

Liubov Vodianka

*Candidate of Economic Sciences,
Head at the Department of Business and Human Resource Management
Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University*

Nataliia Stakhova

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Business
and Human Resource Management
Yuriy Fedkovich Chernivtsi National University*

INVESTMENTS IN TECHNOLOGY STARTUPS: CONCEPTUAL PRINCIPLES AND STRATEGIC IMPERTATIVES

Summary

Investment attractiveness is a combination of economic, social, and natural factors that determine capital inflows into a region. It reflects both objective investment conditions – profitability and risk – and the subjective perception of investors. Investment attractiveness is closely linked to investment activity and the investment environment, which influence a region's overall image. Assessing investment attractiveness involves quantitative and qualitative evaluations of innovation potential and implementation. Key factors include socio-economic development, production and commercial potential, labor quality, as well as crime and corruption risks. While investors generally consider similar factors, their relative importance varies. The main drivers of investment growth include production, innovation, economic conditions, workforce, infrastructure, and the social environment, each of which can impact investment appeal positively or negatively. Ukraine possesses strategic advantages such as a favorable geographic location, a highly educated workforce, and relatively low living costs, making it attractive to foreign investors, particularly in the IT sector. Despite economic challenges, Ukraine's innovation sector continues to grow, with startups successfully securing foreign investments. Ukrainian IT companies benefit from cultural proximity to Western markets, skilled employees, and competitive pricing. Government support further enhances investment appeal, fostering technological and innovative growth. However, challenges remain, including regulatory hurdles, limited early-stage funding, and low venture capital inflows. These issues force many Ukrainian entrepreneurs to seek investment abroad, slowing technological advancement. Financial mismanagement and insufficient market demand also contribute to startup failures, as seen in the case of Ecoisme, which struggled to secure sufficient funding despite its innovative energy-monitoring solution. Startup investments play a crucial role in Ukraine's economic resilience, contributing to education, healthcare, financial services, and national security. The success of initiatives like Prozorro highlights the potential of financial innovations in reducing corruption and improving efficiency. Supporting fintech development through transparent regulations can further enhance Ukraine's

investment climate. Promising areas for startup growth include R&D, robotics, bioengineering, 3D printing, software development, and fintech. The National Bank of Ukraine's Fintech Development Strategy 2025, along with government-backed startup programs and the Ukrainian Startup Fund, further support this growth. Given rapid technological advancements and Ukraine's evolving economic landscape, continued research on the investment attractiveness of tech startups remains essential.

Вступ

Стартапи є потужним рушієм розвитку бізнесу, оскільки їхня діяльність, будучи інноваційною за своєю суттю, сприяє появі нових галузей виробництва та змінює напрямки прикладних досліджень і розробок. Актуальність цього питання зумовлена тим, що сучасні технологічні інновації роблять стартапи дедалі поширенішими у світі. Однак на кожен успішний проєкт припадають десятки невдач, і навіть найперспективніші ідеї не завжди отримують багатомільйонні інвестиції.

Запуск стартапу в сучасних реаліях стає дедалі складнішим. Підприємці змушені конкурувати за венчурний капітал і ринкові можливості, а стрімкі зміни в бізнес-середовищі лише ускладнюють цей процес. Тому визначення ефективної стратегії для створення стартапу, залучення інвесторів та досягнення успіху є важливим завданням не тільки для України, а й для глобального ринку.

У добу проривних технологій збереження конкурентоспроможності вимагає постійного відстеження трендів і впровадження передових бізнес-рішень. Стартапи, у свою чергу, стають основним джерелом інновацій та нестандартних ідей для великих компаній.

В Україні кількість стартапів щороку зростає, проте, за оцінками експертів, лише 5% із них мають реальну цінність, а успішними стають лише 2%. Головною проблемою залишається не брак талановитих фахівців, а недостатнє фінансування для розвитку інноваційних продуктів і послуг. Статистика свідчить, що лише незначна частина стартапів доходить до переговорів з інвесторами, тоді як більшість відсіюється ще на початкових етапах.

Проблему інвестиційної привабливості України досліджували такі вчені, як М. Балджи, М. Дубина, О. Зельдіна, Г. Комарницька, В. Ліщук, І. Маркіна та інші.

Однак аналіз основних наукових праць і публікацій з цієї тематики свідчить про необхідність подальшого вдосконалення підходів до оцінки інвестиційної привабливості стартапів в Україні. Це зумовлено динамічними змінами в економіці та потребою адаптації до сучасних ринкових умов.

Розділ 1. Теоретичні засади підвищення інвестиційної привабливості технологічних стартапів в Україні

Інвестиції відіграють ключову роль у розвитку соціально-економічної системи країни, оскільки їхній обсяг, структура та ефективність значною мірою

визначають рівень конкурентоспроможності національної економіки та її подальші перспективи.

Зміни у розподілі інвестицій безпосередньо впливають на масштаби виробництва, рівень зайнятості населення, структурні перетворення в економіці, а також розвиток окремих галузей і секторів. Крім того, динаміка інвестицій є ключовим показником процесу відтворення, оскільки вона демонструє, як розподіляються ресурси між поточними витратами та створенням основи для майбутнього економічного зростання.

У таблиці 1 наведено наукові підходи до визначення сутності інвестиційної привабливості. Дослідники виділяють два основні підходи до її трактування:

Таблиця 1

Наукове трактування сутності інвестиційної привабливості

Автор	Визначення
Балджи М.	Стан компанії, при якому у потенційного власника капіталу виникає бажання піти на певний ризик та забезпечити притік інвестицій в монетарній та (або) немонетарній формі
Зельдіна О.	Комплекс факторів, перелік і вага яких може змінюватись в залежності від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей компанії, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому періоді
Комарницька Г.	Системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічних вигод у майбутньому
Крахмальова Н. Лішук В.	Сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на мікро-, мезо- і макрорівнях
Сержанов В.	Інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, як істотно впливають на формування дохідності інвестицій та інвестиційних ризиків та ін.
Федоренко В.	Відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості і ліквідності інвестицій

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

1. Підхід, що фокусується на здатності залучати інвестиції. Відповідно до цього підходу, інвестиційна привабливість характеризує потенціал країни чи регіону у залученні капіталу. Вона визначається такими факторами, як політична стабільність, якість законодавчої бази, рівень розвитку інфраструктури, економічна політика та рівень ризиків, які можуть впливати на рішення інвесторів.

2. Підхід, що акцентує увагу на ефективності інвестування. Згідно з цим підходом, інвестиційна привабливість визначається через здатність капіталу приносити дохід і забезпечувати рентабельність. Враховуються такі показники, як прибутковість інвестицій, термін їх окупності та рівень ризику, що дозволяє оцінити вигідність інвестиційних проєктів.

Таким чином, комплексне розуміння інвестиційної привабливості включає як макроекономічний потенціал країни чи регіону для залучення капіталу, так і мікроекономічну ефективність його використання. Обидва підходи є взаємодоповнюючими та дають змогу оцінити загальний економічний потенціал і перспективи розвитку країни.

Інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик формують в сукупності інвестиційну привабливість. Взаємозв'язок між цими поняттями проілюстровано на рисунку 1.

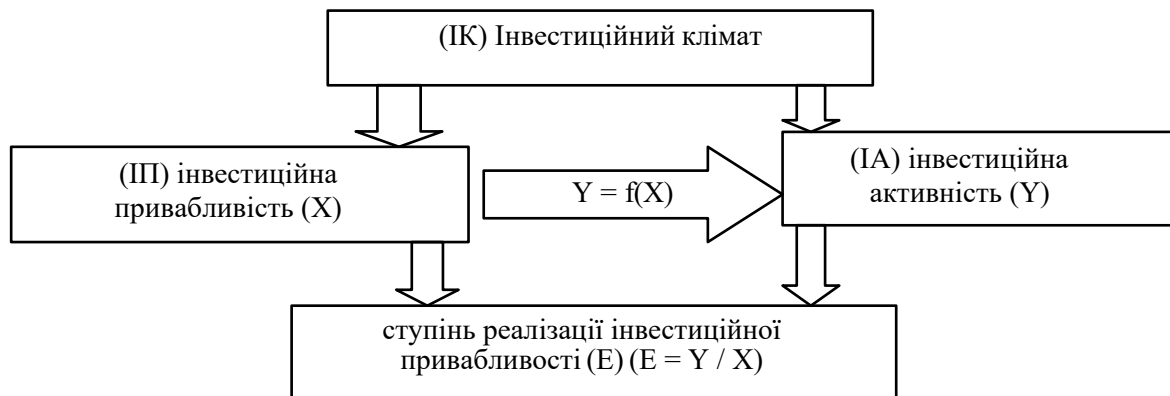


Рис. 1. Взаємозв'язок інвестиційної привабливості, інвестиційної активності, інвестиційного клімату.

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

«Корнєєва Ю. розрізняє такі види інвестиційного клімату:

- транснаціональний -інвестиційний клімат в масштабах групи країн;
- національний – інвестиційний клімат окремої держави ;
- інвестиційний клімат регіону;
- інвестиційний клімат території;
- інвестиційний клімат галузі» [21].

Отже, можна виділити два види – інвестиційний клімат території та галузі (рис. 2).

Інвестиційна привабливість та інвестиційне середовище є ключовими факторами, що впливають на приплив капіталу в певний регіон або галузь. Поряд із цими поняттями використовуються також терміни «інвестиційна репутація» та «інвестиційний імідж регіону».

Інвестиційний імідж (ІІ) – це відносно нове поняття в інвестиційному секторі, яке є частиною інвестиційного маркетингу та значно впливає на розвиток регіонів. Він тісно пов'язаний з інвестиційною привабливістю та інвестиційним середовищем, формуючи загальне сприйняття території з боку потенційних інвесторів.

Інвестиційний імідж застосовується на різних рівнях – від країн і регіонів до окремих секторів, галузей та підприємств. Взаємозалежність цих рівнів

означає, що імідж регіонів впливає на загальний імідж країни, а репутація окремих підприємств формує сприйняття галузі в цілому.

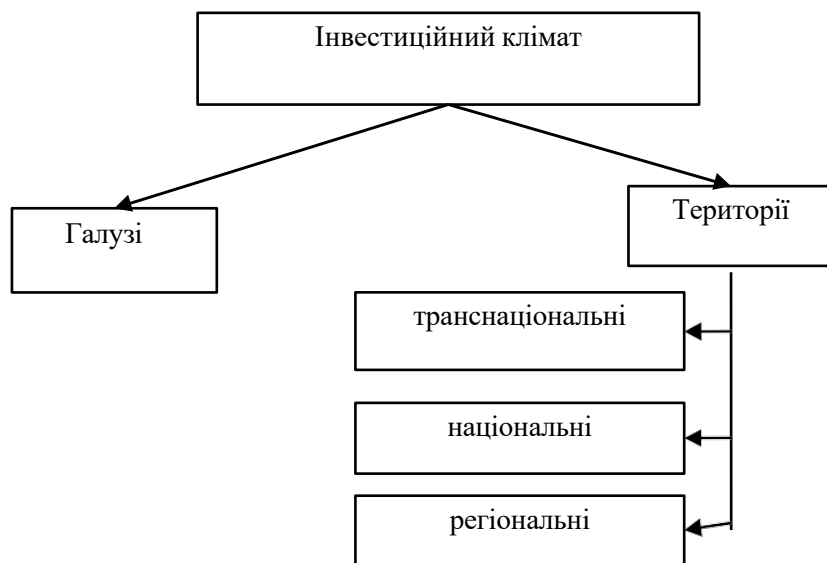


Рис. 2. Види інвестиційного клімату (ІК)

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

Формування інвестиційного іміджу території значною мірою залежить від загальної економічної політики держави, а імідж окремих галузей та підприємств – від промислової політики, стратегій розвитку секторів та регіональних програм соціально-економічного зростання. На цей процес впливають також довгострокові концепції та державні програми, які визначають пріоритети та напрями розвитку.

Взаємозв'язок між інвестиційним середовищем та інвестиційним іміджем є двостороннім. Інвестиційне середовище відображає сукупність економічних, правових та соціальних умов, що впливають на прийняття рішень інвесторами. Інвестиційний імідж формує сприйняття цих умов та здатність регіону або країни залучати капітал.

Таким чином, інвестиційна привабливість визначається як комплекс об'єктивних характеристик (економічних, соціальних, природних), що впливають на зацікавленість інвесторів та рівень інвестиційної активності. Вона описує умови інвестування з точки зору прибутковості та ризиків, які суб'єктивно оцінюються потенційними вкладниками. Інвестиційна привабливість є невід'ємно пов'язаною з інвестиційним середовищем та рівнем інвестиційної активності, а також залежить від інвестиційного іміджу території.

Існує безліч методів оцінки інвестиційної привабливості. Найбільш доступним є представлення результатів оцінки інвестиційної привабливості у вигляді рейтингів.

На основі аналізу існуючих підходів та методів оцінки можна виділити три основні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону.

Визначення основних факторів, які однозначно визначають інвестиційну привабливість регіону.

Розгляд декількох факторів, які вважаються співставними за своїм впливом на інвестиційну привабливість регіону, кожен з яких визначається певним набором показників.

Як загальний показник інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику проаналізовано широкий спектр факторів, що впливають на інвестиційну привабливість (наприклад, ресурси та сировина, виробничий потенціал, політика, економічний ризик).

Таблиця 2

Взаємозв'язок між інвестиційним кліматом та інвестиційним іміджем

<i>1. Сприятливий інвестиційний клімат (ІК) відповідає сприятливому інвестиційному іміджу</i> Це створює сприятливі умови для всіх учасників процесу, які свідомо працюють над формуванням свого іміджу. Така ситуація є типовою для більшості економічно розвинених країн, де вже сформовано позитивний інвестиційний імідж.	<i>2. Сприятливий інвестиційний клімат (ІК) не відповідає іміджу</i> Імідж поступається клімату. Хоча така ситуація може здаватися теоретичною, на практиці вона трапляється, коли інформація про реальний стан економіки та життя країни (або її регіонів) є неповною, викривленою чи оманливою.
<i>3. Сприятливий інвестиційний імідж в умовах несприятливого інвестиційного клімату (ІК)</i> Така ситуація майже нереальна, але в окремих випадках вона може виникати внаслідок значних інвестицій у нецінову конкуренцію між економіками. Йдеться не про безпосередні витрати на ведення бізнесу, які залежать від інвестиційного клімату, а про вплив на сприйняття інвесторами умов для ведення бізнесу в регіоні, що може формуватися під впливом певних маніпуляцій або інформаційних викривлень.	<i>3. Несприятливий інвестиційний клімат (ІК) та інвестиційний імідж</i> Асиметрія між реальними умовами для інвестування та їхнім сприйняттям інвесторами відсутня. Це поширене явище у світовій практиці. Водночас потенційна вигода від покращення інвестиційного іміджу є мінімальною, оскільки першочерговим завданням є не підтримка вже сформованого іміджу, а його створення з нуля. Тому основний акцент варто робити не лише на формуванні позитивного інвестиційного образу, а насамперед на покращенні реального інвестиційного клімату.

