

УДК 330.322,
JEL E29, G24DOI: <http://dx.doi.org/10.30970/meu.2024.52.0.5201>**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВЕНЧУРНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ
ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТРИМКОГО РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ****Алла Степанова**

*Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90а,
e-mail: stepanova_alla@knu.ua
ORCID: 0000-0002-1711-7948*

Анотація. Досліджуються теоретичні та практичні підходи до формування стратегії управління венчурними інвестиціями на підприємстві. Актуальність дослідження формування стратегії управління венчурними інвестиціями обумовлена зростаючою роллю венчурного фінансування в підтримці інновацій та розвитку підприємств на ранніх стадіях. Правильне управління такими інвестиціями дозволяє значно підвищити шанси на прибутковість бізнесу, оскільки воно враховує ризики та можливості, адаптується до змін у ринковій ситуації та забезпечує належний моніторинг інвестицій. В Україні, попри потенціал, існує недостатня розвинутість екосистеми для стартапів, що підкреслює важливість розробки стратегії управління венчурними інвестиціями. Це дослідження може стати основою для рекомендацій інвесторам і підприємцям, а також сприяти створенню сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Ключові слова: венчурні інвестиції, венчурний капітал, стратегія, бізнес-інкубатор, бізнес-акселератор.

Постановка проблеми. В умовах сучасної економіки венчурні інвестиції стали важливим інструментом для підтримки інновацій та розвитку підприємств на ранніх стадіях. Формування стратегії управління венчурними інвестиціями є актуальним напрямком дослідження, оскільки правильний підбір інвестиційних проєктів і їх успішне супроводження можуть значно підвищити шанси на прибутковість та стійкість бізнесу.

Венчурне фінансування, яке зазвичай передбачає інвестування у стартапи або інноваційні проєкти, надає можливість не лише залучати капітал, але й забезпечувати доступ до досвіду, контактів та ресурсів, які необхідні для росту нових підприємств. Однак управління такими інвестиціями вимагає гнучкості та адаптивності, оскільки ринки постійно змінюються, а нові технології та моделі бізнесу стають все більш популярними.

Серед основних чинників, що впливають на формування стратегії управління венчурними інвестиціями, слід виділити аналіз ризиків та можливостей, адаптацію до змін у законодавстві, а також зростаючу конкуренцію на ринку. Згідно з

дослідженнями, невизначеність у фінансовому середовищі та зміни у політичній ситуації можуть суттєво впливати на інвестиційні рішення [1;3].

Крім того, важливим аспектом є наявність чіткої структури та механізмів для моніторингу та оцінки ефективності інвестицій. Стратегії, які включають регулярний перегляд результатів та адаптацію до нових умов, мають більшу ймовірність успіху. Це дозволяє інвесторам своєчасно виявляти проблеми та коригувати свої дії, зменшуючи ризики та підвищуючи шанси на прибуток [2].

В Україні, формування стратегій управління венчурними інвестиціями, може суттєво вплинути на розвиток інноваційних підприємств. Важливо враховувати специфіку українського ринку, зокрема його обмеження та можливості, щоб максимально використовувати потенціал венчурного фінансування [4].

Крім того, актуальність даного дослідження підкріплюється потребою в нових знаннях та інструментах для підтримки венчурних інвесторів та стартапів. Дослідження стратегій управління венчурними інвестиціями дозволяє розробити рекомендації для інвесторів, стартапів, а також для державних органів, які можуть вплинути на створення сприятливого інвестиційного клімату.

У підсумку, формування стратегій управління венчурними інвестиціями є важливим аспектом для розвитку інноваційних підприємств та економіки в цілому. Це дослідження може стати основою для подальших наукових розробок та практичних рекомендацій, що сприятимуть стабільному росту венчурного фінансування в Україні та за її межами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи дану проблематику варто виділити певні актуальні дослідження. Так, в Venture Capital Market Study 2023 (PwC) зазначається значне зниження кількості угод у венчурному капіталі на 40% порівняно з 2022 р. [5]. Основні тенденції включають зростання інтересу до капітало-ефективних та стійких бізнес-моделей. Багато інвесторів звертаються до секторів B2B та impact investing, що вказує на їхню увагу до тривалих інвестицій з низьким ризиком.

