

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ 29 «Міжнародні відносини»

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 292 «Міжнародні економічні відносини»

Форма навчання: (Очна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

**на тему «ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ
СТАРТАП-ПРОЕКТИ»**

здобувача **Лишук Мар'яни Вікторівни**

_____ (підпис)

Науковий керівник: д.е.н., професор **Федірко Олександр Анатолійович**

_____ (підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Федірко О.А.

_____ (підпис)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра європейської економіки і бізнесу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	29 Міжнародні відносини
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	292 Міжнародні економічні відносини

ПОГОДЖЕНО
Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

_____ Ткаленко С.І.

_____ Федірко О.А.

«___» _____ 20__ р.

«___» _____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ
здобувачу вищої освіти *Лишук Мар'яни Вікторівни*
дистанційної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи
на тему: **«Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні
стартап-проекти»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «28» листопада 2024 р . № 1983-ст. Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах наукових публікацій у фахових та індексованих у міжнародних базах видань, аналітичних звітів профільних міжнародних організацій.

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Методологія дослідження іноземного інвестування у високі технології
(термін подання – до 10 березня)	
Розділ 2	Сучасний стан і тенденції інвестування у високотехнологічні стартапи у світі
(термін подання – до 10 квітня)	
Розділ 3	Шляхи залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти в Україні
(термін подання – до 10 травня)	

Об'єкт дослідження:	Процес залучення іноземних інвестицій у сферу інноваційної діяльності
Предмет дослідження:	принципи, механізми та інструменти ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	дослідження принципів, механізмів та інструментів ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	Розкрити сутність, форми та механізми іноземного інвестування у сферу високих технологій; ідентифікувати поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку;
У розділі 2	Проаналізувати сучасні світові тренди інвестування у високотехнологічні стартапи; виявити проблеми та ризики залучення іноземного капіталу в інноваційні проекти; дослідити успішні кейси інвестиційних проектів підтримки високотехнологічних стартапів;
У розділі 3	Охарактеризувати сучасний стан і проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України; обґрунтувати напрямки підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних стартапів; запропонувати інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

О.А. Федірко

(ініціали, прізвище)
«12» лютого 2025 р.

Завдання одержав студент

(підпис)

М.В. Лишук

(ініціали, прізвище)
«12» лютого 2025 р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 80 сторінок, 8 таблиць, 12 рисунків, список використаних джерел з 65 найменування, додатки.

Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти

Об'єктом дослідження виступає процес залучення іноземних інвестицій у сферу інноваційної діяльності.

Предметом дослідження є принципи, механізми та інструменти ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження принципів, механізмів та інструментів ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- розкрити сутність, форми та механізми іноземного інвестування у сферу високих технологій;
- розкрити поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку;
- проаналізувати сучасні світові тренди інвестування у високотехнологічні стартапи;
- виявити проблеми та ризики залучення іноземного капіталу в інноваційні проекти;
- дослідити успішні кейси інвестиційних проектів підтримки високотехнологічних стартапів;
- проаналізувати стан і проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України;
- обґрунтувати напрямки підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних стартапів;
- запропонувати інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання рекомендацій для покращення залучення іноземного капіталу у високотехнологічні стартапи України. Запропоновані напрями та інструменти можуть бути корисними як для стартапів при підготовці до співпраці з інвесторами, так і для державних структур при створенні сприятливого інвестиційного середовища.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2025

Рік захисту роботи 2025

Ключові слова: іноземні інвестиції, високотехнологічні стартапи, інноваційний розвиток, інвестиційна привабливість, механізми фінансування.

ВІДГУК
на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувачки факультету міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини»
Лишук Мар`яни Вікторівни

на тему: «ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ
СТАРТАП-ПРОЕКТИ»

1. Актуальність теми: актуальність дослідження інвестиційної діяльності у високотехнологічному секторі є високою в умовах розвитку економіки, що базується на знаннях.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: Автором розкрито сутність, форми та механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні проекти; досліджено поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку.

3. Наявність самостійних розробок автора: Досліджено стан і тенденції інвестування у високотехнологічні стартап-проекти, виявлено проблеми та бар'єри залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти, а також проаналізовано успішні інвестиційні проекти підтримки високотехнологічних стартапів.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: Автором досліджено проблеми та особливості розвитку високотехнологічного стартап-ринку України, окреслено напрями підвищення інвестиційної привабливості українських стартапів, а також обґрунтовано інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами.

5. Наявність недоліків: варто було б більш детально дослідити статистичні дані, що характеризують діяльність високотехнологічних стартапів в країнах світу та в Україні.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ДЕК: кваліфікаційна бакалаврська робота Лишук Мар`яни Вікторівни виконана на високому науковому рівні та рекомендується до захисту перед ДЕК з оцінкою 42 бали з 50.

Науковий керівник:

д.е.н., проф.

Олександр ФЕДІРКО

«2» червня 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1	6
МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВИСОКІ ТЕХНОЛОГІЇ	6
1.1. Сутність, форми та механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні проєкти.....	6
1.2. Поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку.....	12
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАПИ У СВІТІ	21
2.1. Світові тенденції інвестування у високотехнологічні стартап-проєкти	21
2.2. Проблеми та бар'єри залучення іноземних інвестицій у стартап-проєкти.....	29
2.3. Аналіз успішних інвестиційних проєктів підтримки високотехнологічних стартапів	36
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП-ПРОЄКТИ В УКРАЇНІ	41
3.1. Стан і проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України.....	41
3.2. Напрями підвищення інвестиційної привабливості українських стартапів	48
3.3. Інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами	53
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	63

ВСТУП

Актуальність теми. у сучасних умовах глобалізації та стрімкого розвитку цифрової економіки високотехнологічні стартапи стали одним із найперспективніших інструментів економічного зростання та інноваційного прориву країн. Зокрема, для України, яка перебуває в процесі економічної трансформації, відбудови та цифровізації, підтримка та розвиток технологічних стартапів із залученням зовнішнього капіталу є ключовим чинником підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Оскільки країна має потужний науково-технічний потенціал, високий рівень ІТ-фахівців та активне стартап-середовище, іноземні інвестиції можуть стати тим ресурсом, що забезпечить швидке масштабування інноваційних проєктів та інтеграцію у глобальні ланцюги створення вартості.