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

«Є.М. Забарна пропонує оцінювати інвестиційну привабливість регіонів України за такими узагальнюючими показниками:

1. загальний рівень економічного розвитку;
2. рівень розвитку інвестиційної інфраструктури в регіоні;
3. демографічні характеристики регіону;
4. рівень розвитку ринкових відносин та комерційних структур в регіоні.
5. рівень криміногенної ситуації, екологічних та інших ризиків» (рис. 3).

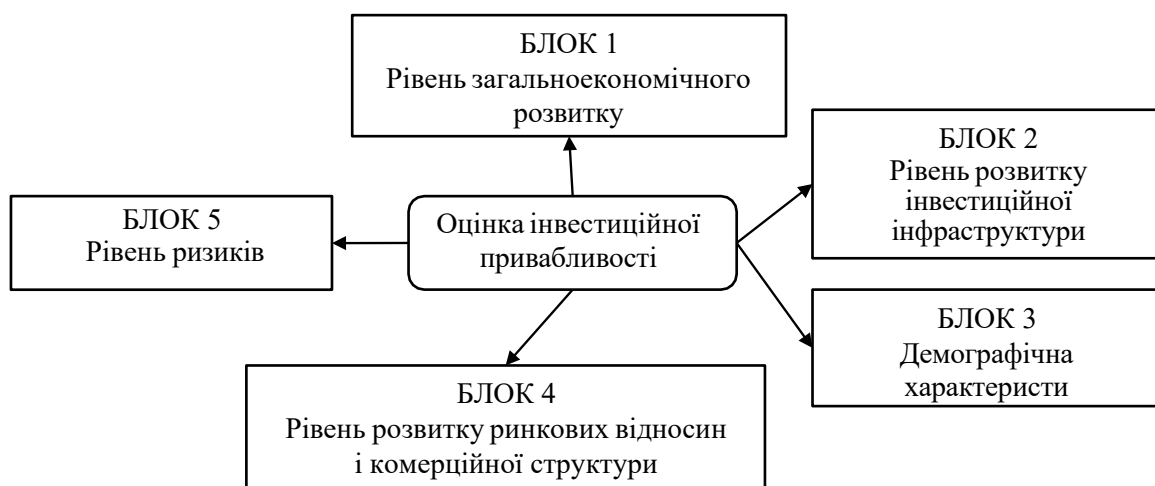


Рис. 3. Основні показники оцінки інвестиційної привабливості

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

Кожен синтетичний індикатор визначається сукупністю аналітичних індикаторів. Кількісне значення кожного інтегрального показника отримується шляхом підсумовування значень рангів, що входять до складу аналітичних показників.

Таким чином, визначаються загальний рівень економічного розвитку регіону (Блок 1).

«Для цього слід використовувати наступні аналітичні показники:

- частка регіону у валовому внутрішньому продукті та валовому національному доході;
- виробництво промислової та сільськогосподарської продукції на душу населення;
- рівень забезпеченості регіону основними продуктами харчування (виробництво відповідної сільськогосподарської продукції на душу населення);
- середній рівень заробітної плати в регіоні;
- обсяг капітальних інвестицій в регіоні у розрахунку на одну особу та його динаміка;
- кількість підприємств та бізнесів усіх форм власності в регіоні;
- частка збиткових підприємств у загальній кількості діючих підприємств та організацій» [13].

«При оцінці рівня розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (Блок 2) слід враховувати такі показники потенціалу швидкої реалізації інвестиційних проектів:

- кількість будівельних підрядних організацій усіх форм власності;
- місцеве виробництво основних будівельних матеріалів;
- виробництво енергоресурсів (в електричному еквіваленті) на душу населення;
- протяжність залізниць на 100 км² території;
- протяжність асфальтованих доріг на 100 км² території» [17].

При оцінці демографічних характеристик території (Блок 3) варто дослідити потенційний попит населення на споживчі товари і послуги та можливість залучення кваліфікованої робочої сили для інвестування.

«Рівень розвитку ринкових відносин та комерційної структури регіону (Блок 4) досліджує ставлення місцевої влади до розвитку ринкових форм господарювання та створення відповідного бізнес-середовища, використовуючи наступну систему індикаторів:

- частка приватизованих підприємств у загальній власності органів місцевого самоврядування;
- підприємства недержавної форми власності у відсотках до загальної кількості виробничих підприємств регіону;
- кількість спільних підприємств з іноземними партнерами (юридичними та фізичними особами-нерезидентами);
- кількість банків (включаючи філії) в регіоні» [27].

«Рівень ризику злочинності, екологічного ризику та інших ризиків (Блок 5) надає інформацію про ступінь захищеності інвестиційної (та виробничої) діяльності в регіоні на основі наступних показників:

- рівень злочинності у сфері економіки на 100 000 населення (за основними видами та в цілому);
- питома вага підприємств з викидами шкідливих речовин, що перевищують гранично допустимі норми, у загальній кількості промислових підприємств;
- середній радіаційний фон у містах регіону;
- частка незавершених будівельних проєктів у загальній кількості будівельних проєктів, розпочатих за останні три роки» [31].

На основі кількісної оцінки інтегральних показників (сума рангів важливості) визначається інтегральний показник інвестиційної привабливості регіону.

«У своїй загальній оцінці інвестиційної привабливості регіону Забарна Є. визначила значення кожного показника наступним чином:

- рівень загального економічного розвитку – 35;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури – 15;
- демографічні характеристики – 15;
- рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури – 25%;
- рівень різноманітних ризиків – 25%» [8].

«Таким чином, інтегральний показник оцінки інвестиційної привабливості регіону країни для прийняття інвестиційних рішень розраховується як сума добутків рейтингу кожного показника на його вагомість (у перерахунку на одиницю)» [8].

«На основі отриманих результатів пропонується розділити всі вітчизняні регіони на декілька груп за рівнем інвестиційної привабливості (тобто ефективності реалізації інвестицій):

- регіони пріоритетної інвестиційної привабливості – ефективність регіону на 35-40% вища, ніж по країні в цілому;

- регіони з високою інвестиційною привабливістю – ефективність регіону на 15-20% вища, ніж по країні в цілому;
- регіони з середньою інвестиційною привабливістю – ефективність на 20-30% нижча, ніж по країні в цілому» [15].

Використовуючи наведені вище показники для оцінки інвестиційної привабливості регіонів країни, слід враховувати, що вони є досить узагальненими характеристиками інвестиційної діяльності в межах регіону та формують основу його адекватної галузевої структури. Водночас, навіть регіональна група з пріоритетною або високою інвестиційною привабливістю може не досягти високої віддачі від інвестицій в окремих сферах інвестування, тоді як регіональна група з помірною інвестиційною привабливістю може досягти високої ефективності інвестицій в окремих сферах інвестування. Тому для кожної регіональної групи рекомендації можуть бути диференційовані за галузевими напрямками інвестування.

Отже, методи оцінки інвестиційної привабливості території можна згрупувати у три види (табл. 3):

- 1) економіко-математичні методи;
- 2) методи факторного аналізу;
- 3) експертні оцінки.

Ефективна методика оцінки інвестиційної привабливості повинна відповідати таким критеріям: бути популярною серед інвесторів, забезпечувати відкритий доступ до результатів, демонструвати гнучкість і адаптивність до змін в економічному середовищі, дозволяти оцінювати реальні відстані між регіонами та відстежувати динаміку розвитку. Вона має бути комплексною, охоплювати як кількісні, так і якісні показники, враховувати всі рівні аналізу – від мікро- до мезо- та макrorівня. Також важливим є врахування галузевої специфіки регіонів, рівня інвестиційної та інноваційної активності, а також використання релевантних методичних інструментів.

Методологічні підходи до оцінки інвестиційної привабливості передбачають аналіз кількісних та якісних аспектів розвитку й інноваційного потенціалу. Оцінюються соціально-економічні показники, виробничі та комерційні можливості, рівень кваліфікації трудових ресурсів, а також ризики, пов'язані зі злочинністю та корупцією.

Рівень інвестиційної привабливості формується під впливом численних факторів. Їхній вплив оцінюється з урахуванням множинності та можливості ідентифікації для подальшої кількісної оцінки.

«Виробничі фактори визначають ймовірність виробництва конкурентоспроможної продукції, що відповідає встановленим вимогам. При цьому оцінка виробничих факторів повинна орієнтуватися на національні та міжнародні стандарти, які визначають комплексний набір вимог щодо забезпечення якості виробництва та процесів розвитку виробництва» [10].

Основними видами ресурсів, що визначають інвестиційну привабливість регіону, є фінансові ресурси, трудові ресурси (інтелектуальні) та інформаційні ресурси.

«Фінансові ресурси необхідні для реалізації інвестиційних проектів, а їх достатність також свідчить про потенціал технічного переоснащення виробництва» [13].

Таблиця 3

Методи оцінки інвестиційної привабливості регіону

Параметри	Економіко-математичні методи	Методи факторного аналізу	Методи експертних оцінок
Опис методів	Використання кореляційного і дисперсійного аналізу, методів оптимізації, математичного моделювання, міжгалузевого балансу	Складання та аналіз укрупнених груп, що складаються з близьких за змістом показників (чинників)	Поєднання аналізу кількісних характеристик досліджуваного суб'єкта і аргументованих суджень експертів (керівників і фахівців)
Переваги	1. Формалізований алгоритм. 2. Однозначність отриманих результатів. 3. Мінімізація впливу «людського фактора»	1. Ранжування з використанням статистичних даних, що відображають ситуацію в регіоні. 2. Облік взаємозв'язку багатьох чинників. 3. Комплексність	1. Використання не тільки регулярної статистичної інформації, а й якісної разової інформації. 2. Достовірність інформації завдяки досвідченим експертам
		1. Дозволяють об'єднувати регіони до груп з подібними умовами інвестиційної діяльності. 2. Наочність і зрозумілість отриманих результатів	
Недоліки	1. Немає обґрунтованості включення показників в модель. 2. Немає можливості визначити внесок кожного показника в підсумкову оцінку	1. Суб'єктивізм встановлення критеріальних нормативних індикаторів і ваг. 2. Недостатня обґрунтованість вибору сукупності факторів	1. Суб'єктивізм експертних оцінок. 2. Трудомісткість. 3. Висока вартість
		1. Неможливість визначити реальну дистанцію між учасниками рейтингу. Непрозорість методики визначення показників. 3. Низька оперативність рейтингів через затримки збору, угруповання і аналізу інформації регіональними органами державної статистики	

Джерело: сформовано автором на основі джерел [13; 15; 17]

Сьогодні інформаційні ресурси є найважливішою складовою інвестиційної привабливості регіону.

Однією з ключових складових інформаційних ресурсів є сукупність об'єктів інтелектуальної власності, зокрема торгових марок, патентів і ноу-хау.

Важливим аспектом є рівень захищеності прав інтелектуальної власності, оскільки він впливає на інвестиційну привабливість та інноваційну активність. Крім того, слід враховувати актуальність і новизну цих ресурсів, адже саме вони визначають потенціал подальшого розвитку науково-технічних досягнень.

На рівень інвестиційної привабливості регіону значною мірою впливають інфраструктурні фактори, зокрема рівень розвитку соціальної, виробничої та технологічної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура охоплює житловий фонд і установи, що забезпечують соціально-культурні потреби населення – освіту, медицину, культуру та спорт. Вона, як правило, зосереджена в населених пунктах і є важливим чинником, що впливає на рух економічно активного населення та рівень трудового потенціалу регіону.

«Виробнича інфраструктура характеризується насиченістю регіону джерелами і мережами тепло- та енергозбереження, електроенергетики, транспорту, водопостачання та водовідведення, зв'язку та іншими допоміжними галузями» [21].

Завдяки зростаючій частці енергетичних, сировинних і транспортних послуг, стан і розвиток виробничої інфраструктури характеризується потенціалом для стабільного розвитку регіону в майбутньому та можливістю зниження собівартості продукції.

Близькість до основних джерел сировини, енергоресурсів та споживачів є одним з ключових параметрів інфраструктурного фактору.

У низці досліджень [27; 31] згадується поняття ринкової інфраструктури. Цей фактор, по суті, характеризує розвиток ефективного використання ринкових інструментів у тій чи іншій сфері (наприклад, стан фондів, рівень маркетингу тощо).

При оцінці впливу інфраструктурних факторів пропонується характеризувати рівень розвитку інфраструктури (відношення інфраструктури до площі регіону) та доступність інфраструктури (відношення одноразового використання інфраструктури до середньої заробітної плати регіону). На думку С.І. Ткаленко, ці показники та методи оцінки мають назву «соціальна інфраструктура» [31].

Наразі найважливішою складовою інфраструктури є інформаційна інфраструктура, яка характеризує ступінь використання інформаційних технологій у бізнесі. Інфраструктурні фактори включають наявність та стан інституцій (інфраструктура ринкової економіки), які підтримують виробничі функції, такі як фінансові, консультаційні та страхові послуги.

Отож, інфраструктура – це не лише виробнича й соціальна інфраструктура, але й технологічна інфраструктура.

«Модернізація економічної системи та створення інноваційної економіки були б неможливими без таких ключових елементів, як технологічна структура (інфраструктура технологічного розвитку)» [31].

Сучасний етап розвитку економіки характеризується зростаючою роллю науки та інноваційних технологій у відтворювальному процесі, що підкреслює

необхідність інвестування в технологічну інфраструктуру. Основним джерелом фінансування таких інвестицій є державний бюджет.

Інформатизація виступає ключовим чинником науково-технічного та соціально-економічного прогресу. Інформація та цифрові технології формують нову економічну систему, що визначає розвиток суспільства. Перехід до інформаційного суспільства означає створення принципово нових умов для економічного зростання, наукових досягнень і культурного розвитку.

Один із ключових підходів до управління інвестиційною привабливістю регіонів – розвиток інфраструктури, який включає створення ефективної ринкової системи та вдосконалення відносин власності. Вплив на інвестиційний потенціал регіону здійснюють різні чинники:

1) Інституційні фактори – визначають ефективність ринкових механізмів розподілу капіталу, залежать від організаційно-правових форм підприємств та рівня залучення державного й іноземного капіталу.

2) Інноваційні фактори – мають вирішальне значення для оновлення виробничого потенціалу та модернізації економіки. Однак у довгостроковій перспективі існує ризик залежності української економіки від іноземних технологій та управлінських моделей.

3) Демографічні фактори – охоплюють чисельність і щільність населення, рівень зайнятості, тривалість життя та умови праці. Вони визначають соціально-економічний потенціал регіону.