Дослідження Preqin Global Report 2023: Venture Capital показує, що глобальні активи під управлінням венчурного капіталу (AUM) зросли до \$2,45 трлн у березні 2022 р. [6]. Попри нестабільність ринків, очікується продовження зростання інвестицій у венчурний капітал, особливо в ранні етапи та венчурний борг. Дослідження також підкреслює зниження оцінок компаній, що створює можливості для вигідних угод.

Незважаючи на зниження рівня залучення капіталу, 2023 рік став п'ятим поспіль, коли глобальні венчурні фонди перевищили позначку \$100 млрд (Global Venture Fundraising Report 2023). Однак велика частина капіталу залучається великими фондами, що підтверджує складність для нових гравців на ринку [7].

Ці дослідження підкреслюють ключові виклики у венчурному інвестуванні, включаючи зростання конкуренції за великі угоди, важливість стійких бізнес-моделей та вплив геополітичних факторів на ринок.

Проблематику венчурного інвестування висвітлювали такі вітчизняні науковці: Бажал Ю., Вірченко В., Жилінська О., Корнілова І., Крупка М., Опарін В., Савченко О., Федосов В., де, зокрема, досліджено макроекономічні аспекти венчурного інвестування та його роль в підвищенні конкурентоспроможності економіки України; проаналізовано фактори, що впливають на формування венчурного капіталу в країні; розглянуто механізми залучення венчурного капіталу для підтримки МСБ в Україні; розставлено акценти на перешкодах, з якими стикаються підприємці при пошуку венчурних інвесторів та визначено проблеми доступу стартапів до фінансових ресур-

сів; запропоновано рішення для стимулювання венчурного ринку [8-10]. Однак сьогодення вимагає швидких та гнучких дій, що і спонукало до проведення даного дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо формування стратегії управління венчурними інвестиціями в умовах сьогодення.

Методи дослідження. У дослідженні було використано діалектичний метод наукового пізнання та узагальнення для систематизації напрацювань у формуванні стратегії управління венчурними інвестиціями та методи аналізу і синтезу для формування рекомендацій щодо перспектив обраного об'єкту дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Венчурне фінансування базується на кількох ключових принципах, які були розроблені засновниками венчурного бізнесу, такими як Перкінсон Т., Клейнроу Ю. та Кофілд Ф. [10]. Основна ідея полягає у створенні партнерства через венчурні фонди, залучення коштів від партнерів з обмеженою відповідальністю та формування правил для захисту їхніх інтересів, а також використанні статусу генерального партнера.

Іншою формою венчурного інвестування є пряме інвестування. Після завершення таких операцій інвестор стає власником частки компанії-реципієнта. Прибутковість або збитковість цієї інвестиції залежить від майбутніх змін вартості компанії. Матеріальна зацікавленість інвестора в економічному зростанні компанії є однією з характерних рис прямого приватного інвестування, що відображає поведінку представників цієї інституційної форми.

Щоб знизити ризики втрат при прямих інвестиціях, венчурні капіталісти розподіляють свої кошти між кількома проектами. Таким чином, збитки з одного проекту можуть компенсуватися прибутками з інших. За оцінками експертів, у середньому прибутки від 20% успішно реалізованих проектів можуть не лише покрити збитки від 80% невдалих, але й забезпечити відносно високу норму прибутку для інвесторів (принцип Парето).

Форма прямих інвестицій з диверсифікацією вкладень у різні проекти є поширеною практикою серед великих корпорацій. Це вигідно обом сторонам: малі інноваційні компанії отримують доступ до необхідних ресурсів для реалізації своїх проектів від стабільного інвестора, в той час як великі корпорації здобувають доступ до перспективних інновацій, що дозволяє їм займати лідируючі позиції на ринку.

Найбільш досконалою організаційною формою венчурного інвестування є венчурний фонд, який займається кількома ризиковими проектами та об'єднує кошти декількох індивідуальних інвесторів. Ця модель не лише дозволяє зменшити ризики окремого інвестора завдяки об'єднанню капіталів, але й підвищує ймовірність прибутковості завдяки професійному управлінню інвестиціями, яке здійснюють спеціалізовані компанії венчурного капіталу.