Незважаючи на позитивні тенденції, потенціал України у сфері залучення іноземних інвестицій у стартапи все ще використовується недостатньо. Причинами цього є як об'єктивні ризики, пов'язані з воєнним станом, так і внутрішні фактори — недосконалість правового середовища, відсутність цілісної державної політики підтримки інноваційного бізнесу, нестача прозорих механізмів захисту інвестицій. У зв'язку з цим дослідження інструментів та механізмів розвитку співпраці між українськими високотехнологічними стартапами та іноземними інвесторами набуває особливої актуальності як для державного сектору, так і для приватного бізнесу.

Наукова та прикладна література висвітлює широке коло питань, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, стартап-культурою та цифровою трансформацією економіки. Зокрема, значний внесок у дослідження проблем залучення інвестицій зробили такі вітчизняні й зарубіжні науковці, як А. Гальчинський, І. Лукінов, Й. Шумпетер, П. Друкер, Р. Долан, С. Ковальов. Водночас слід відзначити, що питання механізмів прямої взаємодії між іноземними інвесторами та вітчизняними

технологічними стартапами в умовах сучасних викликів залишаються недостатньо опрацьованими. Особливої уваги потребує розробка практичних рекомендацій щодо інтеграції українських стартапів у глобальну інвестиційну екосистему.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження принципів, механізмів та інструментів ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі *завдання*:

- розкрити сутність, форми та механізми іноземного інвестування у сферу високих технологій;
- розкрити поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку;
- проаналізувати сучасні світові тренди інвестування у високотехнологічні стартапи;
- виявити проблеми та ризики залучення іноземного капіталу в інноваційні проекти;
- дослідити успішні кейси інвестиційних проектів підтримки високотехнологічних стартапів;
- проаналізувати стан і проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України;
- обґрунтувати напрямки підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних стартапів;
- запропонувати інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами.

Об'єктом дослідження виступає процес залучення іноземних інвестицій у сферу інноваційної діяльності.

Предметом дослідження є принципи, механізми та інструменти ефективного залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.

У процесі виконання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові *методи*: аналіз і синтез — для вивчення літературних джерел; порівняльний аналіз — для дослідження світових практик інвестування; економіко-статистичні методи — для оцінки інвестиційної привабливості; індукція та дедукція — для формування висновків; графічні методи — для візуалізації даних.

Інформаційну основу дослідження склали наукові праці вітчизняних і зарубіжних економістів, аналітичні огляди консалтингових компаній, звіти міжнародних інвестиційних фондів, публікації в галузевих журналах, статистичні дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Євростату, а також платформи Crunchbase, PitchBook і StartUpBlink.

Структура роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 65 позицій. У першому розділі розглядаються теоретичні основи іноземного інвестування в високотехнологічні проекти. У другому розділі аналізується сучасний стан і світові тренди інвестування у стартапи. У третьому розділі запропоновано напрями удосконалення механізмів залучення іноземних інвестицій в українські технологічні стартапи.

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У ВИСОКІ ТЕХНОЛОГІЇ

1.1. Сутність, форми та механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні проєкти

Іноземні інвестиції як економічне явище здавна викликають зацікавленість науковців та економістів, а їхнє трактування у науковій літературі має багатоаспектний та неоднозначний характер.

Згідно з визначенням, поданим В.Г. Федоренком і В.Б. Захожаєм [1], під іноземними інвестиціями розуміють усі форми матеріальних і нематеріальних активів, що вкладаються у різні об'єкти інвестиційної діяльності на території певної держави. Варто зазначити, що таке визначення можна доповнити вказівкою на цільову спрямованість інвестиційного процесу, тобто на мотиви та очікувані результати, які переслідують інвестори, здійснюючи вкладення капіталу. Л. Павлова визначає іноземні інвестиції як сукупність матеріальних і нематеріальних активів, що вкладаються закордонними інвесторами в підприємницьку діяльність або інші сфери економіки з метою отримання доходу [2].

Однак розглядати інвестування виключно як спосіб отримання прибутку було б не зовсім коректно. Фінансування об'єктів, що належать до невиробничого сектора, також відіграє важливу роль, оскільки сприяє підтримці стабільності та ефективного функціонування економічної системи загалом.

Одне з найбільш точних і визнаних визначень терміну «іноземні інвестиції» міститься в Законі України «Про режим іноземного інвестування» (ст.1). У цьому нормативному акті зазначено, що іноземні інвестиції — це різні види цінностей, що спрямовуються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до чинного законодавства України. Основною метою таких вкладень

може бути як отримання фінансового прибутку, так і досягнення певного соціального ефекту [3].

Аналіз та узагальнення наукових джерел дають змогу провести класифікацію іноземних інвестицій за різними критеріями. Відповідно до положень Закону України «Про режим іноземного інвестування» (ст.2), іноземні інвестори можуть здійснювати вкладення в таких формах:

- іноземна валюта, яка визнається конвертованою Національним банком України;
- національна валюта України – у разі реінвестування в початковий об'єкт інвестування або інші проєкти відповідно до законодавчих норм, за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- рухоме й нерухоме майно, а також майнові права, що з ним пов'язані;
- фінансові інструменти, зокрема акції, облігації, інші види цінних паперів та корпоративні права, які засвідчують частку у статутному капіталі підприємств, зареєстрованих в Україні чи за її межами, та виражені у конвертованій валюті;
- грошові зобов'язання й права вимоги за контрактами, що гарантуються першокласними банками й оцінюються у конвертованій валюті згідно з національним законодавством країни-інвестора або міжнародними торговельними нормами;
- об'єкти інтелектуальної власності, зокрема авторські права, патенти, торговельні марки, ноу-хау, корисні моделі, промислові зразки тощо, якщо їх вартість підтверджена у конвертованій валюті згідно з відповідними процедурами країни-інвестора або міжнародними стандартами, а також оцінена експертами в Україні;
- права на ведення господарської діяльності, використання природних ресурсів та надр, отримані відповідно до законодавства або договірних угод, вартість яких підтверджена у конвертованій валюті згідно з міжнародними економічними нормами чи правилами країни інвестора;
- інші активи, визначені чинним законодавством України [3].