4) Інтелектуальні ресурси – відображають рівень розвитку науки, освіти та кваліфікації робочої сили. У високотехнологічних галузях ці ресурси є критично важливими, тоді як у сировинних секторах їх значення є нижчим.

5) Законодавчі (правові) фактори – охоплюють нормативно-правові акти, що регулюють інвестиційну діяльність.

Отже, інвестиційна привабливість регіону визначається сукупністю економічних, соціальних, правових та інноваційних факторів. Формування сприятливого інвестиційного клімату вимагає комплексного підходу, який включає розвиток інфраструктури, підтримку науки та освіти, вдосконалення правової системи, а також урахування демографічних і інституційних особливостей регіону.

«При оцінці впливу законодавчих факторів на інвестиційну привабливість регіону необхідно визначити складові національного та регіонального законодавчих факторів. Законодавчі елементи можна розділити на дві категорії:

- компоненти, що позитивно впливають на інвестиційну привабливість регіону та гарантують права вітчизняних та іноземних інвесторів;
- компоненти, що негативно впливають на інвестиційну привабливість регіону та обмежують інвестиційну діяльність (бюрократичні обмеження та злочини)» [10].

Таким чином, визначення факторів інвестиційної привабливості є головною метою та основною функцією управління інвестиційною привабливістю. Основними факторами, що впливають на зростання інвестиційної привабливості, є виробничі, інноваційні, економічні, інформаційні, трудові та інфраструктурні.

До них належать економічні, інформаційні, трудові, інфраструктурні та соціальні. Ці фактори можуть позитивно або негативно впливати на зростання інвестиційної привабливості.

Розділ 2. Оцінка інвестиційної привабливості технологічних стартапів в Україні

Значною мірою успіх України зумовлений її величезними ресурсами. Україна – найбільша країна в Європі, з великою кількістю робочої сили і населенням працездатного віку в 20 мільйонів осіб.

«Країна демонструє ознаки стабільності та процвітання: у 2018 р ВВП зріс на 3,5% і досяг 391,53 млрд доларів США; у 2019 р інфляція повільно, але впевнено знижується; у 2018 р ВВП країни зріс на 3,5% і досяг 4,5 млрд доларів США; у 2019 р інфляція повільно, але впевнено знижується. Варто також відзначити, що за останні три роки Україна піднялася на 23 місце в рейтингу Світового банку. 23 місце в рейтингу Світового банку «Легкість ведення бізнесу» (піднялася на 76 позицій у 2019 р порівняно з 2012 роком)» [1-5].

Починаючи з 2014 р., Уряд приділяє значну увагу покращенню бізнес-середовища в Україні, що зробило країну більш привабливою для інвестицій. Значною мірою успіх України зумовлений її величезними ресурсами. Україна – найбільша країна Європи з великою кількістю робочої сили та населенням працездатного віку у 20 мільйонів.

«Рівень життя в Україні низький. Погляньте на знаменитий індекс Біг-Мака. Цей індекс є найнижчим у світі і становить лише 1,64 дол. USD. Порівняно із загальним рівнем життя в США, Україна на 58,29% дешевша, оренда житла на 74,78% нижча, а середня вартість оренди житла в Києві становить близько 250 доларів США» [1-5].

«В таблиці 4 наведені дані про обсяги інвестиційної діяльності України за останні 20 років [18]. Аналізуючи обсяги прямих іноземних інвестицій за 2002-2022 р.р. спостерігаємо суттєве зменшення їх обсягу на суму 6097 млн. дол. у 2009 р., що пов'язано з глобальною економічною кризою. З 2010 р. відслідковується часткове покращення ситуації завдяки новим надходженням. Проте, починаючи з 2013 р. по 2015 р., відбувається стрімке падіння обсягу залучення інвестицій через військовий конфлікт на території України. До 2020 р. прослідковуються часті коливання обсягу прямих іноземних інвестицій і в цьому ж р, у зв'язку з пандемією COVID-19 знову ж показники стають від'ємними, а в 2022 р. через війну в Україні обсяги інвестицій складають тільки 190 млн. дол. За останні 5 років лише у 2021 р прослідковується найбільш позитивна динаміка накопичених іноземних вкладень в національну економіку, проте Україна досі не досягла значень за обсягом іноземних інвестицій, які були перед початком військової агресії» [18].

«Згідно даних статистики Національного банку України основними інвесторами для України в період з 2016–2022 рр., були: Кіпр – 6218,7 млн. дол. США (42,32% від загального обсягу інвестицій з України), Латвія – 355,8 млн. дол. США (2,42%), Віргінські Острови – 212,2 млн. дол. США (1,44%), Угорщина – 69,8 млн. дол. США (0,48%),

Нідерланди – 49,9 млн. дол. США (0,34%), Швейцарія – 41,7 млн. дол. США (0,28%), Республіка Молдова – 32,6 млн. дол. США (0,22%), Німеччина – 14,5 млн. дол. США (0,09%) та інші країни – 7083,3 млн. дол. США (48,21%)» [18].

Таблиця 4

Прямі іноземні інвестиції в Україні за 2002-2022 рр. (млн. дол. США)

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну		Прямі іноземні інвестиції з України		Сальдо	
	млн. дол.	приріст / падіння за рік	млн. дол.	приріст / падіння за рік	млн. дол.	приріст / падіння за рік, %
2002	693		-5		+698	
2003	1424	731	13	18	+1411	102,1
2004	1715	291	4	-9	+1711	21,3
2005	7808	6093	275	271	+7533	340,3
2006	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23,8
2007	9891	4287	673	806	+9218	60,7
2008	10913	1022	1010	337	+9903	7,4
2009	4816	-6097	162	-848	+4654	-53,0
2010	6495	1679	736	574	+5759	23,7
2011	7207	712	192	-544	+7015	21,8
2012	8401	1194	1206	1014	+7195	2,6
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43,3
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92,7
2015	-458	-868	-51	-162	-407	-236,1
2016	3810	4268	16	67	+3794	-1032,2
2017	3692	-118	8	-8	+3684	-2,9
2018	4455	763	-5	-13	+4460	21,1
2019	5860	1405	648	653	+5212	16,9
2020	-868	-6728	82	-566	-950	-118,2
2021	6687	7555	-198	-280	+6885	-824,7
2022	190	-6497	159	357	+31	-99,5

Джерело: [18]

«Обсяг прямих іноземних інвестицій за 2016-2022 рр., становив 235 456,4 млн. дол. США (без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції). В 2016 р. сума залучених іноземних інвестицій становила 45 195,3 млн. дол. США., у 2017 р. – 45 179,2 млн. дол. США, що на 0,04% менше, ніж у 2016 р. (або на 16,1 млн. дол. США); у 2018 р. обсяг інвестиції зменшився на 1 170,4 млн. дол. США порівняно з 2017 р. і становив 97,41%. У 2020 р., можемо спостерігати найбільші обсяги залучення іноземного капіталу до української економіки в сумі 51 386,6 млн. дол. США. (або на 16,8% більше). Проте вже у 2022 р. темп зниження іноземних інвестицій в країну склав 96,69% порівняно до попереднього року» [18].

Процес іноземного інвестування в Україні має певні особливості.

По-перше, станом на 31 грудня 2023 року прямі іноземні інвестиції в Україну надходили приблизно зі 130 країн світу. Це свідчить про відносно низьку географічну диверсифікацію країн-експортерів капіталу в Україну.

По-друге, структура прямих іноземних інвестицій в Україну складається з двох основних груп: капіталу, що належить іноземним резидентам, та капіталу, який контролюється українськими резидентами через іноземні компанії. Це означає, що значна частина українського капіталу виводиться в іноземні юрисдикції, а потім повертається у вигляді іноземних інвестицій (так звані «прямі іноземні інвестиції в обидва кінці»).

Аналіз країн-експортерів прямих іноземних інвестицій в Україну вказує на низьку частку вкладень із розвинених країн та значну присутність капіталу з офшорних зон. Зокрема, станом на кінець 2022 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій із таких зон становив 13 045,7 млн доларів США, що перевищувало 33% загального обсягу прямих інвестицій. Таким чином, офшорні вкладення частково витісняють капітал із розвинених країн і є більше кількісним, ніж якісним показником зростання інвестицій в українську економіку.

«ТОП галузей, куди інвестують іноземці в Україні: промисловість – 18,1%; оптова та роздрібна торгівля – 8,4%; фінанси та страхування – 40,9%; операції з нерухомістю – 8,4%; професійна, наукова та технічна діяльність – 9,1%» [1-5].

У 2022 році в сектор інформації та комунікацій було інвестовано 22 млн доларів США, що становило 6,5% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Прямі інвестиції з Нідерландів в Україну зросли майже в 3,4 рази порівняно з 2021 роком, що зробило цю країну найбільшим інвестиційним донором.

За даними НБУ, у 2010–2022 роках обсяг коштів, вивезених українськими резидентами за кордон і повернених у вигляді іноземних інвестицій, становив 8,4 млрд доларів США, що еквівалентно 22% загального обсягу прямих іноземних інвестицій за цей період. У 2022 році 20,6% загального обсягу прямих інвестицій мали внутрішнє походження, надходячи в Україну здебільшого через Кіпр, Нідерланди, Швейцарію та Австрію.

Транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють важливу роль у сучасному економічному розвитку, сприяючи зміцненню культури та економічної могутності країни. Проте для України інтеграція в цей процес є складним викликом, оскільки міжнародні ринки вже зайняті потужними ТНК, що мають усталені позиції у світовій економіці.

Незважаючи на це, в Україні існують стратегічні галузі, які мають потенціал для розвитку, особливо у сфері високих технологій. Деякі з них продовжують функціонувати й мають хороші передумови для подальшого зростання. Водночас малий і середній бізнес часто помилково вважає, що може самостійно забезпечити достатній рівень економічного розвитку без залучення додаткових ресурсів та інтеграції у глобальні ринки.

Сектор МСП є важливим у цьому відношенні, оскільки він не обов'язково потребує передових технологій чи ноу-хау. На МСП працює значна частина населення і на них припадає основна частина товарообігу. У цьому контексті

посередництво між Україною та рештою світу в секторі МСП є дуже важливим фактором у формуванні цін, а отже, і прибутків.

Перед Україною стоїть завдання не лише інтеграції у світову економіку, а й позиціонування себе відповідно до свого ресурсного потенціалу.

Розглянемо причини інтересу іноземних інвесторів до України.

По-перше, свою роль відіграла європейська політична спрямованість в країні, яка розпочалася у 2014 р.

Другим важливим фактором є вражаюче зростання ринку розробки програмного забезпечення.

Зростання ринку розробки програмного забезпечення підтверджується статистикою Світового банку, РwС, Асоціації «ІТ-Україна» та Державної служби статистики України. Цікаво, що зростання галузі прискорилося на початку політичної кризи 2014 р., коли різке зростання інфляції зробило ціни на українські ІТ-послуги ще більш привабливими для інвесторів.

Ще одним важливим нюансом у відповіді на питання, чому військовий конфлікт в країні не вплинув на розвиток ІТ-індустрії, є розташування основних ІТ-центрів. Майже всі вони базуються в Києві та Львові, далеко від зони конфлікту, і поруч з Прагою, Краковом і Берліном.

Для того, щоб повною мірою відобразити розвиток ІТ-індустрії України, було зібрано ряд важливих факторів:

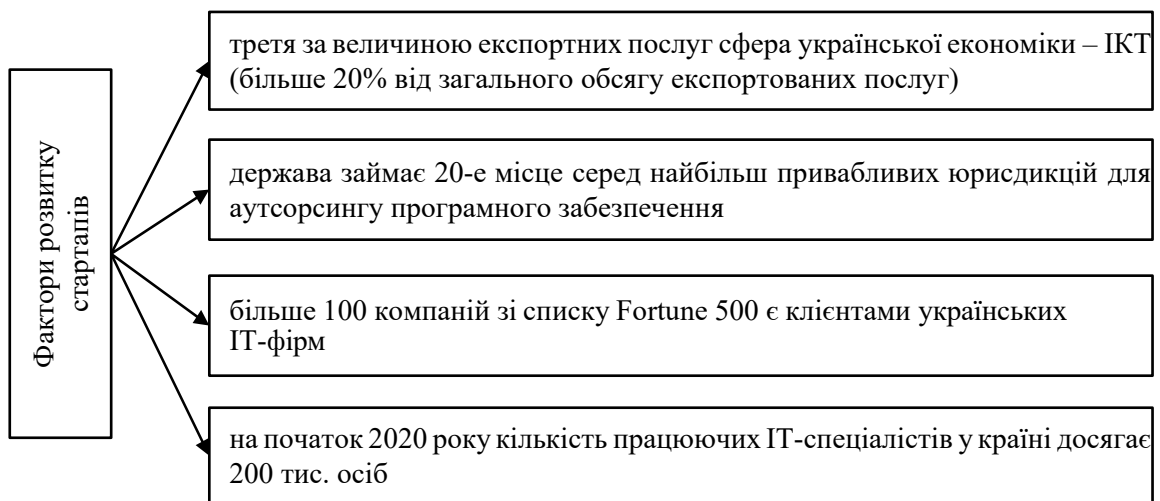


Рис. 5. Позитивні фактори розвитку ІТ сектору України

Джерело: сформовано автором

Так, зручне географічне розташування України, високий рівень освіти та низька вартість життя – ці фактори приваблюють іноземних інвесторів в ІТ-сектор країни. Навіть у сьогоднішніх несприятливих економічних умовах інноваційний сектор України продовжує стрімко розвиватися. Українським стартапам вдалося залучити значні іноземні інвестиції. Цей факт також підтверджує, що Україна є одним з найсильніших гравців у Східній Європі у сфері ІТ-інновацій.

Український інвестиційний ринок стабільно зростає протягом останніх кількох років; спалах COVID-19 призвів до певних коректив у планах інвесторів та розвитку стартапів, але розуміння тенденцій на 2024 рік допоможе гравцям інвестиційного ринку керувати своїми очікуваннями та зберегти (і розвивати) свій бізнес у новій реальності.

Інвестиції в українські стартапи та IT-компанії вперше сягнули позначки 500 мільйонів доларів на рік. Загальний обсяг венчурних інвестицій в українські IT-компанії склав 510 мільйонів доларів США. Це в 1,5 рази більше, ніж у 2020 р.

Кількість угод у 2022 р була майже такою ж, як і в 2020 р: 111 угод проти 115 у 2020 р.

У 2022 р обсяг угод M&A (злиття та поглинання) збільшився у 18 разів; загальна вартість 15 угод M&A склала 460 мільйонів доларів США, порівняно з 25 мільйонами доларів США для семи угод у 2020 р. Обсяг інвестицій бізнес-ангелів збільшився у сім разів (6,1 млн доларів США у 2022 р. порівняно з 0,9 млн доларів США у 2020 р.).