Крім венчурних фондів, на ринку венчурного бізнесу активно функціонують бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори.

Таблиця 1

Основні характеристики бізнес-інкубаторів та бізнес-акселераторів

Критерій	Інкубатор	Акселератор
Етап розвитку підприємства	Ранні етапи розвитку (seed stage)	Наступні стадії після seed stage, швидко зростаючі підприємства
Термін	Довгострокові проекти	Короткострокові проекти

Сектор	Сектори з довшим часом виходу на ринок	Сектори з коротшим часом виходу на ринок
Організаційна форма	Окреме підприємство	Організація в рамках корпорації, компанії
Особливість функціонування	Формування підприємства з довгостроковою перспективою розвитку	Короткостроковий горизонт, базується на невеликій групі учасників (cohort-based)
Фокус	Економічний розвиток	Швидкий розвиток, високий показник ROI
Прибуток	Неприбуткова організація	Комерційна організація
Мережа партнерів	Стабільні партнери	Нові технологічні компанії

Джерело: розроблено автором

Національна Асоціація Бізнес Інкубаторів (NBIA) визначає бізнес-інкубатор як «процес підтримки підприємництва, який сприяє успішному розвитку нових компаній, надаючи їм набір спеціалізованих ресурсів і послуг» [11].

Згідно з даними НАБІ, перший бізнес-інкубатор у США з'явився в Батавії, штат Нью-Йорк, у 1959 році, але концепція не набула популярності до кінця 1970-х. Аналогічно, інкубатори почали функціонувати у Великій Британії у 1970-х роках. Сьогодні в Північній Америці налічується близько 1400 бізнес-інкубаторів, близько 200 в Мексиці, 120 у Канаді та понад 3500 по всьому світу [11].

Інкубатори мають тривалу історію як інструменти економічного розвитку. Університети, державні органи та компанії по всьому світу використовують їх для досягнення цілого ряду цілей, пов'язаних із створенням багатства та соціальними ініціативами. Наприклад, у Китаї, колишній Східній Німеччині та Україні інкубатори допомагали в переході до ринкової економіки, а в Ізраїлі вони відіграли важливу роль у інтеграції іммігрантів [12]. В Азії, де налічується понад 2000 бізнес-інкубаторів, переважно в Індії, Китаї та Східній Азії, ці інституції зазвичай більші, ніж їхні аналоги в США та Європі, і пов'язані з університетами та технологічними парками, об'єднаними в Азіатську асоціацію бізнес-інкубаторів [12].

Незважаючи на тривалу історію, існують суперечливі дані щодо ефективності моделі інкубації. Деякі дослідження свідчать, що нові компанії, пов'язані з інкубаторами, мають вищий рівень виживання та зростання, в той час як інші показують, що інкубація майже не впливає на успіх фірм. Оцінка успіху інкубації ускладнюється різними критеріями відбору, браком даних і політичними факторами.

Прикладами успішних інкубаторів у Північній Америці є: Cambridge Innovation Center, TechColumbus, MaRS Discovery District, WaveFront та Innovate Calgary. В Україні успішно працюють Eastlabs, iHUB, Happy Farm, GrowthUp, Wannabiz, Voomy IT-парк та Polytesco.

Останніми роками з'явилася нова модель підтримки підприємців у сфері інноваційних технологій – бізнес-акселератор. Ця модель орієнтована на швидке зростання компаній, на відміну від традиційних інкубаторів. Основною відмінністю між інкубаторами та акселераторами є їх правовий статус: інкубатори зазвичай є некомерційними організаціями, тоді як більшість акселераторів – комерційні, розроблені для повернення інвестицій своїм спонсорам шляхом швидкої валідації бізнес-ідей, зазвичай у сферах, пов'язаних з мобільними додатками. Проте, на практиці терміни "інкубатор" і "акселератор" часто використовуються як синоніми. Обидві моделі мають спільні риси і працюють у схожих сферах (табл. 2).