Згідно з дослідженнями [4], таку класифікацію можна розглядати крізь призму типів активів, що залучаються до інвестування. Чинне законодавство України передбачає різні форми іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, зокрема:

- участь у спільному створенні підприємств разом із українськими фізичними чи юридичними особами або придбання частки вже функціонуючих компаній;
- заснування підприємств із повністю іноземним капіталом, а також їхніх філій, представництв та інших структурних підрозділів, або ж повне викуп діючих компаній;
- набуття у власність рухомого та нерухомого майна, включно з житловими та комерційними приміщеннями, транспортними засобами, обладнанням, іншими матеріальними активами, а також через придбання акцій, облігацій та інших фінансових інструментів;
- отримання прав на користування земельними ділянками та експлуатацію природних ресурсів на території України, як самотійно, так і в партнерстві з українськими суб'єктами господарювання;
- придбання інших майнових прав, що не суперечать українському законодавству;
- здійснення підприємницької діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- застосування альтернативних форм інвестування, що не заборонені законодавством, включаючи діяльність без створення юридичної особи шляхом укладання договорів із вітчизняними суб'єктами господарювання.

Іноземні інвестиції поділяються на прямі та портфельні залежно від рівня контролю, який інвестор отримує над підприємством. Дослідження сутності прямих іноземних інвестицій розпочалося ще у 1960-х роках. Відповідно до поглядів фахівців Міжнародного валютного фонду (МВФ) та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), прямими інвестиціями

вважаються такі капіталовкладення, що здійснюються за межами національної території з метою розширення виробництва товарів і послуг, імпорту продукції в країну-інвестора або експорту до третіх держав. Головними ознаками таких інвестицій є те, що інвестор отримує управлінський контроль над підприємством, а самі вкладення можуть набувати форми акціонерного капіталу, а також коротко- та довгострокових міжкорпоративних позик [5]. З огляду на це можна зробити висновок, що основна мета прямих іноземних інвестицій полягає у виробництві товарів і здійсненні міжнародної торгівлі. Ключовим критерієм їхньої ідентифікації є той факт, що вони безпосередньо пов'язані з підприємницькою діяльністю.

Портфельні іноземні інвестиції – це вкладення коштів у акції зарубіжних компаній без набуття контрольного пакета, а також у облигації та інші фінансові інструменти, випущені іноземними державами чи міжнародними валютно-кредитними установами. Основна мета таких інвестицій полягає в отриманні високого доходу, який може бути зумовлений податковими пільгами, змінами валютного курсу та іншими факторами. При цьому інвестор не має реального контролю над діяльністю компанії, в яку вкладає кошти. Портфельні інвестиції визначають як форму капіталовкладень, що надають інвестору право на отримання доходу (зокрема дивідендів), але не забезпечують можливості впливати на управління іноземною компанією [6].

Порівняння прямих та портфельних інвестицій представлено у таблиці 1.1.

Іноземні інвестиції є важливим аспектом глобальної економіки, і їх можна класифікувати за різними формами, які відображають ступінь контролю та мету інвестування.

Таблиця 1.1 - Порівняльний аналіз прямих і портфельних іноземних інвестицій

Прямі інвестиції	Портфельні інвестиції
Передбачають можливість контролю над компанією та безпосередню участь у підприємницькій діяльності.	Полягають виключно у перерозподілі фінансових активів із метою глобальної диверсифікації ризиків, використання

	різниці у відсоткових ставках або особливостей податкових режимів.
Включають інвестування в матеріальні активи, основні й оборотні фонди, технологічні розробки, фінансові інструменти тощо.	Обмежуються вкладеннями у фінансові інструменти, зокрема акції, облігації та інші цінні папери.
Характеризуються довгостроковістю та нижчим рівнем ліквідності.	Найчастіше мають короткостроковий характер та відзначаються високою ліквідністю.
Разом із фінансовими вкладеннями здійснюється передача управлінських методик, технологічних інновацій, а також технічних і економічних знань.	Відтік ресурсів за кордон відбувається виключно у вигляді капіталу.
Основна ціль – отримання доходу від капіталу, підприємницького прибутку та додаткових вигод, пов'язаних із контролем над компанією.	Головна мета – отримання прибутку від вкладеного капіталу.
Зазвичай забезпечують вищий рівень прибутковості, водночас сприяючи суттєвому відтоку доходів із країни-одержувача.	Характеризуються нижчим рівнем дохідності порівняно з іншими видами інвестування.
Чинять значний і тривалий вплив на економічний розвиток приймаючої держави.	Не мають істотного та довготривалого впливу на економічну ситуацію в країні-реципієнті.

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Класифікація іноземних інвестицій також може здійснюватися за формою власності, розміром вкладень і джерелом походження. Інвестиції можуть бути державними, приватними або здійснюватися міжнародними організаціями, і можуть варіюватися від малих до великих обсягів. Залежно від мети, іноземні інвестиції можуть переслідувати фінансові цілі, такі як отримання доходу, або політичні, що пов'язані із зміцненням економічних зв'язків між країнами. Таким чином, розуміння різних форм іноземних інвестицій є ключовим для аналізу їх впливу на економічний розвиток країн-реципієнтів.

Узагальнення форм іноземних інвестицій наведено у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація іноземних інвестицій