У 2022 р відбулося 29 виходів українських інвесторів, а середній чек угоди збільшився на 78% до 5,7 млн доларів США. Компанії, що займаються розробкою програмного забезпечення, очолили список за кількістю угод та їхньою вартістю, відтіснивши онлайн-сервіси на друге місце.

Вартість 10 найбільших угод зросла майже вдвічі – до 456 млн доларів США. При цьому 90% залучених інвестицій були з США.

З кожним роком Україна зміцнює свої позиції в міжнародному IT-секторі, залучаючи все більше інвестицій з усього світу, стаючи базою для «єдинорогів» та базою досліджень і розробок для іноземних компаній.

Незважаючи на нестабільну політичну ситуацію на початку 2022 р. інвестиції в багатьох секторах продовжували зростати. Зокрема, у сферах, пов'язаних з розробкою програмного забезпечення, апаратних продуктів та онлайн-сервісів. І хоча 2022 р. вніс свої корективи, безумовно, існує великий потенціал для інвестицій в Україну. Щойно світова економічна ситуація стабілізується, Україна зможе похвалитися новим інвестиційним зростанням. До того часу слід докласти всіх зусиль для вирішення внутрішніх проблем України та підвищення довіри до України та її інвестиційної привабливості.

Аутсорсингові компанії складають значну частку українського IT-ринку. Кількість стартапів (понад 2 000), кількість міжнародних R&D-центрів (понад 100) і кількість українських та іноземних фахівців (у тому числі з інших країн), залучених до аутсорсингу, постійно зростає.

США та Західна Європа залишаються найбільшими споживачами IT-послуг. Компанії, що передають розробку програмного забезпечення на аутсорсинг українським постачальникам IT-послуг, варіюються від зростаючих стартапів до відомих незалежних постачальників програмного забезпечення та великих підприємств: Cisco, IBM, Atlassian, Travelport, OpenText, Fluke Corporation та інші світові компанії тісно співпрацюють з українськими розробниками програмного забезпечення для впровадження цифрових рішень.

Ці партнерства існують вже багато років і дозволили невеликим зовнішнім командам перетворитися на великі центри розробки в Україні. Наприклад, британська телекомунікаційна компанія Lebara розширила свою команду розробників N-iX з п'яти до понад 100 інженерів-програмістів.

Найбільшим активом української ІТ-індустрії є величезний пул ІТ-спеціалістів з унікальними навичками: станом на кінець 2021 р. 200 000 фахівців. Розглянемо деякі з аспектів, що сприяють цьому зростанню:

1. Економічні чинники. Мінімальна місячна заробітна плата в Україні становить приблизно 200 дол. США. Середня заробітна плата в ІТ-секторі в Україні майже в сім разів вища. Цей великий розрив є основною причиною, чому молоді випускники університетів та фахівці з інших галузей прагнуть працювати в ІТ-індустрії.

2. Робочі місця в ІТ-секторі не такі чутливі до економічних коливань, як в інших секторах, і є максимально захищеними та стабільними.

3. Робота в ІТ приносить певний соціальний статус та престиж в Україні. Багато людей хочуть бути частиною української ІТ-спільноти та користуватися перевагами, які пропонує кар'єра в технологічному секторі, такими як належна заробітна плата, ділові поїздки, міжнародний досвід роботи та перспективи кар'єрного зростання.

4. Історично сильна технічна освіта – майже всі українські університети мають інженерні факультети та передові науково-технічні програми. Зі зростанням популярності технічного сектору кількість нових програм, що пропонуються в університетах, зростає, збільшуючи кадровий резерв України.

5. Менше бюрократії та позитивний податковий режим – український ІТ-сектор стикається з меншим тиском з боку податкових органів та інших регуляторів.

6. Географічне розташування України надає іноземним компаніям та інвесторам всі переваги для прямого експорту ІТ-послуг.

Українські розробники програмного забезпечення спеціалізуються на широкому спектрі мов програмування, технологій та інструментів. Українські інженери не лише володіють практичними знаннями багатьох технологій, але й знають, як їх використовувати в різних галузях.

За даними HackerRank, Україна посідає 11 місце серед 50 країн з найкращими розробниками програмного забезпечення у світі із загальним балом 88,7 зі 100. Вона також посідає 6 місце в рейтингу TopCoder, який оцінює найкращих програмістів.

За даними щорічного опитування українських ІТ-фахівців, яке проводить DOU, найпопулярнішою мовою програмування в Україні є Java. За нею йдуть JavaScript, C#, PHP та Python. Останні тенденції показують, що частка Java значно зменшилася за останні два роки, можливо, через розвиток альтернативних мов JVM; JavaScript все ще зростає, але не так швидко; популярність C# за останні роки знизилася, тоді як популярність Python зростає; Python стає основною платформою для data science і стає основною платформою для розробки програмного забезпечення. науці та стає основною платформою для науки про дані.

Коли українських розробників програмного забезпечення запитали, яку мову програмування вони планують вивчити, 52% відповіли, що хочуть її вивчити. В основному вони хочуть вивчити Python, JavaScript, Go, Java, Kotlin та Typescript. Що стосується додаткових мов, якими користуються українські ІТ-спеціалісти, то найпопулярнішими є JavaScript, Unix Shell, Python, Java, SQL (PL-SQL та T-SQL) та Typescript .

Наразі кількість вакансій в Україні також постійно зростає: у 2022 р кількість вакансій у DOU збільшилася з 3111 до 4606 за один місяць. При цьому кількість заявок також зросла на 23%, з 270 000 до 330 000. При цьому кількість компаній, що пропонують роботу в ОРДЛО, зросла на 38%. Найбільш затребуваними ІТ-фахівцями є фахівці з фронтенду, QA та PHP, на ці категорії припадає 31% усіх вакансій.

67% українських ІТ-фахівців живуть у Києві, Харкові та Львові (табл. 5).

Таблиця 5

Рейтинг українських ІТ кластерів

Розміщення ІТ кластеру	Кількість спеціалістів	Кількість компаній, що діє на їх території
Київ	85 000	80
Харків	20 000	483
Львів	51 000	599
Дніпро	18 000	378
Одеса	15 000	6
Тернопіль	3 000	-
Хмельницький	2 000	-
Івано-Франківськ	1 100	22
Чернівці	1 000	18

Джерело: сформоване автором

За даними Stack Overflow, у Києві працює приблизно 85 500 розробників програмного забезпечення; GlobalLogic, Ciklum, SoftServe, Eram, N-iX, всі великі українські ІТ-компанії мають великі центри розробки в Києві. Крім того, тут розташовано понад 50 міжнародних R&D-центрів великих компаній, таких як Samsung, Huawei, Ericsson, Netcracker та інші. Багато ІТ-стартапів мають офіси в столиці.

Львів є другим за величиною ІТ-центром в Україні. У цьому українському місті працює понад 50 000 ІТ-спеціалістів та близько 317 ІТ-компаній, більшість з яких надають послуги з аутсорсингу програмного забезпечення клієнтам у США, Західній Європі, Великобританії, Північній Європі та ін. У 2022 р. близько 14 000 студентів з технічними програмами навчалися у Львівському національному університеті імені Івана Франка, що дозволяє індустрії постійно набирати нові кадри та таланти.

Стартап-екосистема України створює 500 нових підприємців щомісяця. Інвестиції в стартапи також зростають: у 2022 р. було укладено 44 угоди із загальним обсягом інвестицій 265 мільйонів доларів США. Інвестиції в стартапи також зростають. Стартапи мають деякі важливі конкурентні

переваги, хоча їм важко конкурувати за інженерів-програмістів з великими аутсорсинговими компаніями, які домінують на українському ІТ-ринку.

Багато українських стартапів вийшли на глобальний ринок, перемістивши свої штаб-квартири до світових бізнес-центрів та Кремнієвої долини, тоді як інші були придбані високотехнологічними гігантами. Наприклад, Google придбав Viewdle, а Lookserу був придбаний Snapchat за 150 мільйонів доларів США. Ринок великий.

Станом на 2022 р., незважаючи на військове вторгнення росії, український ринок стартапів активно розвивається. Згідно з дослідженням StartupBlink, комерційного дослідницького центру стартап-екосистем по всьому світу, Київ посів 34 місце в рейтингу міст з найбільшою кількістю стартапів. За даними цього ж сервісу, у 2022 р. Київ посів 64 місце з понад 1000 міст світу. Такий стрибок на 29 місць за один рік свідчить про значний прогрес у розвитку стартапів в Україні, який стрімко зростає і має велику кількість користувачів.

Серед українських міст сервіси StartupBlink також увійшли до рейтингу Одеси (235 місце), Львова (299 місце), Харкова (435 місце) та Дніпра (561 місце).

«Український фонд стартапів (офіційна назва – Фонд розвитку інновацій) надає бюджетні гранти компаніям з інноваційними продуктами на ранніх стадіях розвитку. Фонд був зареєстрований у грудні 2018 р., а 2 грудня 2019 р. Український фонд стартапів розпочав прийом заявок на фінансування проєктів».

«Фонд планує надавати безповоротну фінансову допомогу стартапам на ранніх стадіях розвитку. Проєкти на посівній стадії можуть отримати грант у розмірі 25 000 доларів США. Стартапи на посівній стадії отримають грант у розмірі 50 000 дол. USD. Таким чином, один стартап може отримати загалом 75 000 дол. США».

Фонд фінансує майже всі галузі, за винятком грального бізнесу, виробництва та продажу небезпечних речовин, алкогольних та тютюнових виробів, військових технологій та ядерних технологій.

«Цільові сектори: штучний інтелект (AI), доповнена реальність (AR/VR), великі дані (BigData), блокчейн, кібербезпека, оборона, медицина та охорона здоров'я, подорожі, фінансові технології (FinTech), освітні технології (EdTech), робототехніка, професійні послуги, програмне забезпечення як послуга (SaaS), виробництво, електронна комерція, інтернет речей (IoT)».

Одним із найуспішніших українських стартапів є Grammarly М. Литвина та О. Шевченка. Цей стартап відстежує граматичні помилки та стилістичне навантаження слів у реальному часі та описує, як уникнути повторення помилок у майбутньому. Проєкт успішно залучив понад 200 мільйонів доларів інвестицій. Інвестори оцінили стартап у понад 1 мільярд доларів США, а за версією TechCrunch компанія офіційно стала єдинорогом. «Єдиноріг – стартап, який не котирується на біржі і за короткий час досягнув понад 1 мільярд доларів США в капіталі. Вперше термін був використаний у 2013 р. Ейлін Лі, венчурним інвестором і засновником Cowboy Ventures, щоб описати статистичну рідкість таких успішних компаній».

Grammarly – далеко не єдиний приклад українського стартапу, який знайшов іноземного інвестора, і такі проекти, як Gitlab, що створили платформу для розробки програмного забезпечення, також заслуговують на увагу. Цей сервіс надає IT-спеціалістам можливість:

- керування публічними та приватними git-репозиторіями;
- управління користувачами та групами, правами доступу до git-репозиторіїв;
- відстеження помилок, аналіз коду
- інтеграція з різними системами CI (наприклад, Jenkins);
- створення незалежних процесів CI за допомогою вбудованих інструментів.

За шість років з моменту заснування Gitlab виріс з двох співробітників до 200, взяв участь у програмі Y Combinator і залучив таких клієнтів, як NASA, CERN, Alibaba, SpaceX, IBM і Expedia. Зазначимо, що загальна сума інвестицій у проект склала 426 млн. доларів США; за даними VentureBeat, компанія була оцінена в 2,7 млрд. дол. США..

Ще одним успішним українським проектом є стартап Preply, який був розроблений для пошуку та надання як локальних, так і онлайн-репетиторів в освітньому секторі.

Незважаючи на успіх проекту, його нарешті запустили після кількох невдалих спроб; наразі Preply пропонує свої послуги в 15 країнах, а в 2022 р. в базі даних сервісу було 47 000 викладачів з 40 предметів (27 з яких – мови).

People.ai – це сервіс для менеджерів з продажу, який використовує алгоритми штучного інтелекту, щоб допомогти підвищити ефективність продажів, аналізуючи ефективність переговорів співробітників і надаючи рекомендації щодо угод. Технологія перевіряє електронні листи, телефонні дзвінки та дані CRM.

З моменту заснування стартап залучив понад 100 мільйонів доларів США. Наразі в People.ai працює близько 145 осіб, а клієнтами стартапу є близько 50 великих компаній. Інвестори оцінюють стартап у 500 мільйонів доларів США.

People.ai посів 460 місце з 10 000 компаній по всьому світу за версією GitLab.

Таким чином, основними факторами, які вирізняють українські IT-компанії, є культурна близькість, географічне розташування, компетентні працівники та, що найголовніше, конкурентоспроможні ціни. Позитивною тенденцією в інвестиційній привабливості українських стартапів є підтримка Урядом заохочення іноземних інвесторів заходити в Україну та активно розвивати технології та інновації.

Важливо зазначити, що не всі українські стартапи є економічно успішними. Деякі компанії не можуть реалізувати свої ідеї через брак фінансування, тоді як іншим бракує наполегливості для досягнення результатів. Постійні потрясіння в умовах тривалої економічної та політичної кризи негативно впливають на бізнес в цілому. З цієї причини більшість успішних проектів були реалізовані лише завдяки грамотним бізнес-стратегіям та цікавим ідеям. Звичайно, українські стартапи важко порівнювати з великими міжнародними проектами з точки зору обсягу необхідних фінансових вкладень і масштабності самих ідей

і планів. Цілком можливо, що в недалекому майбутньому великі компанії Кремнієвої долини звернуть увагу на українські розробки і зможуть отримати додаткові серйозні фінансові кошти для реалізації своїх більш амбітних планів та ідей.

Незважаючи на те, що Україна зберігає потужну наукову базу та має багато кваліфікованих програмістів, інвестори стикаються з низкою проблем, коли справа доходить до запуску та розвитку стартапів. Наприклад, українські стартапи змушені орієнтуватися на Європу та США, щоб залучити кошти за кордоном. Більше того, багато українських програмістів намагаються знайти роботу за кордоном і запустити та розвивати свої проекти там, але лише одиниці вирішують робити це в рідній країні.

Наразі найпопулярніші ідеї в Україні стосуються створення різноманітних пристроїв, систем підключення до інтернету, інтернету речей, різноманітних технологічних рішень для електронної комерції, ідей для покращення роботи серверів та веб-сайтів. Єдиною проблемою, з якою стикаються українські стартапи, є складнощі в період після запуску. Основна помилка більшості стартапів полягає в тому, що вони допускають помилки в алгоритмі своїх дій – розробці продукту, фінансуванні, побудові бізнес-моделі.