Таблиця 2

Бізнес-моделі інкубатора та акселератора

Бізнес модель інкубатора та акселератора				
Інкубатор		Спільне	Акселератор	
Партнери	Ключові процеси	Цінності	Відносини зі споживачами	Сегменти споживачів
Університети Держава Венчурні інвестори Бізнес-ангели	Технічна підтримка Менторство Моніторинг прогресу Освіта Фінансова підтримка	Досягнення повноцінного розвитку (maturation) Швидке зростання	Індивідуальний робочий простір Низька плата за послуги Нетворкінг	Підприємці Стартапи Компанії Інвестори
	Ключові ресурси Фінансування Офіс Інвестори Нетворкінг з соціальним капіталом Капітал для початкової стадії (seed capital) Інвестиції		Канали Соціальні мережі Екосистема підприємства Web Університети	
Структура витрат			Дохід	
Оренда Заробітні плати Частка в капіталі (виплата заборгованостей по акціям)			Частка в капіталі Плата за послуги Оренда	

Джерело: розроблено автором

Прикладами успішних бізнес-інкубаторів у Північній Америці є Y Combinator, TechStars, DreamItVentures, AngelPad, Launchpad LA, WaveFront, Communitech, InCubes, GrowLab та VentureLab, The Foundry, MassChallenge. В Україні успішно діють такі бізнес-інкубатори: Sector X, IoT Hub, Radar Tech, ProSiebenSat.1 Accelerator і EY Startup Accelerator, включаючи акселераційну програму INTECRATOR у партнерстві з Intecracy Ventures.

Серед стартап-акселераторів можна виділити корпоративні акселератори. Вони забезпечують основний капітал, а також пропонують поєднання наставництва, технічної допомоги та можливостей для мережевого спілкування, що сприяє досягненню певних цілей корпоративних або інституційних структур. Корпоративні акселератори керують портфелями різних стартапів, щоб прискорити інновації та отримати конкурентні переваги. Прикладами корпоративних акселераторів є Siemens Technology Accelerator, EY Startup Accelerator, Nike+ Accelerator, Citrix Startup Accelerator, Media Camp Accelerator, Microsoft Accelerator та Kaplan EdTech Accelerator.

Формування стратегії управління венчурними інвестиціями — це складний процес, який потребує врахування багатьох факторів, включаючи ризики, фінансові цілі та ринок. Ось кілька ключових етапів, які можуть допомогти при розробці такої стратегії:

1. Оцінка інвестиційних цілей та стратегії фонду.

- **Цільова галузь та сектор:** Визначення сфер інтересу, таких як технології, медичні інновації, екологічні стартапи тощо.

- **Фінансові цілі:** Встановлення бажаного рівня прибутковості та толерантності до ризику. Венчурні інвестиції характеризуються високою ризиковістю, тому важливо враховувати можливість втрати капіталу.

- **Етап інвестування:** Інвестор може орієнтуватися на певний етап розвитку стартапу (посівна стадія, етап розширення або пізніша стадія). Кожен етап має різні рівні ризику та потенційної прибутковості.

2. Аналіз ринку та інвестиційної привабливості.

- **Дослідження ринку:** Визначення тенденцій та трендів у галузі, де планується інвестування. Це дозволяє знизити ризики і знайти інноваційні ніші з великим потенціалом.

- **Оцінка конкуренції:** Аналіз конкурентного середовища та бар'єрів для входу на ринок. Інвестор має розуміти, як стартапи можуть диференціюватися на ринку.

3. Управління портфелем інвестицій.

- **Диверсифікація:** Щоб знизити ризики, необхідно розподіляти капітал між різними стартапами, галузями чи етапами розвитку. Стратегія диверсифікації допомагає пом'якшити втрати, якщо окремі проекти не виправдають очікувань.

- **Моніторинг інвестицій:** Постійний контроль за діяльністю стартапів, їх розвитком, фінансовими показниками та можливими ризиками. Цей процес включає періодичний аналіз виконання бізнес-планів і корекцію стратегії.

4. Управління ризиками.

