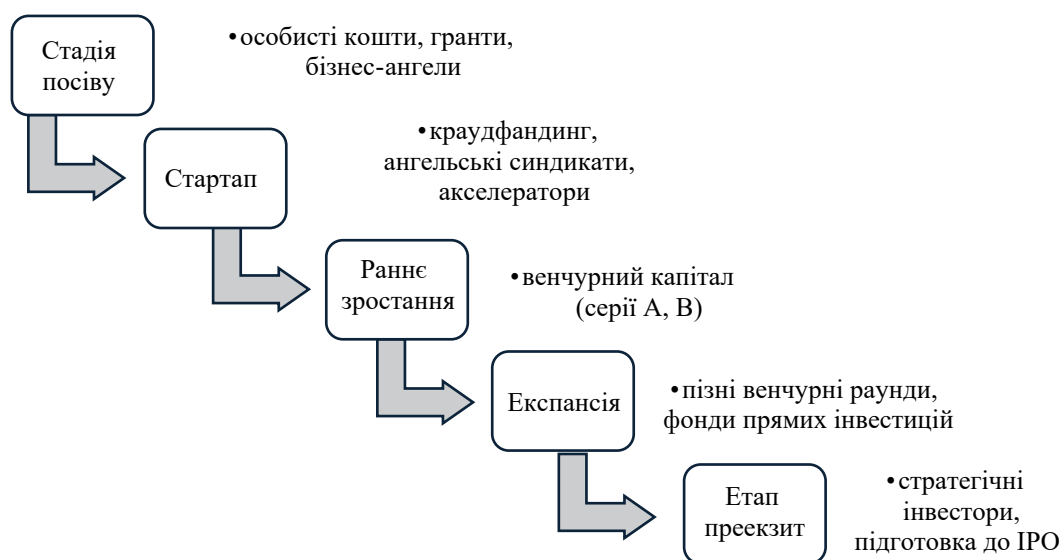


Рис. 3. Модель поетапного фінансування стартапів

Джерело: побудовано авторами на основі даних [10]

ефективно презентувати свій бізнес потенційним інвесторам.

Узагальнення зазначених підходів дозволяє побудувати концептуальну модель, в якій вибір фінансової стратегії залежить від таких факторів:

- стадія життєвого циклу (pre-seed, seed, growth);
- характер продукту (B2B чи B2C);
- рівень доступу до ринку венчурного капіталу;
- ступінь інституційної підтримки;
- наявність міжнародної експертизи в команді;
- регіональні особливості (наприклад, у країнах СEE – обмежений доступ до фондів ранніх стадій).

Для pre-seed стадії доцільним є бутстрепінг у поєднанні з грантовими програмами. У фазі виходу на ринок – краудфандинг і ангельські інвестиції. У фазі масштабування – венчурний капітал і стратегічні партнерства.

Висновки. Масштабування стартапів у контексті міжнародної експансії є складним багаторівневим процесом, що потребує стратегічно вивіреного підходу до вибору фінансових інструментів. У ході аналізу встановлено, що жодна з існуючих фінансових стратегій – бутстрепінг, венчурне фінансування чи альтернативні джерела (зокрема краудфандинг та гранти) – не є універсальною, однак кожна з них має потенціал бути ефективною за певних умов.

Бутстрепінг демонструє високий рівень виживання та прибутковості стартапів, особливо на ранніх стадіях, завдяки збереженню контролю, фінансовій дисципліні та адаптивності. Водночас така стратегія часто обмежує темпи зростання та вихід на глобальні ринки через нестачу ресурсів. Венчурний капітал відкриває

можливості для швидкої експансії, але супроводжується ризиком втрати частки власності, посиленням зовнішнього тиску та виникненням конфліктів інтересів. Альтернативні джерела фінансування, зокрема краудфандинг, мають проміжну ефективність і дозволяють перевірити ринковий інтерес до продукту, залучити спільноту та підвищити впізнаваність бренду.

На основі вивчених підходів запропоновано концепцію адаптивної фінансової стратегії, що передбачає поетапне використання різних джерел капіталу відповідно до стадії розвитку стартапу, специфіки продукту, рівня доступу до інвестицій, інституційного середовища та регіонального контексту. Такий підхід дає змогу мінімізувати ризики на початкових етапах, зберегти гнучкість управління та водночас підготувати ґрунт для масштабного залучення зовнішнього капіталу у фазі зростання.

Наукова новизна дослідження полягає у систематизації типових моделей фінансування стартапів з точки зору їх ефективності для міжнародного масштабування, що дозволяє запропонувати адаптивний підхід до вибору фінансової стратегії залежно від специфіки бізнесу та стадії його розвитку.

Результати аналізу можуть бути використані як практичний інструмент для засновників стартапів, інвесторів і державних структур, що формують політики підтримки інноваційного підприємництва. Подальші дослідження, пов'язані з розвитком авторських ідей, будуть спрямовані на глибше вивчення процесу масштабування стартапу в інноваційній екосистемі, зокрема з урахуванням взаємодії між приватними інвесторами, державними інститутами та освітнім середовищем, а також оцінки ефективності фінансових стратегій в умовах різного макроекономічного контексту.