За типом інвестованих активів: -іноземна валюта; -національна валюта України;	За формою інвестування: -придбання частки існуючих українських підприємств;	За формами державних гарантій:
--	---	---------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> -цінні папери (акції, облігації тощо); -грошові вимоги та права на них; -майно (рухоме і нерухоме); -права інтелектуальної власності; -права на здійснення господарської діяльності; -інші активи (не заборонені законодавством). 	<ul style="list-style-type: none"> -створення спільних підприємств з українськими суб'єктами господарської діяльності; -придбання рухомого або нерухомого майна в Україні; -придбання в Україні цінних паперів та нематеріальних активів, що дають можливість контролю; -придбання прав на користування землею та природними ресурсами в Україні; -угоди про спільну господарську діяльність та розподіл продукції; -інші не заборонені законодавством форми. 	<ul style="list-style-type: none"> -гарантії від зміни законодавства; -гарантії, щодо незаконних дій державних органів та їхніх службових осіб; -гарантії у разі припинення інвестиційної діяльності; -гарантії переказу прибутків, одержаних внаслідок здійснення іноземних інвестицій; -інші гарантії.
<p>За формою власності:</p> <ul style="list-style-type: none"> -державні; -приватні; -міжнародних організацій; -недержавних організацій; -змішані. 		<p>За ступенем контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> -прямі; -портфельні
<p>За метою інвестування:</p> <ul style="list-style-type: none"> -досягнення фінансової мети; -досягнення підприємницької мети; -досягнення іншої мети . 	<p>За величиною:</p> <ul style="list-style-type: none"> -малі (до 10 тис.дол.); -середні (до 100 тис.дол.); -великі (більше 100 тис.дол.). 	<p>За джерелом вкладення:</p> <ul style="list-style-type: none"> -первинні; -реінвестиції.
<p>За ступенем повернення:</p> <ul style="list-style-type: none"> -інвестиції, що повертаються; -ризикові; -інвестиції, що не повертаються 	<p>За формою оформлення:</p> <ul style="list-style-type: none"> -явні інвестиції; -приховані інвестиції; -“чорні інвестиції” 	<p>За геополітичною спрямованістю:</p> <ul style="list-style-type: none"> -розвинені країни; -країни, що розвиваються; -інтернаціональні.
<p>За сферою вкладення:</p> <ul style="list-style-type: none"> -АПК; -легка промисловість; -лісопромисловий комплекс; -машинобудування; -медична промисловість; -паливно– енергетичний комплекс; -транспортна інфраструктура; -інші сфери. 	<p>За ступенем повернення:</p> <ul style="list-style-type: none"> -інвестиції, що повертаються; -ризикові; -інвестиції, що не повертаються. 	<p>За режимом оподаткування:</p> <ul style="list-style-type: none"> -загальний режим оподаткування; -пільговий режим оподаткування: - податкові канікули; - інвестиційні знижки; - податковий кредит; - прискорена амортизація; -інвестиційні субсидії; -інші.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

У той же час стратегічні іноземні інвестори підлягають впливу численних ризиків, викликів та загроз. Отже, регулювання процесу залучення іноземних інвестицій включає виявлення та систематизацію подій і явищ, реалізація яких може створити загрозу (як пряму, так і непряму) для різних суб'єктів іноземного інвестування або елементів інвестиційного середовища.

1.2. Поняття високотехнологічних стартапів та критерії оцінювання ефективності їх розвитку

Високотехнологічні стартапи є особливою категорією підприємств, які відрізняються високим ступенем інноваційності, значним потенціалом для швидкого зростання та здатністю впроваджувати новітні технологічні рішення на ринку. Вони зазвичай працюють у сферах інформаційних технологій, біотехнологій, робототехніки, штучного інтелекту та інших передових галузях. Ефективність розвитку таких стартапів залежить від багатьох факторів, зокрема якості управління, доступу до фінансування, рівня інновацій, підтримки екосистеми та здатності швидко адаптуватися до змін ринку. Визначення ж поняття «стартап» у науковій та практичній літературі має різноманітні трактування, що відображає різні акценти на ключових характеристиках цього виду підприємницької діяльності (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 - Основні підходи до визначення поняття «стартап» у науковій та практичній літературі

Автор	Визначення
Ерік Ріс (Eric Ries)	Стартап — це тимчасова організація, що створюється для пошуку повторюваної та масштабованої бізнес-моделі.
Стив Бланк (Steve Blank)	Стартап — це організація, створена для пошуку життєздатної бізнес-моделі у невизначених умовах.
ОЕСД	Стартап — нове або молоде підприємство, яке активно використовує інновації для швидкого зростання.
Національна служба статистики США	Стартап — це компанія, яка має високий потенціал зростання і інноваційний характер діяльності, зазвичай у сфері ІТ.
Європейський інноваційний рада (EIC)	Стартап — це молоде підприємство, яке впроваджує інноваційні продукти чи послуги з потенціалом значного ринкового впливу.

Джерело: сформовано автором на основі [61-65]

У сучасному суспільстві технічний прогрес та інновації стали вирішальними чинниками економічного зростання, конкурентоспроможності та

добробуту. Технологічні зміни постійно впливають на всі аспекти життя людей і бізнес-процеси, створюючи нові можливості для зростання і розвитку.

Стартапи та підприємці знаходяться на передньому краї інновацій, розробляючи продукти та послуги, які відповідають змінюваним потребам і запитам зростаючої кількості споживачів. Як особлива форма інноваційного підприємництва, стартапи з'явилися ще у 1970-1980 роках, і з того часу їх кількість і якість значно зросли. Проте високотехнологічні стартапи залишаються доволі ризикованими, часто демонструючи низькі показники успішності, що може призводити до фінансових втрат для інвесторів та команд, що їх реалізують.

Високий рівень невдач серед стартапів підтверджується численними науковими дослідженнями, професійними статтями та інтерв'ю з засновниками стартап-проектів. Згідно з інформацією, опублікованою у *Harvard Business Review* у 2021 році, більше ніж дві третини стартапів не досягли успіху і не здатні забезпечити прибуток своїм інвесторам [12].

Високотехнологічний стартап функціонує в сегменті високотехнологічної продукції, яка представляє собою новітні технології з розширеними функціональними можливостями, спрямовані на вирішення специфічних проблем у різних галузях і для підприємств. Такі стартапи вважаються високоризиковими, оскільки їх реалізація передбачає використання технологій в інноваційних сферах, що потребує етапів наукових досліджень, декількох циклів створення прототипів і поступового виходу на невизначені ринки [13].

Життєвий цикл стартапу складається з кількох ключових етапів, які відображають його розвиток від початкової ідеї до виходу на ринок або закриття. Спершу відбувається формування ідеї та концепції, що визначає основну мету проекту і його унікальність. Далі розпочинається розробка мінімально життєздатного продукту (MVP), який дозволяє протестувати основні функції ідеї. Після цього стартап проходить етап валідації ринку, щоб переконатися у наявності попиту та зацікавленості споживачів. Залучення інвестицій стає наступним важливим кроком для масштабування бізнесу та розширення команди. На етапі масштабування компанія працює над збільшенням обсягів виробництва і

присутності на ринку. У фіналі стартап може досягти стабільного зростання або пройти через вихід із ринку, залежно від результатів своєї діяльності (рис.1.2).