Це стосується не лише українських, а й перспектив молодих та амбітних підприємців за кордоном: CB Insights проаналізували 101 невдалий стартап і виявили певні спільні риси серед них. Найпоширенішою причиною закриття стартапів (42%) є відсутність ринкового попиту на продукт. Фінансові проблеми, пов'язані з нераціональним використанням коштів або їх відсутністю, також є причиною закриття у 29% випадків. У 23% випадків, згідно з дослідженням, причиною закриття стартапу є відсутність збалансованої команди, з компетентними людьми, призначеними для вирішення ключових завдань.

Професійні якості, психологічна сумісність та націленість на успіх ІТ-розробників, тестувальників, маркетологів, юристів, фінансистів, проектних менеджерів та інших членів команди є запорукою стабільного та прибуткового бізнесу.

Проблеми з термінами запуску продукту також призводять до провалу стартапів у 13% випадків. Якщо продукт запускається занадто рано, користувачі можуть вирішити, що він недостатньо хороший, і їх важко повернути, якщо їхні перші враження будуть негативними. Статистика показує, що лише 10% стартапів досягають успіху. Інвестування в стартапи завжди пов'язане з ризиком. Купівля акцій компанії може принести як десятикратний прибуток, так і збитки. Успіх стартапу не гарантує вступ до відомого акселератора або об'єднання з відомим програмістом. Нещодавно на шпальтах газет з'явився черговий підприємницький скандал, коли одеський стартап залучив 5 мільйонів доларів інвестицій. Одеський стартап залучив 5 мільйонів доларів інвестицій, але кілька разів змінював профіль компанії, зрештою нічого не запустив і зник разом з грошима інвесторів.

Ознайомтеся з деякими з найвідоміших українських стартапів-невдах. Стартап автономних розумних будинків PassivDom заснував у 2016 р.

підприємець Максим Гербут, який до цього 15 років працював у будівництві; у 2017 р. Гербут вирішив націлитися на американський ринок і переніс штаб-квартиру до штату Невада. Дослідження та розробки компанії залишилися в Києві.

«Компанія залучила інвестиції від українських та американських інвесторів. Точна сума не розголошується, але Crunchbase оцінює її у понад 1 мільйон доларів США. Гербут стверджує, що також вклав у проект 1,5 мільйона доларів США власних коштів. Він також вклав у проект 1,5 млн доларів США власних коштів».

У 2019 р. компанія опинилася в центрі скандалу. Колишні працівники звинуватили Максима Гербута у затримці зарплат на суму до 7 000 доларів США. Колишні працівники звинуватили Максима Гербута не лише у затримці зарплат до 7 000 доларів, але й у відсутності бачення розвитку компанії. Компанія подала позов до Деснянського суду Києва про незаконне звільнення. Позивачі програли справу в першій інстанції і подали апеляцію.

Один з інвесторів подав до суду на пана Гельбута в Каліфорнії, стверджуючи, що він вилучив інвестиції на свій особистий рахунок. Пан Гельбут розповів Liga.Tech, що вважає всі судові позови навмисною атакою і спробою захоплення компанії за участю інвестора Андрія Колодіка. За його словами, позови в каліфорнійських судах малоімовірні, оскільки позивачі за два роки не змогли надати доказів шахрайства.

У жовтні 2019 р. компанія змінила бренд і тепер називається Haus.me.

Компанію Titanovo заснував хімік Олександр Савсуненко, який переїхав до Нью-Йорка у 2014 р. Під час візиту в Україну він познайомився з командою вчених і дізнався про теломери. Це частини хромосом, які захищають ДНК. Вимірюючи їх, можна оцінити стан здоров'я людини. Савсуненко сформував команду і став співзасновником проекту Titanovo.

Кількість клієнтів зростала, а продажі досягли 1 мільйона доларів США. Продажі були інвестовані в розвиток бізнесу.

Стартап успішно зібрав 40 000 доларів США на платформах Indiegogo та Kickstarter. Творці проекту також кілька разів вели переговори з інвесторами, але безуспішно.

Патенти на технологію вимірювання розмірів тіла купив потужний конкурент. Titanovo найняла юриста і витратила всі свої ресурси на його консультації. Компанія була змушена припинити діяльність у 2017 р.

«Ecoisme – це розумна система, яка відстежує споживання енергії в будинку в режимі реального часу, була заснована в 2014 р. киянином Іваном Пасічником і двома його друзями. Стартап отримав потужну підтримку від таких ЗМІ, як Forbes, Голос Америки, TechCrunch і BBC, а сам Пасічник був названий одним з «30 до 30» за версією Forbes в Європі».

Спочатку Ecoisme був заснований у Києві. Після залучення інвестицій команда переїхала до Кракова. Тут вони зареєстрували компанію і почали налагоджувати зв'язки з європейськими інвесторами.

Для розвитку стартапу команда запустила кампанію зі збору коштів на Indiegogo (залучила 63 000 доларів США), отримала фінансування від

польського інкубатора Hubraum (проект Deutsche Telekom, залучила 80 000 євро), InnoEnergy (200 000 EUR), а також продала акції на Syndicate Room (10 фунтів стерлінгів за акцію). Інвестиції та підтримка бізнес-ангелів не допомогли стартапу досягти успіху.

Компанія кілька разів змінювала напрямки діяльності та випробовувала різні бізнес-моделі, але зрештою так і не змогла зібрати достатньо грошей для запуску масового виробництва. Кілька спроб продати компанію не увінчалися успіхом і в червні 2019 р. засновник стартапу Іван Пасічник оголосив про банкрутство.

У листопаді 2019 р. Пасічник очолив департамент досліджень і розробок мобільного оператора «Київстар» Skarbnick – стартап хмарних платіжних систем, потенційний конкурент Portmone та LiqPay.

У 2014 р. Андрій Головченко приєднався до акселератора WannaBiz з ідеєю стартапу Skarbnick. Ринок електронної комерції зростає, угода здавалася вигідною для інвесторів, а Андрій раніше працював у банківській сфері, тож його експертиза була очевидною.

Ідея платіжної системи зацікавила засновника акселератора Олександра Вольнякова. Він вирішив інвестувати в Skarbnick 60 000 доларів США. Він вирішив інвестувати 60 000 доларів США і ще 20 000 доларів США. Інші учасники WannaBiz надали 100 000 доларів США. Разом вони отримали близько 20% стартапу.

Зростанню компанії перешкоджали військові дії в країні. Тим не менш, стартапу вдалося підписати кілька великих клієнтів, серед яких служба таксі Bond, платіжна система Omega Pay та інтернет-провайдер Rabuchnya.

У 2018 р. Андрій Головченко передав код «Скарбника» новій компанії Asset payments. Олександр Вольняки готує позов проти Андрія Головченка та позов проти банку, з яким пов'язаний його новий бізнес, намагаючись відокремити його послуги від процесингу.

Одеська компанія Sixa стала відомою у 2015 р. завдяки ідеї хмарного комп'ютера, який міг би запускати ресурсомісні програми на вразливому обладнанні.

Через два роки компанія випустила нову бездротову VR-гарнітуру Rivvr. Ще через рік Sixa оголосила про розробку власного блокчейну. 2018 р. Sixa працювала над трьома продуктами: бета-версією хмарного суперкомп'ютера, шоломом для попереднього замовлення та блокчейном у розробці.

Компанії вдалося залучити понад 4 мільйони доларів інвестицій з України, Росії та Кремнієвої долини: в компанію інвестували дев'ять фондів і щонайменше чотири ангели. Серед них: Tandem (3,5 млн доларів США), u.ventures (500 000 доларів США), Digital Future (400 000 доларів США) і TMT (300 000 доларів США). Усі кошти були переведені на особистий біткоїн-гаманець засновника Siksa Миколи Мінченка.

Таким чином, організаційний успіх стартапів в Україні в основному пов'язаний з правильно розробленою бізнес-моделлю та відповідною командою. З іншого боку, причиною невдачі або невдач може бути відсутність попиту на продукт, як, наприклад, у випадку з Ecoisme (розумною системою,

яка контролює споживання енергії в будинку в режимі реального часу). Цікава ідея, але компанія не змогла зібрати достатньо коштів. Іншими словами, однією з головних можливих причин невдачі може бути фінансова недбалість.

Розділ 3. Механізми стимулювання зростання інвестиційної привабливості технологічних стартапів

Індекс інвестиційної привабливості України знизився до 2,4 з 5 у другому півріччі 2022 р. Результати індексу свідчать про безпрецедентне погіршення настроїв керівників підприємств порівняно з оцінкою 2020 р. Таким є висновок нового експертного опитування, проведеного Європейською Бізнес Асоціацією.

У першому півріччі 2022 р. індекс становив 2,51 п. Як повідомляється у пресрелізі ЄБА, більшість (78%) керівників компаній-членів ЄБА вважають поточний інвестиційний клімат несприятливим, що є значним зростанням на 16% з початку року. Крім того, 16% респондентів вважають поточний інвестиційний клімат нейтральним: лише 6% керівників вважають інвестиційний клімат сприятливим, порівняно з 4% у першій половині 2022 р. Оцінка бізнес-середовища продовжує погіршуватися. Так, 66% керівників помітили погіршення інвестиційного клімату порівняно з попередніми шістьма місяцями, а ще 29% переконані, що бізнес-середовище не змінилося або дещо покращилося.

Порівняно з початком 2022 р. кількість оптимістично налаштованих респондентів зменшилася вдвічі, а частка респондентів, які знають про погіршення, дещо зросла.

Прогнози на наступні шість місяців 2024 року також погіршилися. Лише 10% респондентів вважають, що інвестиційний клімат покращиться протягом наступних шести місяців, порівняно з 15% на початку 2022 р. та лише 6% в поточному опитуванні. Думки ще більше розділилися. 45% респондентів вважають, що інвестиційний клімат не зміниться в наступні шість місяців 2024 р., і ще 45% очікують погіршення бізнес-клімату в Україні.

Половина директорів заявили, що новим інвесторам не буде вигідно інвестувати в Україну в найближчі шість місяців, 12% вважають, що це буде вигідно, а решта 38% не визначилися з відповіддю. Погляди директорів майже не змінилися за останні шість місяців, але бізнес-лідери зосередилися на впливі карантину, контрольованій інфляції, низьких відсоткових ставках, стабільному валютному курсі, спрощенні валютних операцій та лібералізації ринку землі. Це сприяло відносно швидкому відновленню економіки після рецесії. Позитивним фактором також стало запровадження державних електронних послуг.

Негативними факторами є криза судової системи, відсутність контролю над законодавством, відсутність суттєвих результатів у боротьбі держави з корупцією та високий рівень тінізації економіки, запровадження обмежувальних заходів, нестабільність податкової системи, ситуація з КСУ та МВФ, складнощі у відносинах з контролюючими та правоохоронними органами.

Динаміка індексу інвестиційної привабливості України показана на рис. 6.

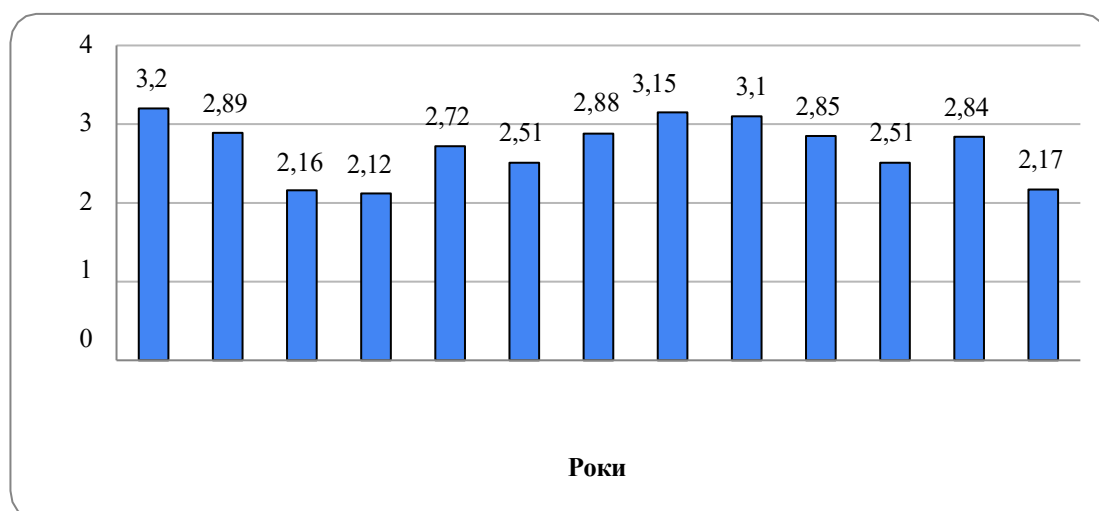


Рис. 6. Індекс інвестиційної привабливості України

Джерело: [18; 29]

У 2024 р. пріоритетами для покращення інвестиційного клімату в Україні бізнес-лідери визначили відновлення справедливості, деолігархізацію, побудову ефективної та незалежної антикорупційної інфраструктури, ліквідацію бюрократії, зменшення тиску на бізнес-структури з боку податкової та органів державної влади, активне впровадження політики «лібералізації» в міжнародних фінансових інституціях. Перелік включає призначення на державні посади компетентних професіоналів, здатних активно впроваджувати політику, відновлення та підтримання співпраці з іноземними партнерами, реформування законодавчої бази та встановлення рівних правил гри для бізнесу. Йдеться про посилення монетизації та встановлення рівних правил для бізнесу.

У 2024 р. перед бізнесом та урядом постане низка важливих викликів. Це результат впливу урядових карантинних обмежень, багатьох необдуманих рішень держави на місцях або недостатнього реагування на динамічні ринкові зміни. Бізнес зміг визначити найважливіші сфери, які потребують негайних дій та поступових змін з боку держави. Маючи достатньо часу в запасі, держава потребує відповідних та рішучих дій для покращення бізнес-середовища та економічного розвитку.

За результатами цієї серії опитувань, 94% респондентів вважають, що слабка судова система є основною причиною низької інвестиційної привабливості нашої країни. Це може бути пов'язано з поєднанням кількох факторів, як неналежна комунікація з боку влади щодо подій в Україні, таких як карантин та судова реформа. Проблема недовіри до судової влади слід вирішувати комплексно, не лише судовою владою, а й правоохоронними органами та судовою реформою. Крім того, слід докладати зусиль для боротьби з попитом на корупцію та незаконними практиками, тобто підвищувати обізнаність населення та долати правовий вакуум.

Незважаючи на карантин та глобальну рецесію, фінтех-сектор залишається дуже привабливим для венчурних інвесторів у багатьох країнах, в тому числі і в Україні. Найбільш значна угода – з Revolut загальною вартістю 580 мільйонів доларів США (серія D), хоча Revolut все ще є британською компанією з українським співзасновником. Ще одна угода з українською компанією – продаж YaуРау за 20 мільйонів доларів США. Ще одна реальна угода з українською компанією – продаж YaуРау за 20 мільйонів доларів США французькій Quadient та іноземному приватному інвестору Mosst.