- **Оцінка ризику:** У венчурному капіталі високий рівень ризиків. Управління ризиками включає визначення обсягу фінансування, який інвестор готовий виділити на конкретний проєкт, та розробку стратегій з мінімізації можливих збитків.

- **Правильна юридична структура:** Створення інвестиційної структури, яка захищає інвестора від юридичних ризиків та забезпечує контроль над інвестиціями.

5. Екзит-стратегія (стратегія виходу).

- **ІРО або продаж компанії:** Одним із ключових аспектів стратегії є планування виходу з інвестицій. Це може бути продаж частки в компанії або виведення її на біржу.

- **Оцінка прибутковості:** Успішна екзит-стратегія дозволяє інвестору реалізувати прибуток. Важливо врахувати терміни виходу та економічні умови.

6. Пошук партнерів та співінвесторів.

- **Колаборація з іншими інвесторами:** Співпраця з іншими венчурними фондами або інвесторами може знизити ризики та покращити доступ до нових проєктів.

- **Стратегічні партнери:** Залучення компаній або установ, що надають стратегічні ресурси для розвитку стартапу.

7. Побудова відносин зі стартапами.

- **Активне залучення:** Інвестор може брати участь у стратегічному управлінні компанією, надавати консультації або допомагати у розширенні мережі контактів.

- **Довгострокова підтримка:** Венчурне інвестування часто включає не лише фінансову підтримку, але й довгострокові відносини з командою стартапу.

Стратегія управління венчурними інвестиціями повинна бути гнучкою та адаптованою до умов ринку, щоб забезпечити максимальну прибутковість при зниженні ризиків.

Формування та реалізація стратегії управління венчурними інвестиціями в Україні має певні виклики, однак є реалістичною, якщо врахувати кілька ключових факторів:

- **Розвиток екосистеми стартапів.** В Україні існує значний потенціал для розвитку стартапів, особливо в таких сферах, як ІТ, агротехнології та фінтех. Завдяки розвиненій технічній освіті та наявності кваліфікованих кадрів, багато українських компаній отримали міжнародне визнання (як-от **Grammarly** чи **GitLab**). Однак для успішної стратегії венчурного інвестування необхідно подальше розширення інноваційної екосистеми, підтримка на рівні держави та активне залучення приватного капіталу.

- **Проблеми правової та регуляторної бази.** Основним викликом для венчурних інвесторів є нестабільність правової системи та недосконалість регуляцій. Попри існуючі інструменти, такі як «Дія.City», яка створює умови для ІТ-компаній, багато інвесторів остерігаються через слабкий захист прав власності та непередбачуваність законодавства. Це вимагає додаткових юридичних механізмів для захисту інвесторів та ефективної угоди про розподіл прибутку.

- **Відсутність великих фондів та проблеми з фінансуванням.** Хоча в Україні є кілька активних венчурних фондів (**AVentures Capital**, **Ventures**, **Horizon Capital**), їхня кількість та обсяг фінансування обмежені. Багато інвесторів не готові вкладати значні кошти через високі ризики та нестабільність економіки. Важливими аспектами стратегії є залучення міжнародних венчурних фондів, а також створення механізмів співфінансування та гарантування повернення частини інвестицій.

- **Низький рівень культури інвестування.** В Україні все ще недостатньо розвинена культура венчурного капіталу. Стартапи часто стикаються з труднощами при пошуку фінансування на ранніх етапах, і багато потенційних інвесторів вважають венчурне фінансування занадто ризикованим. Необхідно впроваджувати освітні програми, що пояснюють вигоди та можливості венчурного капіталу, для залучення більшої кількості приватних інвесторів.

- **Потенціал прибутковості.** Попри всі ризики, венчурне інвестування в Україні може бути надзвичайно прибутковим. Успіх українських стартапів на міжнародній арені свідчить про те, що існують значні можливості для високих доходів. Стратегія венчурних інвестицій, що зосереджується на перспективних секторах і правильному управлінні ризиками, може дати значні прибутки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Реальність стратегії венчурного інвестування в Україні залежить від низки факторів, зокрема стабільності правової системи, залучення іноземного капіталу та розвитку інноваційної екосистеми. Якщо ці аспекти будуть належно враховані, Україна може стати привабливим ринком для венчурних інвестицій. Партнерство з міжнародними інвесторами та фондами, орієнтованими на ІТ та інновації, можуть допомогти подолати існуючі бар'єри. Державні ініціативи та програми підтримки є необхідними для створення сприятливих умов, які знизять ризики для інвесторів. Таким чином, розробка венчурної стратегії в Україні реальна, але вимагає всебічного підходу та інтеграції з міжнародними практиками.