Бібліографічний список

1. Adizes I. Managing Corporate Lifecycles: How Organizations Grow, Age and Die. Santa Barbara : Adizes Institute Publications, 2004.
2. Blank S. The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company. Pescadero: K&S Ranch, 2013.
3. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Dynamics of Innovation: From National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of University–Industry–Government Relations. *Research Policy*. 2000. Vol. 29, № 2. P. 109–123.
4. Gladkyi O. Institutional Support of Venture Investment in Ukraine. *Economics and Management*. 2021. Vol. 27, № 1. P. 45–53.
5. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3, № 4. P. 305–360.
6. Knapp G., Henkel J. The Dynamics of Venture Capital Financing in European Innovation Sectors. *European Journal of Innovation Management*. 2020. Vol. 23, № 4. P. 789–807.
7. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. New York : Crown Business, 2011.
8. Spence M. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 1973. Vol. 87, № 3. P. 355–374.
9. Surowiecki J. The Wisdom of Crowds. New York : Anchor Books, 2004.
10. Zylhammer W. Staged Financing of Startups: Managing Ownership Dilution and Risk. *Journal of Entrepreneurial Finance*. 2018. Vol. 20, № 2. P. 15–30.

11. Horizon Europe – The EU Research and Innovation Framework Programme. European Commission, 2021. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en (дата звернення: 10.03.2025).
12. Small Business Innovation Research (SBIR) Program. U.S. Small Business Administration, 2024. URL: <https://www.sbir.gov> (дата звернення: 10.03.2025).
13. Innovation Voucher Program. Ukrainian Startup Fund, 2024. URL: <https://usf.com.ua> (дата звернення: 10.03.2025).
14. About Kickstarter. Kickstarter, 2025. URL: <https://www.kickstarter.com> (дата звернення: 10.03.2025).
15. How It Works. Indiegogo, 2025. URL: <https://www.indiegogo.com> (дата звернення: 10.03.2025).
16. Invest in Startups You Love. StartEngine, 2025. URL: <https://www.startengine.com> (дата звернення: 10.03.2025).
17. Crowdfunding for People and Causes You Care About. GoFundMe, 2025. URL: <https://gofundme.com> (дата звернення: 10.03.2025).

Стаття надійшла до редакції 12.03.2025

Anastasiia Desna

Applicant of the Second Level of Higher Education OP “Marketing”,
Department of Marketing and Business Management,
National University of Kyiv-Mohyla Academy
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3994-4821>

Nina Chala

Doctor of State Administration,
Professor of the Department of Marketing and Business Management,
Head of the Center for Analytics and Business Modeling of Sustainable Development,
National University of Kyiv-Mohyla Academy
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0356-9003>

ADAPTIVE FINANCIAL STRATEGIES FOR SCALING STARTUPS IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL EXPANSION

Objective. The objective of the study is to conduct a comprehensive analysis of adaptive financial strategies for scaling startups within the context of international expansion. The research aims to identify the most effective financial approaches depending on the startup's stage of development, sectoral specifics, access to capital markets, and the degree of institutional support, with a particular emphasis on balancing sustainability, flexibility, and the strategic potential for globalization. **Methods.** The study applies a combination of comparative analysis, modeling, and synthesis. A comparative evaluation of three fundamental financial strategies – bootstrapping, venture financing, and alternative sources (crowdfunding, grant support) – was conducted based on their advantages, limitations, and applicability to different stages of startup development. Theoretical frameworks such as Adizes' corporate lifecycle theory, Spence's signaling theory, and the triple helix model of innovation were utilized. Empirical data from international and Ukrainian startup ecosystems were synthesized to construct an adaptive financial strategy model. **Results.** The research findings demonstrate that no single financing strategy guarantees universal success for startups. Bootstrapping shows higher survival rates and profitability, particularly during the early stages; venture capital provides accelerated growth opportunities but increases risks related to ownership dilution and agency conflicts; alternative financing sources like crowdfunding offer validation and market visibility but are resource-intensive. Based on these insights, an adaptive financing model has been proposed, recommending a phased integration of various financial sources according to the startup's life cycle, market conditions, and globalization readiness. **Scientific novelty.** The scientific contribution of the article lies in the development of a conceptual adaptive model for financing startup scaling, systematizing the financial approaches based on the effectiveness for international expansion. The model integrates a multi-stage financing strategy, aligning different financial instruments to specific development stages and external environment factors. This perspective enables a deeper understanding of the dynamic interplay between financing flexibility, strategic scaling, and market integration. **Practical significance.** The practical significance of the research consists in offering a versatile framework for startup founders, investors, and policymakers to optimize scaling strategies by selecting appropriate financing options at different growth phases. The findings can be applied in strategic financial planning, investment evaluation, innovation ecosystem development programs, and entrepreneurial education. Moreover, the study provides actionable recommendations for enhancing the resilience and competitiveness of startups entering global markets under conditions of financial uncertainty and institutional variability.

Keywords: financial strategy, startup, scaling, venture capital, bootstrapping, crowdfunding, grant funding, internationalization, phased financing, innovative entrepreneurship.