Рисунок 1.2 – Життєвий цикл стартапу [13]

У сучасних умовах найбільш популярними є стартапи, що поділяються на низько- та високі технології. Порівняльний аналіз характеристик високотехнологічних та низькотехнологічних стартапів представлено в таблиці 1.4.

Таким чином, у цілому, варто сказати, що високотехнологічні інвестиції – це вкладення капіталу в інноваційні розробки, передові технології та науково-дослідні проекти, що мають потенціал суттєво змінювати ринки та галузі. Вони характеризуються високими ризиками через значні витрати на розробку, довготривалий процес виходу на ринок і невизначеність комерціалізації. Однак, у разі успіху такі інвестиції можуть приносити надзвичайно високі прибутки, сприяти створенню революційних технологій та забезпечувати довгострокову конкурентну перевагу.

Таблиця 1.4 - Порівняльна характеристика високотехнологічних і низькотехнологічних стартапів

Характеристика	Високотехнологічні стартапи	Низькотехнологічні стартапи
Особливості	-Тривалий період виходу на ринок; -ґрунтуються на наукових дослідженнях та патентах інновацій; -значні витрати на наукові розробки; -високоосвічений науковий та технічний персонал; -високий ризик відсутності комерційного застосування своєї технології.	-Застосовують готові програмні рішення та ПЗ з відкритим кодом; -вихід на ринок відбувається менш ніж за рік; -основна частка персоналу зосереджена у сферах продажів і маркетингу, а не в розробці технологій; -впроваджують технологічні рішення для збільшення маржинальності на вже сформованому ринку; -швидке отримання перших доходів і вихід на прибутковість.
Переваги	-Можуть приносити надзвичайно високі прибутки; -здатні забезпечити домінування на ринку; -робочий процес відбувається в динамічному середовищі серед талановитих і амбітних людей; -мають шанс увійти в історію завдяки інноваціям.	-Генерують дохід майже одразу після запуску; -мають вищі шанси відповідати ринковим умовам; -характеризуються коротким терміном виходу на ринок; -вимагають меншого стартового капіталу; -мають низький рівень технічного ризику.
Недоліки	-Супроводжуються значними технічними ризиками; -високий рівень ринкових ризиків та складнощі з комерціалізацією; -потребують значних фінансових вкладень для підтримки на початковому етапі; -обмежений доступ до висококваліфікованих фахівців через високу конкуренцію за таланти.	-Складніше утримувати конкурентні переваги через обмежену кількість патентів та унікальних технологій; -високий ризик при використанні загальнодоступних або ліцензованих технологій; -менша ймовірність отримання значних прибутків у довгостроковій перспективі.

Джерело: розроблено автором на основі [14-19]

Щодо критеріїв їх оцінювання. Оцінювання інноваційного потенціалу відіграє ключову роль у визначенні перспектив стартапів як з погляду їх стратегічного розвитку, так і можливості залучення капіталу. Основними чинниками, що впливають на цей процес, є:

- *аналіз ринкового попиту* – компанії, які ретельно досліджують потреби споживачів і пропонують відповідні інноваційні рішення, мають вищі

шанси на успіх, тоді як приблизно 75% стартапів припиняють діяльність через помилкову оцінку ринкового попиту [20];

- *конкурентні переваги* – визначення унікальних технологічних рішень, нестандартних бізнес-моделей або володіння інтелектуальною власністю є важливими факторами, що підвищують конкурентоспроможність, адже, згідно з дослідженням Startup Genome, саме стартапи із сильними унікальними перевагами частіше досягають успіху;
- *залучення інвестицій* – інвестори віддають перевагу компаніям із чітко сформованою інноваційною стратегією, оскільки такі стартапи мають на 50% більше шансів отримати фінансування [21];
- *масштабованість та зростання* - оцінка інноваційного потенціалу допомагає стартапам визначити можливості для розширення бізнесу та швидкого закріплення на ринку. Згідно з дослідженням Kauffman Foundation, здатність до масштабування є вирішальним фактором для довготривалого успіху стартапів [22];
- *причини невдач стартапів* - аналіз CB Insights показує, що головні причини провалів стартапів є подібними у різних дослідженнях, зокрема недостатній попит на продукт, слабе управління фінансами та конкуренція [23];
- *стратегічне планування та управління ризиками* - визначення інноваційного потенціалу дає змогу стартапам вибудовувати ефективні стратегії розвитку та мінімізувати ризики. Як зазначає Deloitte, компанії, що грамотно управляють ризиками, мають вищі шанси на стабільне зростання [24].

Аналіз інноваційного потенціалу є невід'ємною складовою стратегічного управління стартапами, забезпечуючи їхню перспективність, конкурентні переваги та стабільність на ринку. Для проведення такої оцінки існують різні методологічні підходи, які можна згрупувати за ключовими критеріями (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 - Підходи до оцінки інноваційного потенціалу високотехнологічних стартапів

Методи	Методологія	Інструменти
Кількісні	проведення збору числових даних для оцінки рівня інноваційного потенціалу стартапів із подальшим застосуванням статистичних методів для їхньої обробки та інтерпретації.	збір даних через анкети; аналіз у SPSS, R, Stata; регресійний аналіз для виявлення взаємозв'язків.
Якісні	організація інтерв'ю, проведення фокус-груп із засновниками стартапів, галузевими експертами та потенційними інвесторами; подальший контент-аналіз отриманих відповідей для визначення ключових тенденцій та прихованих закономірностей.	напівструктуровані інтерв'ю; обробка даних у NVivo, Atlas.ti.
SWOT-аналіз	оцінка внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на стартап, включаючи сильні й слабкі сторони, потенційні можливості та загрози розвитку.	оцінка сильних і слабких сторін, можливостей і загроз; порівняння між стартапами.
PESTEL-аналіз	комплексне дослідження політичних, економічних, соціальних, технологічних, екологічних та правових чинників, які можуть впливати на інноваційний потенціал бізнесу.	аналіз зовнішніх факторів (політичних, економічних тощо); порівняльний аналіз результатів.
Аналіз кейсів	детальний розгляд історій успіху та невдач стартапів, що дозволяє виокремити ключові фактори, які сприяють чи, навпаки, перешкоджають їхньому розвитку.	вивчення успішних і невдалих стартапів; порівняльний аналіз ключових факторів.
Діагностичні моделі	застосування спеціальних моделей для діагностики рівня інноваційного потенціалу стартапів, зокрема використання методів багатофакторного аналізу, таких як АНР (аналіз ієрархій) для визначення пріоритетів і прийняття рішень.	створення матриць і графіків; використання Excel та спеціалізованих програм.