Прикладом ефективного стартапу в Україні є портал Prozorro. За даними цієї системи електронних закупівель, у 2022 р. держава заощадила 43,5 млрд грн завдяки електронним транзакціям на Prozorro.

Це на 43% більше, ніж роком раніше; за аналогічний період 2022 р. було зекономлено 30,5 млрд грн. При цьому очікувана вартість закупівель зросла лише на 19% (з 698 млрд грн до 830 млрд грн).

По-перше, органи державної влади підвищили ефективність своїх витрат, впровадивши новітнє законодавство про публічні закупівлі. Новий регламент набув чинності 19 квітня 2020 року; знизивши поріг для обов'язкових закупівель у системі Prozorro до 50 000 гривень, Україна вже заощадила 1,7 мільярда гривень. Ще 800 мільйонів гривень заощадили органи державної влади, оскільки учасники торгів мають право виправляти помилки у своїх пропозиціях.

По-друге, в системі Prozorro з'явилося кілька нових замовників, які проводять торги дуже ефективно. Зокрема, «Укроборонпром» вперше почав купувати на Prozorro. Вони вже зекономили на аукціонах 600 мільйонів гривень.

Крім того, найбільший замовник Prozorro, державний оператор газотранспортної системи, заощадив на торгах 5 мільярдів гривень.

По-третє, у 2022 р. обіг «Прозоро» приніс бюджетам різних рівнів 11 млрд грн, а всього за чотири роки існування системи електронних аукціонів ця цифра перевищила 33 млрд грн обороту.

Приватизація показала дуже позитивні результати, принісши 3,6 млрд грн у 2022 р. Крім того, ринок неплатоспроможності просто виріс, принісши 1,3 млрд грн. Prozorro відкрила нові ринки, такі як оренда державного та комунального майна та продаж деревини, і продажі у 2022 р. вже демонструють позитивні результати. Наприклад, оренда за однорічними договорами склала 240 млн грн., а продажі деревної сировини – 577 млн грн.

Ще одним прикладом інноваційного стартапу на державному рівні в Україні є проект ДІА. Цей мобільний додаток дозволяє користувачам зберігати документи (паспорти, водійські права, свідоцтва про шлюб тощо) та передавати їхні копії при отриманні послуг. Додаток був розроблений у 2019 році та впроваджений у 2020 році. Згідно з планами, у серпні 2021 року Україна має перейти на «безпаперовий» режим. Це означає, що всі необхідні документи будуть у додатку ДІА, а громадяни за потреби зможуть отримати їхні електронні копії.

Наразі користувачами мобільного додатку є понад 4,5 мільйона українців, на момент першого анонсу у вересні 2019 року було доступно 33 онлайн-послуги,

до кінця 2020 року їх кількість становитиме вже 50, а у травні 2021 року через додаток «Дія» буде відкрито 10 нових.

На момент звіту за 2022 р. Міністерство цифрової трансформації підрахувало, що вже заощадило 70 мільйонів гривень і може заощадити загалом 1,3 мільярда гривень у фіскальній та антикорупційній сферах.

Таким чином, ми маємо своєрідний барометр – від 70 млн грн до 1,3 млрд грн у майбутньому між цими послугами.

У дослідженні оцінювалися такі електронні послуги у семи сферах: реєстрація, зміна та скасування права власності (Мін'юст); допомога при народженні дитини (Мінсоцполітики); видача довідок про несудимість (МВС); декларація відповідності вимогам пожежної безпеки (ДСНС); можливість видачі ліцензій на різні послуги з перевезення пасажирів і вантажів; дані про перевізника (транспортний оператор); повідомлення про зміни повідомлення про будь-які зміни (Мінтранс); отримання та припинення дії дозволів на спеціальне водокористування (Держводагентство); повідомлення про початок виконання підготовчих та будівельних робіт (Держводагентство).

Отримання всіх послуг в рамках проекту ДІА призведе до потенційної економії 495 млн грн на рік та реальної економії 36,7 млн грн на рік.

Таблиця 6

Ефективність проекту «Дія»

Показники	Ефект
Антикорупційний ефект:	
- потенційна економія	841 млн. грн.
- фактична економія	32 млн. грн.
Загальна потенційна економія	495 млн. грн.
Загальна фактична економія	36,7 млн. грн.
Збільшення зайнятих осіб у ІТ-секторі у 2025 р.	450 тис. осіб
Збільшення валютних надходжень до 2025 р.	До 11,8 млрд. дол. США
Сукупний економічний ефект, щорічно	1,3 млрд. грн.

Джерело: [18; 29]

Учасники опитування описували антикорупційну вигоду як зменшення суми коштів, яку громадяни та підприємства сплачують посередникам у вигляді хабарів та прихованих платежів. Економічні вигоди – це втрати, яких не зазнають підприємства та громадяни, отримуючи електронні послуги.

«Ми передбачаємо досяжні економічні показники. Це орієнтир, куди має рухатися держава. 840 мільйонів гривень на рік – це потенційна вигода для боротьби з корупцією від запровадження електронних послуг. Якщо послуга є онлайн, вона заробляє гроші. Це означає, що компаніям і громадянам не доведеться платити хабарі та приховані платежі; 490 млн грн – це гроші, зекономлені компаніями та громадянами» [24-25].

Тим часом перший заступник міністра цифрової трансформації України Олексій Вискуб зазначив, що міністерство цифрової трансформації також працює над створенням єдиного електронного джерела послуг.

Під час карантину було запроваджено додаток «Дія.Вдома» як доповнення до додатку «Дія». Цим додатком мали користуватися громадяни, які в'їжджали в Україну.

Міністерство цифрової трансформації запровадило чіткий централізований підхід до надання електронних послуг з єдиного джерела за допомогою мобільних додатків та порталів, надаючи єдину технічну підтримку для всіх послуг, разом із національним стандартом Dіa, заснованим на цих двох інструментах компанія зробила ефективну систему чат-ботів, яка швидко реагує як на типові, так і на нестандартні запитання. Дотримуючись єдиних правил та стандартів, ми маємо єдину службу підтримки, яка дуже ефективно консулює всіх користувачів щодо послуг, які пропонуються на порталі Dіa. Заступник міністра з питань цифрової трансформації заявив, що «деякі послуги, такі як транспортні ліцензії та дозволи, все ще існують на деяких ресурсах, і є чіткі плани переробити ці послуги на порталі Dіa на нову якість».

Мета – побачити, скільки часу та грошей користувачі вже можуть заощадити, отримуючи послуги без відвідування державних установ, без посередників чи персоналу, а також скільки економії та послуг вони можуть отримати в довгостроковій перспективі.

Міністерство цифрової трансформації України розробляє проєкт Dіa City – спеціальну правову систему для креативної економіки. Очікується, що податкові стимули, такі як 10% ставка податку на виведений капітал, 5% податок на доходи фізичних осіб та єдиний соціальний внесок до мінімальної заробітної плати, будуть застосовуватися до споживачів Dіa City.

Очікуваний економічний вплив Дія Сіті до 2025 року полягає у подвоєнні кількості зайнятих в ІТ-секторі до 450 000 осіб та збільшенні обсягу валютних надходжень від галузі з нинішніх 6 млрд. доларів США до 11,8 млрд. доларів США. США з 6 млрд. дол. США до 11,8 млрд. дол.

Хоча повна цифровізація промисловості за допомогою українських стартапів спричинить безробіття в деяких галузях і секторах, сама цифровізація створить нові напрямки і, зрештою, новий попит у найближчі роки (або навіть місяці). Діджиталізація всіх сфер життя також означає, що українські громадяни та бізнес дедалі більше потерпатимуть від зростання кіберзлочинності.

Як наслідок, держава повинна докласти всіх зусиль, щоб попередити суспільство про ризики, а також надати консультації та технічну допомогу щодо впровадження та використання безпечних інформаційно-комунікаційних систем, інфраструктури та платформ.

Впровадження цифрових стартапів значно підвищить продуктивність праці в Україні та надасть потужний мультиплікатор для запуску української економіки в найкоротші терміни та забезпечення темпів зростання реального ВВП на рівні 10-12% на рік.

Загальний обсяг інвестицій у цифровізацію промисловості, бізнесу та виробництва має зрости до 70 млрд доларів США до 2030 року. Крім того, загальний обсяг інвестицій у цифрову інфраструктуру – до 16 млрд доларів США.

Очікується, що загальний обсяг інвестицій у цифрову інфраструктуру досягне 16 млрд дол. (80% з яких фінансується приватним сектором).

Як наслідок, споживання продуктів та послуг у секторі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) на внутрішньому ринку коливається від 86 до 100 млрд. дол. США до 100 млрд. доларів США. Це без урахування державного сектору (без урахування приватного споживання).

Розвиток нашої країни в напрямку повноцінної цифровізації, що базується на розумінні слабких сторін національної інноваційно-трансформаційної системи, стане рушійною силою для активного розвитку та зростання відповідних стартап-екосистем. Дослідження Deloitte – аналіз міжнародних досліджень на основі моніторингу змін у розвитку сучасних і сталих екосистем – показує, що існують чотири основні структурні елементи, які необхідно проаналізувати для успішного створення стійкої фінтех-екосистеми.

Сучасні екосистеми повинні враховувати специфіку місцевого ринку та історію стартап-сектору. Також важливо інтегрувати локальні екосистеми в глобальну екосистему, щоб забезпечити успішне взаємопроникнення і взаємопосилення через обмін досвідом, компетенціями, можливостями і талантами. Об'єднання та інтеграція систем може створити єдині нові стандарти, методи впровадження тощо.

Розглянемо детальніше кожен з цих складових.

Регулювання та процедури держави в особі уряду та державних регуляторів повинна забезпечити баланс між стимулюванням інновацій, заохоченням конкуренції та подальшим захистом сталого сектору та споживачів. Основним завданням органів державної влади є створення нормативно-правової бази та державних структур, які стимулюють розвиток стартап-проектів і водночас впорядковують їхню діяльність та численні стандартні операційні процедури. Пропонується підтримуюче регулювання, яке по суті має стимулювати розвиток стартапів через акселераційні програми та різноманітні міжнародні угоди. Державам слід створити систему на кшталт пісочниці для тестування інновацій у вільному середовищі; успішними прикладами застосування такого підходу є FCA (Великобританія) та Монетарна адміністрація Сінгапуру (MAS).

Попит. Відсутність попиту означає, що продукт або послуга не мають цінності. Попит на продукцію стартапів створюється не лише сектором B2B та кінцевими споживачами, а й завдяки активній державній підтримці з боку громадських бегемотів. Ступінь розвитку екосистеми та стійких зв'язків між учасниками характеризує ступінь потенційного попиту на продукти стартапів на ринку і, відповідно, ступінь розвитку цього сегменту ринку в цілому.

За аналогією з традиційним банківським сектором в розвинених країнах, ринок все більше прагне фінансувати інноваційні напрямки розвитку бізнесу, що проявляється в будівництві акселераторів та інкубаторів. Банківський сектор фокусується на розробці нових продуктів. Наприклад, Barclays & Rise (акселератор цього банку) та MetLife (СК) & Lumen Labs (акселератор цієї СК).

Талант. Боротьба за таланти та інтелектуальні ресурси може призвести лише до нових рівнів конкуренції між місцевими інституціями та юрисдикціями, що, в свою чергу, робить шлях до побудови та розвитку сталої екосистеми стартапів

складним та гальмівним. Великобританія успішно розробила власний формат Tech Nation Visa, який активно стимулює та забезпечує приплив інтелектуальних ресурсів. Наразі наша країна розглядає можливість створення електронних резиденцій.

Ступінь розвитку хабів прямо пропорційний їхній привабливості для потенційних інноваторів. Така ситуація призводить до побудови та зміцнення інноваційної культури і є першопричиною розвитку певних сегментів та ніш на ринку. Поглиблений аналіз розвитку талантів у середовищі глобальних хабів дозволив виділити три ключові напрямки, на яких слід зосередити увагу:

- розвиток людських ресурсів з експертизою в цифрових послугах;
- розвиток та навчання людей у технологічному секторі (програмне та апаратне забезпечення) для перетворення ідей на рішення;
- розвиток підприємницьких людських ресурсів для розвитку комерційних можливостей.

Рівень розвитку за цими напрямками свідчить про потенційну спроможність хабу досягати поставлених цілей, стабільно розвиватися та забезпечувати високу конкурентоспроможність на світовій арені.

Капітал. Загальновідомо, що стартапи потребують значного капіталу для реалізації та масштабування своїх ідей, що призводить до своєрідної передачі «ідеї за гроші». Через важливість фінансування та потенційний доступ до джерел фінансування інвесторів, фінансування є однією з рушійних сил розвитку стартапів у конкретному (локальному) хабі.

Стала екосистема характеризується кількістю угод з венчурним капіталом. Чим більший обсяг інвестицій, тим більше стартапів розвивається. Інвестиції у стартапи вимагають не лише фінансування некомерційних акселераторів, регуляторних пісочниць та інкубаційних програм для посилення внутрішньої співпраці всередині екосистеми.

Згідно зі звітом KPMG Pulse of fintech H1, у першій половині 2022 р. у світову фінтех-індустрію було інвестовано близько 38 мільярдів доларів США. Венчурні інвестиції склали понад 12 млрд дол. США. Найбільші інвестиції були залучені з ринків США, Німеччини та Великобританії. Україна зробила перший глобальний крок на національному рівні, створивши Український фонд стартапів. Україна зробила перший глобальний крок на національному рівні, створивши Український фонд стартапів, який надаватиме гранти в розмірі від 250 000 до 750 000 доларів США. ФінТех компанії також подали заявки до Українського фонду стартапів, але це не є основною метою Фонду.

У таблиці 7 наведено місце України в Глобальному інноваційному індексі.

Україна внаслідок російської агресії втратила позитивну динаміку до зростання показника у 2022 р.

У таблиці 8 нижче розглянуто сильні та слабкі сторони України.

Сильні сторони ГІІ для України лежать у п'яти з семи сфер ГІІ.

1. Людський капітал та дослідження (39): високі показники державного фінансування на одного студента (12), співвідношення студентів до викладачів (3) та зарахування до вищих навчальних закладів (14).

2. Розвиненість ринку (99): індикатор: значна перевага у застосовуваних тарифних ставках (18).

3. Розвиненість бізнесу (54): індикатор відображає сильні сторони у працевлаштуванні жінок з вищою освітою (3).