1. David H. Hsu, (2006) Venture Capitalists and Cooperative Start-up Commercialization Strategy. *Management Science*, 52(2):204-219. URL: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0480> (дата звернення: 03.10.2024).
2. Gompers, P., & Lerner, J. (2001). *The Venture Capital Cycle*. MIT Press. 385 p.
3. Reid, G. C., G Terry, N., & Smith, J. A. (1997). Risk management in venture capital investor-investee relations. *The European Journal of Finance*, 3(1), pp. 27–47. URL: <https://doi.org/10.1080/135184797337525> (дата звернення: 03.10.2024).

4. Gernego, I., Dyba, M.I., Shkoda, T., & Dyba, M.V. (2023). Venture Financing as Support for the Sustainable Model of Post-War Rebuilding in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*, 12(2), 1. URL: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2023.v12n2p1> (дата звернення: 04.10.2024).
5. Venture Capital Market Study 2023. URL: <https://www.pwc.de/en/deals/venture-capital-market-study.html> (дата звернення: 04.10.2024).
6. Preqin Global Report 2023: Venture Capital. URL: <https://www.preqin.com/insights/global-reports/2023-venture-capital> (дата звернення: 04.10.2024).
7. Global Venture Fundraising Report 2023. URL: <https://www.venturecapitaljournal.com/download-global-venture-fundraising-report-for-2023/> (дата звернення: 04.10.2024).
8. Корнілова І.М. (2014). Світовий досвід фінансової підтримки інноваційного розвитку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. №161. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/161-8/6>
9. Жилінська О.І. (2013). Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій. *Бізнес Інформ*. № 6. С. 330-336. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_6_58 (дата звернення: 02.10.2024).
10. Вірченко, В.В. (2014). Венчурні фонди та їх роль у відтворенні інтелектуального капіталу. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(16), 114–123. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i16.28533> (дата звернення: 02.10.2024).
11. National Association of Business Incubators (NBIA) URL: <https://www.inc.com/encyclopedia/national-business-incubation-association-nbia.html> (дата звернення: 09.10.2024).
12. Asian Association of Business Incubators (AABI). URL: <https://www.aabi.info> (дата звернення: 07.10.2024).

References

1. David H. Hsu, (2006) Venture Capitalists and Cooperative Start-up Commercialization Strategy. *Management Science*, 52(2):204-219. Retrieved from: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0480> (accessed 03 October 2024)
2. Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Venture Capital Cycle. MIT Press. 385 p.
3. Reid, G. C., G Terry, N., & Smith, J. A. (1997). Risk management in venture capital investor-investee relations. *The European Journal of Finance*, 3(1), pp. 27–47. Retrieved from: <https://doi.org/10.1080/135184797337525> (accessed 03 October 2024)
4. Gernego, I., Dyba, M.I., Shkoda, T., & Dyba, M.V. (2023). Venture Financing as Support for the Sustainable Model of Post-War Rebuilding in Ukraine. *European Journal of Sustainable Development*, 12(2), 1. Retrieved from: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2023.v12n2p1> (accessed 04 October 2024)
5. Venture Capital Market Study 2023. Retrieved from: <https://www.pwc.de/en/deals/venture-capital-market-study.html> (accessed 04 October 2024)
6. Preqin Global Report 2023: Venture Capital. Retrieved from: <https://www.preqin.com/insights/global-reports/2023-venture-capital> (accessed 04 October 2024)
7. Global Venture Fundraising Report 2023. Retrieved from: <https://www.venturecapitaljournal.com/download-global-venture-fundraising-report-for-2023/> (accessed 04 October 2024)
8. Kornilova I.M. (2014). Svitovyi dosvid finansovoi pidtrymky innovatsiinoho rozvytku. [World experience of financial support for innovative development]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*. №161. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2014/161-8/6> [in Ukrainian].
9. Zhylynska O.I. (2013). Derzhavne finansuvannia i stymuliuvannia rozvytku venchurnoho investuvannia u modeli vidkrytykh innovatsii. [State financing and stimulation of the development of venture capital investment in open innovation