Джерело: розроблено автором на основі [17-19]

Впровадження комплексного підходу, який об'єднує як кількісні, так і якісні методи, а також спеціалізовані аналізи, дозволить отримати всебічну оцінку інноваційного потенціалу стартапів. Цей підхід допоможе створити ефективні стратегії розвитку стартапів та підвищити їх конкурентоспроможність на ринку. Крім того, важливо досліджувати інноваційний потенціал стартапів не лише з точки зору методології, але й враховувати фактори, які впливають на ефективність цих процесів. Це більш наглядно показано на рис. 1.3.

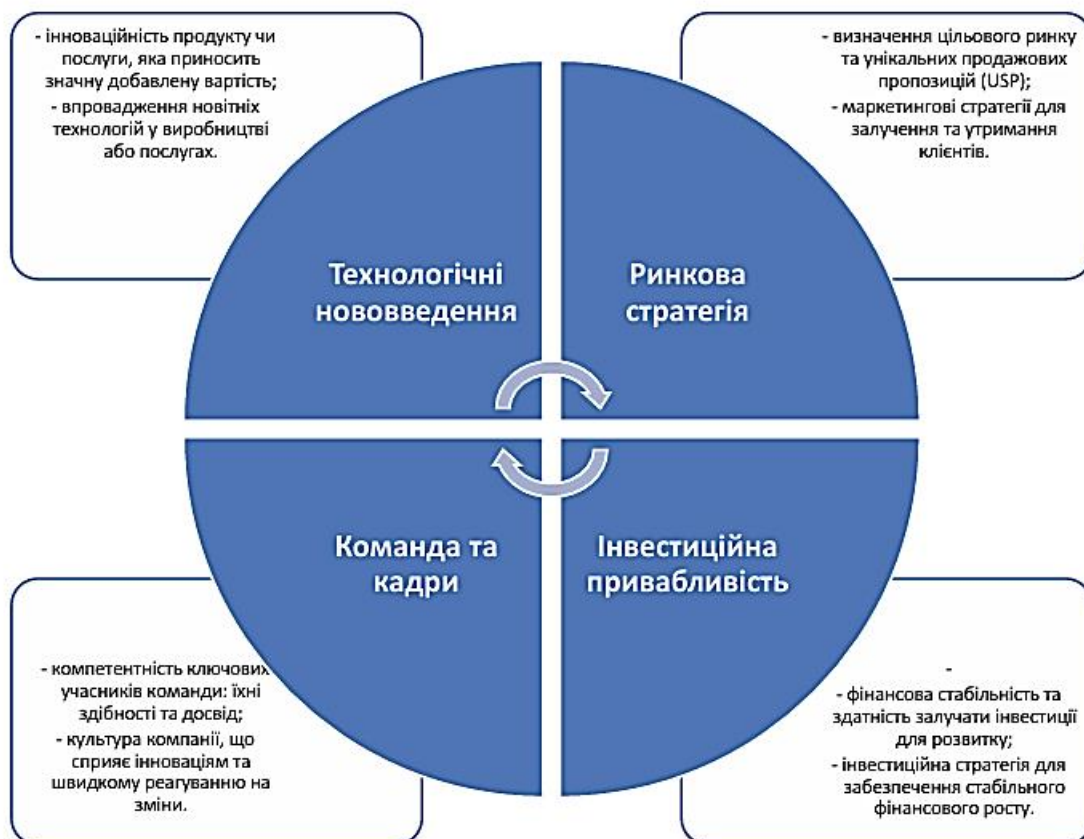


Рисунок 1.3 – Структура інноваційного потенціалу стартапів [22]

Для оцінки інноваційного потенціалу стартапів необхідно враховувати різні критерії, які дозволяють комплексно аналізувати як технологічний, так і комерційний потенціал проекту. Перше, що слід розглянути, це технологічна інноваційність. У цьому контексті важливо провести оцінку рівня технологічних рішень, що передбачає аналіз існуючих технологій. Необхідно визначити, наскільки нові технології, запропоновані стартапом, відрізняються від тих, що вже представлені на ринку. Критерії, такі як підвищення ефективності, зниження вартості або покращення якості продукту, мають бути в центрі уваги. На цьому етапі корисно застосувати Нуре Cycle, що допомагає оцінити стадію розвитку технології і її потенційний вплив на ринок.

Далі важливо дослідити, чи використовує стартап новітні наукові дослідження та розробки. Для цього можна звернути увагу на патенти, наукові публікації та інші докази наукової новизни. Стартапи з високим рівнем інноваційності, як показують

дослідження PwC [28], зазвичай мають унікальні технологічні рішення, підтверджені патентами або науковими працями.

На етапі впровадження нових технологій важливо оцінити готовність технології до комерціалізації, що включає аналіз витрат, ресурсів та можливих бар'єрів. McKinsey підкреслює, що основними показниками готовності до комерціалізації є технологічна та економічна життєздатність. Також варто звернути увагу на потенціал масштабування технології, адже можливість легко адаптувати її до зростаючого попиту та різних ринкових умов є критично важливим фактором успіху стартапу на глобальному ринку.

Наступним аспектом є організаційна інноваційність, що охоплює впровадження нових методів управління. Важливим є застосування сучасних підходів, таких як Agile чи управління на основі даних, які підвищують ефективність роботи та сприяють швидкому впровадженню інновацій. Дослідження McKinsey вказують, що компанії, які застосовують гнучкі методи управління, мають вищі показники інноваційності та здатності адаптуватися до ринкових змін.

Не менш важливим є створення організаційної культури, що заохочує інновації і креативний підхід до вирішення завдань. Стимулювання співробітників до генерації нових ідей та забезпечення їм можливостей для реалізації цих ідей є критичним елементом. Компанії, які активно розвивають інноваційну культуру, досягають кращих результатів у створенні нових продуктів і послуг, що підтверджується дослідженнями Harvard Business Review [25].