Таблиця 7

Рейтинг України за глобальним індексом інновацій

	Рейтинг	Введення інновацій	Інноваційні результати
2022 рік	49	83	43
2021 рік	57	85	40
2020 рік	45	71	37
2019 рік	47	82	36
2018 рік	43	75	35

Джерело: [1-5]

Таблиця 8

Сильні та слабкі сторони України за глобальним індексом інновацій 2020

Сильні сторони		Слабкі сторони	
Назва індикатора	Ранг	Назва індикатора	Ранг
Державне фінансування / на учня, середнє, % ВВП / обмеження	12	Політичне середовище	105
Співвідношення учень-викладач, середнє	3	Політична та операційна стабільність	123
Набір на вищу освіту, % бруто	14	Верховенство права	109
Застосована тарифна ставка, середньозважена, %	18	Бізнес середовище	104
Жінки, зайняті з вищою освітою, %	3	Простота врегулювання Неплатоспроможності	117
Корисні моделі за походженням / млрд. ППС дол. США ВВП	1	Валове формування капіталу, % ВВП	102
Експорт послуг ІКТ, % від загальної торгівлі	9	ВВП / одиниця Енергоспоживання	117
Торгові марки за походженням / млрд. ППС дол. США ВВП	5	Валові позики мікрофінансування, % ВВП	78
Промислові зразки за походженням / млрд. ППС дол. США ВВП	8	Інвестиції	121
Створення мобільних додатків / млрд РРР дол. США ВВП	15	Ринкова капіталізація, % ВВП	71
		Угоди з венчурним капіталом / млрд. ППС дол. США ВВП	64
		СП – угоди про стратегічний альянс / млрд. ППС дол. США ВВП	113
		Національні художні фільми / mn поп. 15–69	99

Джерело: [1-5]

4. Випуск знань і технологій (25): відображає сильні сторони індикатора: корисні моделі за регіонами виробництва (1) та експорт ІКТ-послуг (9).

5. Креативні результати (44): сила відображається в індикаторах: розробка мобільних додатків (15), торговельні марки за джерелами (5) та промисловий дизайн за джерелами (8).

Згідно з Глобальним інноваційним індексом, Україна має слабкі сторони у п'яти з семи сфер.

1. Інституції (93): слабкі місця в Україні виражені в таких підгрупах показників: політичне середовище (105), бізнес-середовище (104), показники управлінської та політичної стабільності (123), легкість регулювання банкрутства (117) та верховенство права (117).

2. Інфраструктура (94). Сила цього індикатора відображена у відносних показниках валового нагромадження капіталу (102) та виробництва ВВП на одиницю споживання енергії (117).

3. Розвиненість ринку (90). Цей індикатор характеризується слабкими підгрупами в інвестиційному секторі (121) та показниками мікрофінансування (78). Країна посідає 78 місце за ринковою капіталізацією та 64 місце за обсягом венчурних угод.

4. Складність ведення бізнесу (54): індикатор СП (угоди про стратегічне партнерство) виділяється серед групи індикаторів, за яким країна посідає 113 місце. Цей показник є стабільним.

5. Творчі досягнення (44). Підгрупа "Вітчизняні художні фільми" (99) має негативну тенденцію і знаходиться в негативній позиції за цим індикатором.

На цьому тлі українська екосистема також стикається зі значними викликами.

1. Обмежена координація між стейкхолдерами екосистеми. Координація між учасниками екосистеми залишається проблемою в Україні. Як наслідок, існує нечіткий національний та регіональний фокус на розвиток нових технологій на підприємствах, як у державних, так і в приватних структурах. Це призводить до непослідовності та недостатнього фінансування ініціатив, браку інформації для підприємців про існування інструментів підтримки нових технологічних підприємств, а також відсутності спроможності інтегрувати різні цілі та визначити узгоджений порядок денний.

2. Брак фінансування на ранніх стадіях. В Україні бракує інвестицій у стартапи на ранніх стадіях, що, можливо, сповільнило зростання деяких інноваційних проєктів в Україні.

Інвестиції на пізніх стадіях свідчать про те, що за правильної підтримки українські стартапи можуть запропонувати привабливі інвестиційні можливості. Наприклад, у 2022 р. найбільші інвестиції в українські технологічні компанії отримали Gitlab (268 млн доларів США), Grammarly (90 млн доларів США) та People.ai (60 млн доларів США).

3. Необхідність розвитку ключових бізнес-навичок. Багато українських стартапів пропонують інноваційні ідеї, які працюють з технологіями світового класу, але їм бракує повного розуміння того, як розробляються конкурентоспроможні на світовому ринку бізнес-моделі.

Їм бракує повного розуміння того, як розвиваються глобальні конкурентні бізнес-моделі. Крім того, українські стартапи можуть не мати менторів з міжнародним бізнес-досвідом, які могли б допомогти їм знайти ринки по всьому світу та вийти на них.

Стартапи також можуть отримати вигоду від більших технологічних можливостей, і допомога в податковому, юридичному та фінансовому управлінні також є важливою.

4. Високотехнологічні стартапи в Україні недостатньо відомі на міжнародному рівні. Незважаючи на стрімке зростання ІТ-індустрії, технологія стартап-хабів все ще недостатньо відома і розвинена в нашій країні. Основні причини цього розглянуті вище. Однак загальну ситуацію ще більше погіршує відсутність телекомунікацій – наріжного каменю успіху на міжнародному рівні – та нерозвиненість маркетингового сектору. На нашу думку, правильна інформаційна політика є вирішальним фактором для глобального успіху українських стартапів.

Репутація України як країни з успішним розвитком вітчизняних інновацій на зовнішніх ринках призведе до збільшення кількості потенційних інвесторів для розвитку внутрішньої (локальної) екосистеми. Однак, за нашими прогнозами на 2024 р., макроекономічні ризики в Україні залишаються не досить високими, що виступатиме гальмом для зростання інвестиційної, а отже, й інноваційної активності. Відносно високий потенціал військової ескалації, можливий економічний дефолт, нестабільні та непрогнозовані відносини із зовнішніми кредиторами є негативними факторами для розвитку.

Позитивним сигналом для зростання інвестиційної активності, на нашу думку, стає активна боротьба з корупцією. Це пов'язано з тим, що сильні передумови з боку органів державної влади дозволяють загальному інвестиційному клімату зростати та ініціювати процеси, які є дійсно важливими для бізнес-структур.

Основними викликами для підвищення інвестиційної привабливості стартап-екосистеми в Україні залишаються регуляторні обмеження, недостатній попит, дефіцит досвідчених фахівців і нестача капіталу. Найбільш критичною проблемою є відсутність фінансування для венчурних проєктів на ранніх стадіях, що змушує українські інноваційні ідеї реалізовуватися за кордоном. Крім того, обсяги венчурного капіталу, залученого в країні, залишаються невисокими, а значна його частина функціонує в тіньовому секторі, що сповільнює технологічний прогрес та посилює корупційні ризики.

Попри це, Україна продовжує бути частиною світового технологічного ринку та активним учасником інвестиційних угод. Зокрема, у 2020 році загальний обсяг венчурних інвестицій та угод M&A в українські ІТ-компанії та стартапи знизився до 167 млн доларів США порівняно з 658 млн у 2019 році. Водночас кількість транзакцій зросла з 25 у 2019 році до 46 у 2020 році. Серед основних інвесторів українських стартапів залишаються місцеві фонди та венчурні компанії, такі як ICU Ventures, Horizon Capital, TA Ventures, Genesis Investments, SMRK VC Fund, Fedoriv Group, Quarter Partners, Pragmatech та низка бізнес-ангелів.

На відміну від США, які мають величезний ринок і широкі можливості фінансування, українські стартапи змушені розвиватися в умовах обмеженого капіталу та геополітичних ризиків. Виходячи на міжнародні ринки з перших етапів діяльності, вони прагнуть швидко досягти прибутковості, щоб реінвестувати кошти у подальший розвиток продукту та масштабування бізнесу. Такий підхід, хоча й створює певні виклики, водночас формує у стартапів стратегічне мислення, здатність адаптуватися до висококонкурентного середовища та розвивати сильну підприємницьку культуру.

Українські технологічні стартапи здебільшого залишаються прив'язаними до національної економіки, адже їхні R&D-відділи та центри розробки базуються в Україні. Це дає їм конкурентну перевагу за рахунок нижчих витрат на персонал. Світові технологічні гіганти купують українські стартапи, такі як Lookery (Snap Inc.), Viewdle (Google), Maxymiser (Oracle), переважно через їхній унікальний технологічний потенціал та висококваліфіковані команди.

Великі технологічні центри потребують локальних «історій успіху», які допомагають залучати додаткові інвестиції та зміцнюють стартап-екосистему. Прикладами таких успішних компаній у різних регіонах стали ICQ (Тель-Авів), Snap (Лос-Анджелес), DoubleClick (Нью-Йорк). Україна також має потенціал створювати подібні успішні проєкти, що зможуть привернути увагу глобальних інвесторів.

Українські інженери вирізняються високим рівнем професіоналізму, умінням вирішувати складні технічні завдання та працювати з новітніми технологіями, такими як доповнена реальність, штучний інтелект та блокчейн. При цьому стартапи в Україні часто досягають мільйонних прибутків без значних зовнішніх інвестицій. Прикладами таких компаній є Competera, PromoRepublic, Reply.io, які успішно масштабувалися на міжнародні ринки, сформували потужні інженерні команди та створили ефективні бізнес-моделі.

Український фонд стартапів (USF) активно працює над підтримкою стартап-екосистеми та подоланням ключових проблем, які стоять перед технологічним сектором України. Його діяльність спрямована на зміцнення зв'язків між стартапами, інвесторами та державою, а також на формування сприятливого середовища для розвитку інноваційної економіки.

Огляд стратегічних областей, в яких планує USF розвивати вітчизняні стратами наведено на рис. 8.

Перспективи розвитку інвестиційної привабливості технологічних стартапів в Україні.

1. Фінансування та підтримка стартап-екосистеми. Український фонд стартапів (USF) активно підтримує стартапи на ранніх стадіях, пропонуючи грантове фінансування у розмірі \$25 000 та \$50 000 для кваліфікованих проєктів. Надалі фонд планує розширювати цю програму, щоб забезпечити інноваційним компаніям стабільне джерело початкового капіталу.

Окрім фінансування, важливим завданням є створення доступу до сервісів підтримки. USF працює над розширенням менторських програм, технічного консалтингу та операційної підтримки, що сприятиме ефективному масштабуванню бізнесу.

Також фонд досліджує можливості розвитку міжнародних та національних програм інкубації й акселерації, які надаватимуть стартапам якісне наставництво, інвестиції та ресурси для подолання бізнес-викликів.

2. Розвиток співпраці у стартап-екосистемі. Одним із ключових напрямів розвитку є співпраця між державними, приватними та міжнародними партнерами. Взаємодія між різними учасниками ринку сприятиме покращенню умов для стартапів, залученню інвестицій та інтеграції України у глобальну технологічну екосистему.



Рис. 7. Фактори, які мають сприяти розвитку українських стартапів за допомогою українського фонду стартапів

Джерело: сформовано автором

Національний банк України (НБУ) представив Стратегію розвитку фінтеху до 2025 року, яка передбачає створення повноцінної фінансово-технологічної екосистеми. Основні напрями стратегії включають:

- запровадження «регуляторної пісочниці» для тестування фінансових технологій;
- підвищення фінансової грамотності серед населення та бізнесу;
- впровадження відкритого банкінгу та розвиток цифрових фінансових послуг.

Реалізація стратегії залежить від успішного впровадження цифрових ініціатив НБУ, зокрема миттєвих платежів 24/7, віддаленої ідентифікації, кібербезпеки та інших технологічних проєктів.

3. Інвестиції у технологічні стартапи та венчурний капітал. Українська стартап-екосистема приваблює венчурних інвесторів. Такі фонди, як AVentures, TA Ventures, Wannabiz, Imperious, підтримують перспективні проєкти, орієнтовані на міжнародні ринки.

Крім того, Khosla Ventures, General Catalyst, Index Ventures активно інвестують у розробку програмного забезпечення в Україні, а корпоративні венчурні фонди Intel Capital та HP Ventures розглядають Україну як центр технологічного розвитку.

Міжнародні акселератори 500 Startups, Techstars, Y Combinator допомагають українським стартапам виходити на глобальні ринки, залучати фінансування та будувати міжнародні бізнес-моделі.

Україна має високий рівень технічної освіти, що забезпечує стартап-екосистему кваліфікованими інженерами та ІТ-фахівцями. Саме це формує основу для подальшого розвитку інноваційної економіки.

4.Перспективні напрями розвитку стартапів. Україна має великий потенціал у таких технологічних галузях:

- R&D та робототехніка;
- Біоінженерія та 3D-друк;
- Фінансові технології (fintech);
- Розробка програмного забезпечення;
- B2B та B2C ІТ-рішення.

Однак ключовими викликами залишаються регуляторні бар'єри, дефіцит фінансування та нестабільність економіки.

Через недостатню кількість венчурного капіталу багато стартапів шукають фінансування за межами України. Також угоди M&A (злиття та поглинання) стали більш складними через економічні ризики та обмеження на подорожі.

Зміни у процесах M&A передбачають нові механізми, такі як:

- суттєві негативні зміни (MCA) для мінімізації ризиків;
- виплати «earn-out», які залежать від майбутньої прибутковості стартапу;
- відстрочені платежі, що дозволяють інвесторам оцінювати ризики перед повною виплатою.

Попри ці виклики, Україна продовжує активно розвивати стартап-екосистему. Уряд представив Економічний аудит України та Вектори економічного розвитку до 2030 року, де визначено: цифрову трансформацію економіки, створення 5 національних інкубаторів, формування 10 технологічних кластерів.

Україна має всі необхідні передумови для розвитку стартап-економіки, зокрема: фінансування від USF та венчурних фондів, розширення акселераційних програм, державну підтримку інновацій та розвиток фінтеху.

Перспективними галузями залишаються робототехніка, біоінженерія, R&D, програмна розробка, фінансові технології.

Завдяки покращенню регуляторного середовища та доступу до інвестицій Україна поступово зміцнює свої позиції як міжнародний стартап-хаб.

Висновки

Інвестиційна привабливість визначається як сукупність економічних, соціальних та природних чинників, що впливають на залучення капіталу до регіону та оцінюються через інвестиційну діяльність. Вона відображає об'єктивні умови інвестування, зокрема прибутковість і ризики, та суб'єктивно оцінюється інвесторами. Інвестиційна привабливість тісно пов'язана з інвестиційним середовищем, яке, своєю чергою, залежить від інвестиційного іміджу країни.

Методичний аналіз показав, що для оцінки інвестиційної привабливості доцільно використовувати кількісні та якісні методи, які враховують можливості інноваційного розвитку, соціально-економічні показники, виробничий потенціал, якість трудових ресурсів, рівень злочинності та корупційні ризики.

Формування факторів інвестиційної привабливості є стратегічним завданням управління інвестиціями. Основні фактори, що впливають на привабливість регіону для інвесторів, включають виробничий потенціал, інновації, стан економіки, доступ до інформації, якість робочої сили, рівень розвитку інфраструктури та соціальні умови. Вони можуть як сприяти залученню інвестицій, так і стримувати цей процес.