- models]. *Business Inform.* № 6. С. 330-336. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_6_58 [in Ukrainian]. (accessed 02 October 2024)
10. Virchenko, V.V. (2014). Venchurni fondy ta yikh rol u vidtvorenni intelektualnoho kapitalu. [Venture funds and their role in the reproduction of intellectual capital]. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(16), 114–123. Retrieved from: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i16.28533> (accessed 05 October 2024).
11. National Association of Business Incubators (NBIA) Retrieved from: <https://www.inc.com/encyclopedia/national-business-incubation-association-nbia.html> (accessed 09 October 2024)
12. Asian Association of Business Incubators (AABI) Retrieved from: <https://www.aabi.info> (accessed 07 October 2024)

FORMATION OF A VENTURE INVESTMENT MANAGEMENT STRATEGY FOR ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF RAPID INNOVATION DEVELOPMENT

Alla Stepanova

*Taras Shevchenko National University of Kyiv,
03022, Kyiv, Vasylkivska Street, 90a
E-mail: stepanova_alla@knu.ua
ORCID: 0000-0002-1711-7948*

Abstract. The relevance of researching the formation of venture capital management strategies is underscored by the increasing significance of venture funding in supporting innovation and the development of early-stage enterprises. As the global economy rapidly evolves, the need for effective management strategies in venture investments becomes crucial. Successful management not only enhances the chances of profitability for businesses but also allows for the meticulous assessment of risks and opportunities that are inherent in the venture landscape. With the right strategies in place, venture capitalists can ensure adaptability to market fluctuations, legislative changes, and emerging competition, which are pivotal for long-term success.

In the context of Ukraine, the potential for venture financing remains largely untapped due to an underdeveloped ecosystem for startups. The current landscape presents both challenges and opportunities for new businesses seeking capital. Thus, the formation of robust management strategies becomes essential for both investors and entrepreneurs to navigate this complex environment effectively. Research in this area can provide insights into the best practices and frameworks that can be adopted to enhance the viability and success of startups, thereby contributing to economic growth.

Moreover, effective management strategies are critical for monitoring and evaluating the performance of investments. This entails establishing clear benchmarks and metrics to assess progress, which ultimately leads to informed decision-making. By understanding the dynamics of venture capital, stakeholders can develop strategies that not only mitigate risks but also capitalize on high-reward opportunities. The incorporation of diverse investment portfolios and a keen focus on performance tracking can significantly enhance the probability of achieving desired outcomes.

Additionally, the implications of this research extend beyond individual startups. A thriving venture capital ecosystem can stimulate job creation, foster technological

advancement, and drive economic development at large. Governments and policymakers can also benefit from this research by understanding how to create a more favorable investment climate. By implementing policies that support venture financing and entrepreneurship, they can help build a sustainable economic framework.

This study aims to address the gap in knowledge surrounding the formulation of venture capital management strategies, particularly within the Ukrainian context. The insights gleaned from this research can inform a range of stakeholders, including investors, entrepreneurs, and policymakers, fostering a more conducive environment for innovation and business growth. Ultimately, the research seeks to establish foundational guidelines that can be employed to navigate the intricacies of venture funding, thereby enhancing the prospects of emerging companies in Ukraine and beyond.

In conclusion, the formation of venture capital management strategies is not merely an academic exercise; it is a vital endeavor that holds the potential to transform the entrepreneurial landscape. The findings from this research will contribute to a deeper understanding of how to effectively manage venture investments, which is crucial for ensuring the sustainability and success of startups in today's rapidly evolving market.

Keywords: venture investment, venture capital, strategy, business incubator, business accelerator.

Стаття надійшла до редколегії 20.10.2024
Прийнята до друку 25.11.2024