Гнучкість організаційної структури також відіграє важливу роль, оскільки вона дозволяє швидко реагувати на зміни та інтегрувати нові технології. Плоска організаційна структура сприяє кращій комунікації між різними відділами та швидшому прийняттю рішень, як зазначає Deloitte. Міжфункціональні команди можуть підвищити інноваційний потенціал через об'єднання різних знань та досвіду, що підтверджується даними MIT Sloan Management Review [26].

Фінансова інноваційність є ще одним важливим критерієм, зокрема, різноманітність джерел фінансування. Стартапи, що залучають різні джерела фінансування, мають кращі шанси на успішне впровадження інновацій. Доступ до

капіталу є критичним фактором для реалізації інноваційного потенціалу стартапів, що підкреслюють дослідження CB Insights.

Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів також є важливою. Вона включає аналіз здатності стартапу управляти своїми фінансами, зокрема в питаннях бюджетування, планування витрат та управління ризиками. Ефективне фінансове управління є ключовим фактором для сталого розвитку стартапів, як показує дослідження PwC.

Оцінка рентабельності інвестицій у інноваційні проекти, що передбачає аналіз витрат і очікуваних вигод від нових технологій і продуктів, також має велике значення. Це дозволяє компаніям приймати обґрунтовані рішення щодо фінансування інновацій, як зазначено в Harvard Business Review [25].

Нарешті, ринкова інноваційність включає аналіз ринкової стратегії та позиціонування стартапу. Оцінка конкурентного середовища, унікальних пропозицій цінності та стратегій позиціонування є критично важливими для успіху стартапу. Успішні стартапи мають чітко визначену ринкову стратегію та конкурентні переваги, як підтверджує Boston Consulting Group.

Оцінка маркетингової стратегії, включаючи використання цифрових маркетингових інструментів, також має важливе значення для залучення та утримання клієнтів. Стартапи, які активно використовують цифровий маркетинг, досягають кращих результатів.

Потенціал для захоплення нових ринків є важливим аспектом, що включає аналіз ринкових можливостей, попиту та конкурентних бар'єрів. Стартапи з високим потенціалом активно адаптують свої стратегії до змін у попиті, що підтверджує McKinsey. Оцінка стратегії глобалізації стартапу, зокрема здатність адаптувати продукти до різних ринків і культур, завершує аналіз критеріїв, що допомагають визначити інноваційний потенціал стартапів. Дослідження ЕУ підтверджують, що стартапи, які успішно виходять на глобальні ринки, зазвичай мають добре продумані стратегії глобалізації [27-29]. Таким чином, критерії оцінки організаційної, фінансової та ринкової інноваційності високотехнологічних стартапів дозволяють глибше зрозуміти їхній інноваційний потенціал.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАПИ У СВІТІ

2.1. Світові тенденції інвестування у високотехнологічні стартап-проекти

У сучасному глобалізованому світі високотехнологічні стартапи стали одним із ключових рушіїв економічного зростання та інноваційного розвитку. Інвестування у такі проекти стрімко набирає обертів, оскільки вони здатні запропонувати проривні рішення у сферах штучного інтелекту, фінансових технологій, біотехнологій, «зелених» енергетичних рішень, блокчейн-технологій тощо. Цей сегмент ринку приваблює як венчурних інвесторів, так і великі корпорації, які шукають нові ідеї та конкурентні переваги.

Світові тенденції інвестування у високотехнологічні стартапи демонструють зростаючу концентрацію капіталу в технологічних хабах, таких як Кремнієва долина у США, Ізраїль, Сінгапур, а також у країнах Європейського Союзу. Значну роль у підтримці інновацій відіграють як приватні інвестиційні фонди, так і державні програми стимулювання розвитку технологічного підприємництва. Усе це формує динамічне середовище, в якому інвестори дедалі частіше орієнтуються не лише на потенційну прибутковість, а й на стратегічну значущість технологій для майбутнього.

Стартап-рух сьогодні значно вийшов за межі регіонів свого початкового зародження та активно розвивається в різних частинах світу. Для аналізу ефективності та динаміки стартап-середовища застосовуються різноманітні аналітичні інструменти та показники. Одним із ключових критеріїв, що дає змогу оцінити обсяги стартап-активності, є кількість зареєстрованих стартапів у різних країнах (рис. 2.1). За цим показником лідером світового рейтингу є Сполучені Штати Америки, на частку яких припадає близько 201 тисячі стартапів, що

становить приблизно 55% від загальної кількості таких проєктів на планеті. Другу й третю позиції посідають Велика Британія та Індія з частками 11% і 7% відповідно.

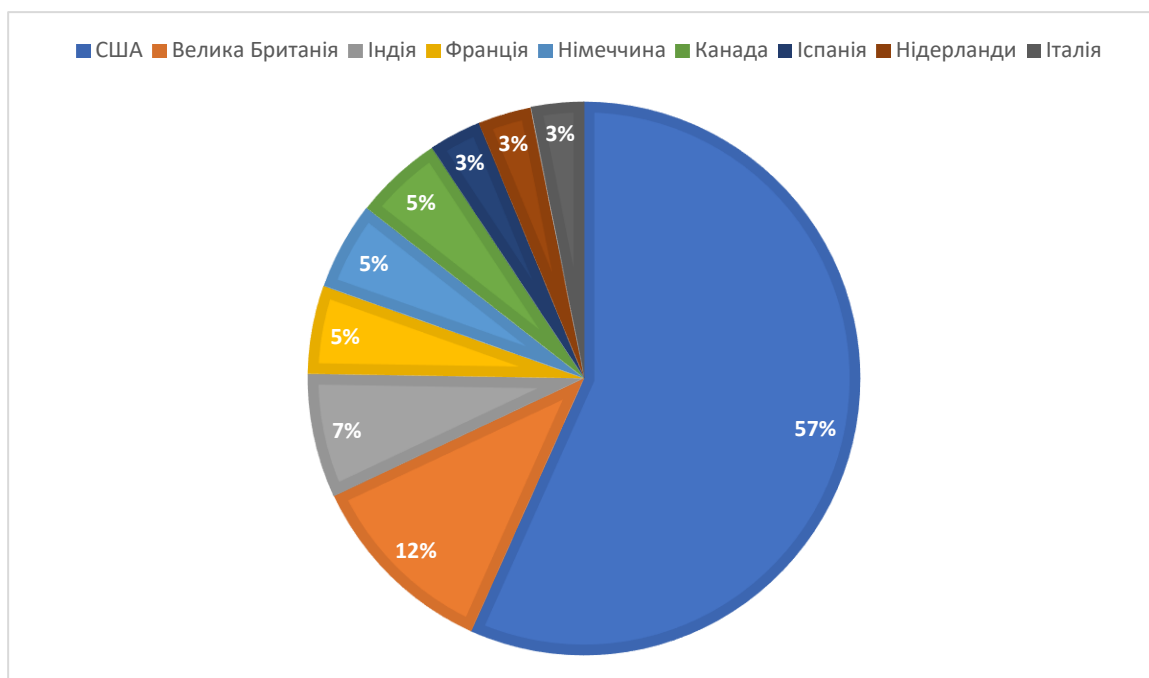


Рисунок 2.1 - Частка стартап-проєктів по країнах [30]