Україна має вигідне географічне розташування, високий рівень освіти та відносно низький рівень витрат, що робить її привабливою для інвесторів, зокрема у сфері ІТ. Незважаючи на економічні виклики, інноваційний сектор України демонструє динамічний розвиток, а українські стартапи успішно залучають іноземні інвестиції, підтверджуючи статус країни як одного з провідних східноєвропейських центрів інновацій.

Ключові переваги українських ІТ-компаній включають культурну та географічну близькість до Європи, висококваліфікованих фахівців і конкурентні ціни. Державна підтримка стартап-екосистеми сприяє залученню іноземного капіталу та стимулює розвиток технологій і інновацій.

Успішність українських стартапів значною мірою залежить від ефективної бізнес-моделі та злагодженої команди. Водночас основними причинами невдач є відсутність ринкового попиту та фінансова недбалість. Наприклад, стартап *Ecoisme*, що пропонував систему моніторингу енергоспоживання в реальному часі, не зміг залучити достатньо коштів для розвитку, попри перспективну ідею.

Попри стереотипи, технологічні стартапи не обмежуються розважальним контентом чи іграми, а активно впроваджуються в ключові сектори економіки, зокрема освіту, медицину та фінансові послуги. Інвестиції в інноваційні компанії є важливими не лише для економічного зростання, а й для зміцнення обороноздатності України.

Основними викликами, які перешкоджають зростанню інвестиційної привабливості українських стартапів, є: регуляторні обмеження та складні процедури ведення бізнесу, низький внутрішній попит на інновації, дефіцит кваліфікованих кадрів та міграція талантів за кордон, брак фінансування на ранніх етапах розвитку стартапів.

Особливо гостро стоїть питання відсутності венчурного капіталу для стартапів на стадії pre-seed та seed, що змушує українських підприємців шукати фінансування за кордоном. Значна частина венчурних інвестицій залишається в тіні, що уповільнює технологічний прогрес і створює корупційні ризики.

Прикладом успішного розвитку технологій в Україні є система Prozorro, яка зробила державні закупівлі прозорішими, дозволила зекономити бюджетні кошти та суттєво знизила корупційні ризики.

Активний розвиток фінансових технологій (fintech) також створює перспективи для залучення інвестицій. Масове впровадження фінансових

інновацій сприяє оптимізації витрат, підвищенню конкурентоспроможності фінансової системи та покращенню доступу до фінансових послуг.

Національний банк України (НБУ) ухвалив Стратегію розвитку фінтеху до 2025 року, яка передбачає: створення «регуляторної пісочниці» для тестування новітніх фінансових технологій, популяризацію фінансової грамотності серед населення та бізнесу, впровадження відкритого банкінгу та цифрових фінансових сервісів.

Реалізація цієї стратегії залежатиме від розвитку цифрових проєктів, зокрема системи миттєвих платежів 24/7, віддаленої ідентифікації користувачів та посилення кібербезпеки.

Серед найбільш перспективних напрямів для стартапів в Україні можна виділити: R&D (дослідження та розробки), робототехніку та біоінженерію, 3D-друк та інноваційне виробництво, розробку програмного забезпечення та ІТ-рішення для B2B та B2C, фінансові технології (fintech) та блокчейн-рішення, глобальну конкуренцію та вихід на міжнародні ринки.

Позитивною тенденцією є активна підтримка стартапів з боку держави та Українського фонду стартапів (USF), а також розвиток міжнародної співпраці у сфері венчурного капіталу.

Проведене дослідження підтвердило, що Україна має значний потенціал для розвитку технологічних стартапів, проте ефективне використання цього потенціалу потребує усунення низки бар'єрів.

Основні позитивні фактори, що сприяють зростанню інвестиційної привабливості: високий рівень освіти та технічної підготовки фахівців, конкурентоспроможність ІТ-сектора та зростання інтересу з боку міжнародних інвесторів, розширення державної підтримки стартап-екосистеми та фінансових технологій.

Водночас для подальшого розвитку необхідно: вдосконалити регуляторну політику та спростити процедури ведення бізнесу, забезпечити доступність венчурного фінансування для стартапів на ранніх стадіях, підвищити фінансову грамотність підприємців та розвивати інноваційну культуру.

З урахуванням швидкого розвитку технологій та змін у глобальній економіці, питання інвестиційної привабливості українських технологічних стартапів потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>
2. Global Map of Startup Ecosystems – StartupBlink. Haifa: Global Map of Startup Ecosystems. StartupBlink, 2020. URL: <https://www.startupblink.com>
3. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine>
4. The Fastest Growing Companies in the World. Growjo: Indexing and predicting the world's fastest growing companies, 2019-2020. URL: <https://growjo.com>
5. The Top 20 Reasons Startups Fail. CB INSIGHTS. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>
6. Варналій З.С., Босенко В.А. Інвестиційна привабливість та інвестиційна безпека України. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 1. С. 144-148.

7. Водянка Л.Д., Харовська А.В. Вплив цифрової економіки на тенденції сучасного ринку праці. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9889>
8. Водянка Л., Стахова Н. Цифровізація як сучасний фактор розвитку інтелектуального бізнесу. *Ефективна економіка*. № 7. 2023 URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1864>
9. Водянка Л., Стахова Н., Грунтковський В. Методичний інструментарій відбору та масштабування стартапів. *Інвестиції: практика та досвід*. № 6, 2024. С. 90-95. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3266>
10. Водянка Л.Д., Лопатинський Ю.М., Хіль Р.В. Розвиток екосистем стартапів в Україні на прикладі Чернівецької області. *Інвестиції: практика та досвід*. № 3, 2024. С. 37-42. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/2928>
11. Гейдор А.П., Бізбіз Т.М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 73-78.
12. Гусаковська Т.О., Кужель Н.Л. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. *Проблеми економіки*. 2020. № 4. С. 29-34.
13. Зельдіна О. Р. Інвестиційна привабливість України в умовах сталого розвитку: проблеми та напрями модернізації: монографія. Київ; Чернігів : Десна Поліграф, 2018. 190 с.
14. Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Сідлецька А.О. Основні проблеми та перспективи розвитку ринку стартапів в Україні. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 303-311.
15. Інвестиційно-інноваційний розвиток підприємницької діяльності в Україні: монографія / В. Г. Федоренко та ін. ; за ред. В. Г. Федоренка. Київ : ДКС ЦЕНТР, 2019. 429 с.
16. Індекс інвестиційної привабливості України. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/EBA-InvestIndex_2H-2020.pdf
17. Комарницька Г. О. Державно-приватне партнерство: інвестиційно-інноваційне забезпечення, митне обслуговування та економічна ефективність: монографія. Львів: Галицька Видавнича Спілка, 2019. 327 с.
18. Міністерство та Комітет цифрової трансформації України. URL: <https://thedigital.gov.ua/projects>
19. Національна економічна стратегія. 2030. URL: <https://nes2030.org.ua/#rec246061582>
20. Розвиток фінтеху в Україні. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/development-strategy/fintech2025>
21. Нікітіна А. В., Павленко Е. А., Захарова А. О. Розвиток стартапінгу в Україні на основі залучення іноземних інвестицій. *Економічний простір*. 2019. № 149. С. 77-85.
22. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні. URL: www.ukrstat.gov.ua
23. Палійчук Є.С., Федоров Р.К. Основні перешкоди розвитку стартапів України. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574>
24. Сак Т.В., Шостак Л.В., Вознюк Ю.С. Розвиток стартапів в Україні: теоретичні аспекти, тенденції, можливості. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 65. С. 43-48. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastuct65-7>
25. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Концептуальні засади Стратегії розбудови технологоорієнтованих стартапів в інтересах інноваційного розвитку економіки України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 9. С. 65-75.
26. Скорик Г.І., Недошитко А.А. Розвиток стартапів в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 6. Т. 1. С. 65-69
27. Тіль П. Від нуля до одиниці. Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє. Київ : Наш Формат, 2020. 240 с.
28. Ткаленко С. І. Інвестиційна безпека: теорія, методологія, практика: монографія. Чернігів : ЧНТУ, 2018. 285 с.
29. Український фонд стартапів. URL: <https://usf.com.ua/>
30. Федоров Р.К. Стан та основні напрями розвитку стартапів в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8783>

31. Яцкевич І.В. Толерантність до ризику та апетит-ризик стартапу: сутність та оцінка. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2. С. 458-463.

References:

1. Global Innovation Index. Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy>.
2. Global Map of Startup Ecosystems – StartupBlink. (2020). Haifa: Global Map of Startup Ecosystems. StartupBlink. Available at: <https://www.startupblink.com>.
3. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com/top/ukraine>.
4. The Fastest Growing Companies in the World. Growjo: Indexing and predicting the world's fastest growing companies. (2019-2020). Available at: <https://growjo.com>.
5. The Top 20 Reasons Startups Fail. CB Insights. Available at: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top>.
6. Varnalii Z.S., Bosenko V.A. (2019). Investytsiina pryvablyvist ta investytsiina bezpeka Ukrainy [Investment attractiveness and investment security of Ukraine]. *Biznes-navigator – Business Navigator*, vol. 1, pp. 144-148.
7. Vodianka L.D., Kharovska A.V. (2022). Vplyv tsyfrovoy ekonomiky na tendentsii suchasnoho rynku pratsi [Impact of the digital economy on trends in the modern labor market]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, vol. 1. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9889>.
8. Vodianka L., Stakhova N. (2023). Tsyfrovyzatsiia yak suchasnyi faktor rozvytku intelektualnoho biznesu [Digitalization as a modern factor in the development of intellectual business]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, vol. 7. Available at: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1864>.
9. Vodianka L.D., Lopatynskiy Yu.M., Khil R.V. (2024). Rozvytok ekosystem startupiv v Ukraini na prykladi Chernivetskoi oblasti [Development of startup ecosystems in Ukraine on the example of Chernivtsi region]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, vol. 3, pp. 37-42. Available at: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/2928>.
10. Vodianka L., Stakhova N., Hruntkovskyi V. (2024). Metodychnyi instrumentarii vidboru ta masshtabuvannia startupiv [Methodological tools for selection and scaling of startups]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, vol. 6, pp. 90-95. Available at: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/3266>.
11. Heidor A.P., Bizbiz T.M. (2020). Dzherela finansuvannia startupiv v Ukraini [Sources of startup funding in Ukraine]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, vol. 1, pp. 73-78.
12. Husakovska T.O., Kuzhel N.L. (2020) Rozvytok startapiv v Ukraini: problemy ta perspektyvy [Development of startups in Ukraine: problems and prospects]. *Problemy ekonomiky – Economic problems*, vol. 4, pp. 29-34.
13. Zeldina O.R. (2018). Investytsiina pryvablyvist Ukrainy v umovakh staloho rozvytku: problemy ta napriamy modernizatsii [Investment attractiveness of Ukraine in the conditions of sustainable development: problems and modernization directions]. Kyiv; Chernihiv: Desna Polihraf, 190 p.
14. Ivanchenko N.O., Podskrebko O.S., Sidletska A.O. (2020). Osnovni problemy ta perspektyvy rozvytku rynku startupiv v Ukraini [Main problems and prospects for the development of the startup market in Ukraine]. *Biznes Inform – Business Inform*, no. 4, pp. 303-311.
15. Fedorenko V.H. (2019) Investytsiino-innovatsiyni rozvytok pidpriemnytskoi diialnosti v Ukraini: monohrafiia [Investment and innovative development of entrepreneurial activity in Ukraine: monograph]. In: V. H. Fedorenko. (2019). Kyiv: DKS Tsent, 429 p.
16. Indeks investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy [Index of Investment Attractiveness of Ukraine]. Available at: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/EBA-InvestIndex_2H-2020.pdf.

17. Komarnytska H.O. (2019). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: investytsiino-innovatsiine zabezpechennia, mytne obsluhovuvannia ta ekonomichna efektyvnist: monohrafiia [Public-private partnership: investment-innovative support, customs services, and economic efficiency: monograph]. Lviv: Halytska Vydavnycha Spilka, 327 p.
18. Ministerstvo ta Komitet tsyfrovoy transformatsii Ukrainy [Ministry and Committee of Digital Transformation of Ukraine]. Available at: <https://thedigital.gov.ua/projects>
19. Natsionalna ekonomichna stratehiia. 2030 [National Economic Strategy 2030]. Available at: <https://nes2030.org.ua/#rec246061582> (<https://nes2030.org.ua/#rec246061582>).
20. Rozvytok fintekhu v Ukraini [Fintech development in Ukraine]. NBU. Available at: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025>
21. Nikitina A.V., Pavlenko E.A., Zakharova A.O. (2019). Rozvytok startupinhu v Ukraini na osnovi zaluchennia inozemnykh investytsii [Development of startup entrepreneurship in Ukraine based on attracting foreign investments]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, vol. 149, pp. 77-85.
22. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky v Ukraini [Official Website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua.
23. Paliichuk Ye.S., Fedorov R.K. (2021) Osnovni pereshkody rozvytku startapiv Ukrainy [Main obstacles to the development of startups in Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, vol. 11. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574>.
24. Sak T.V., Shostak L.V., Vozniuk Yu.S. (2022) Rozvytok startapiv v Ukraini: teoretychni aspekty, tendentsii, mozhlyvosti [Development of startups in Ukraine: Theoretical aspects, trends, and opportunities]. *Infrastruktura rynku – Market infrastructure*, vol. 65, pp. 43-48. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct65-7>
25. Salikhova O.B., Kurchenko O.O. (2020). Kontseptualni zasady Stratehii rozbudovy tekhnolohiiientovanykh startapiv v interesakh innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Conceptual foundations of the strategy for developing technology-oriented startups in the interests of Ukraine's innovation-driven economic growth]. *Biznes Inform – Business Inform*, no. 9, pp. 65-75.
26. Skoryk H.I., Nedoshytko A.A. (2021) Rozvytok startapiv v Ukraini: problemy ta perspektyvy [Development of startups in Ukraine: Problems and prospects]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu – Bulletin of Khmelnytskyi National University*, no. 6, vol. 1, pp. 65-69.
27. Thiel P. (2020) Vid nulia do odyntsi. Notatky pro startapy, abo yak stvoryty maibutnie [Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future]. Kyiv: Nash Format, 240 p.
28. Tkalenko S.I. (2018) Investytsiina bezpeka: teoriia, metodolohiia, praktyka [Investment security: Theory, methodology, practice]. Chernihiv: ChNTU, 285 p.
29. Ukrainskyi fond startapiv [Ukrainian Startup Fund]. Available at: <https://usf.com.ua/>
30. Fedorov R.K. (2021) Stan ta osnovni napriamy rozvytku startapiv v Ukraini [State and main directions of startup development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8783>.
31. Yatskevych I.V. (2020) Tolerantnist do ryzyku ta apetyt-ryzyk startapu: sutnist ta otsinka [Risk tolerance and startup risk appetite: Essence and assessment]. *Biznes Inform – Business Inform*, no. 2, pp. 458-463.