У період з 2017 до 2021 року можна спостерігати стійку тенденцію зростання обсягів інвестицій, що спрямовуються у стартапи (рис. 2.2). Особливо помітним цей приріст став у 2021 році, коли сукупний обсяг залучених інвестицій у світі досяг рекордної позначки — 659,1 млрд дол. США. Це більш ніж удвічі перевищує аналогічний показник попереднього року та демонструє зростання на 211% порівняно з 2017 роком. За цей період також істотно збільшилася кількість інвестиційних раундів — у 1,6 рази. Такий стрибок свідчить про те, що зростання загального обсягу інвестицій обумовлене не лише підвищенням вартості кожного раунду, а й збільшенням їх частоти.

Крім того, спостерігалось і зростання середньої суми, яка інвестувалася в межах одного раунду. У 2021 році інвестори були готові вкладати значно більші суми, ніж у 2020-му. Примітно, що лише за першу половину 2021 року 17 компаній змогли залучити понад 1 мільярд доларів у межах окремих інвестиційних раундів. До таких стартапів належать, зокрема, відомі технологічні гравці як Waymo, Northvolt та Celonis [31].

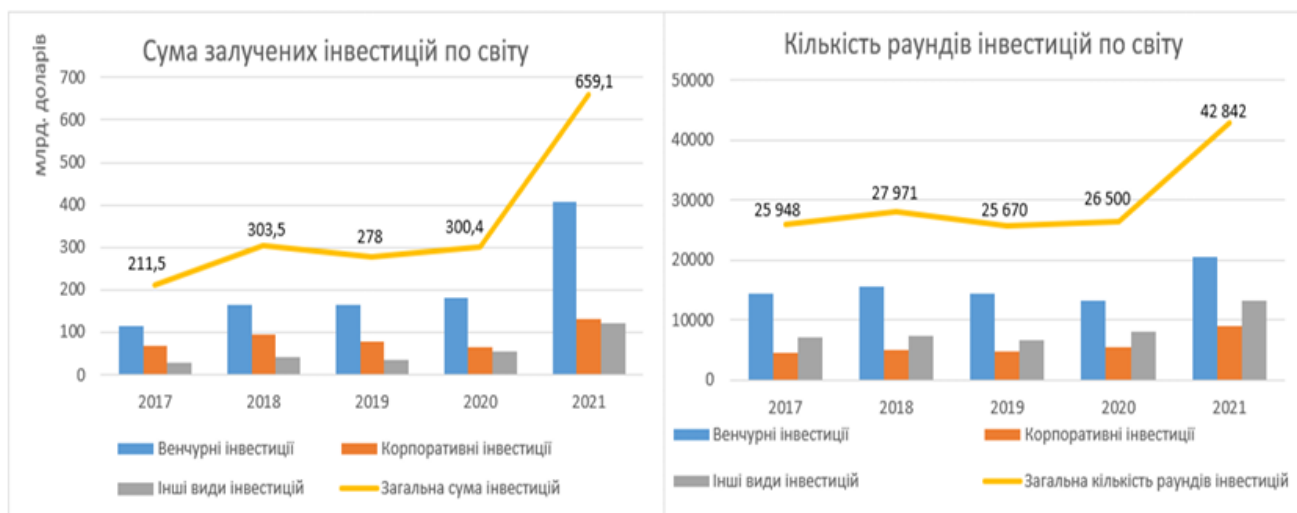


Рисунок 2.2 - Загальна сума залучених інвестицій та кількість раундів інвестицій в стартапи по світу, 2017-2021 рр. [30]

У структурі загального обсягу інвестицій найбільш динамічне зростання продемонстрував венчурний капітал. Лише за рік — з 2020 до 2021 — обсяг таких інвестицій зріс на 227,5 млрд дол. США, що еквівалентно приросту на 126%. Основним фактором такого зростання стали високі прибутки, які отримали технологічні стартапи — особливо ті, що входять до біржових індексів S&P 500 і Nasdaq, які у 2021 році оновили історичні максимуми. Цей позитивний тренд спостерігався на фоні поступового відновлення світових економік після спаду, викликаного пандемією COVID-19.

Не менш вагомим чинником стало різке зростання кількості виходів стартапів на публічні ринки (IPO), кожен з яких оцінювався в межах приблизно 10 млрд доларів. За даними платформи Crunchbase, лише у першому півріччі 2021 року статус «єдинорога» (стартап з оцінкою понад 1 млрд дол. США) отримали 250 компаній, тоді як за весь 2020 рік таких було лише 161. Венчурний інвестор Бен Севедж зазначив, що за останні 12 місяців ринок пережив хвилю публічних виходів, які, за своїми масштабами, могли б увійти до історії венчурного капіталу як одні з найзначніших навіть з урахуванням інфляції. Статистика від Dealroom підтверджує цю динаміку: у 2021 році в середньому щодня дві компанії отримували статус «єдинорога», тоді як у 2018–2020 роках така частота становила лише одну компанію на добу [32].

Отож як бачимо, протягом 2021–2022 років венчурна інвестиційна діяльність у світі значно пожвавилася. Така динаміка стала відповіддю стартап-екосистеми та інвесторської спільноти на антикризові заходи, ініційовані провідними фінансовими регуляторами, зокрема Федеральною резервною системою США, у відповідь на виклики, спричинені пандемією COVID-19.

Проте вже у 2023 році темпи венчурної активності почали поступово знижуватись. Незважаючи на це, загальна тенденція до збільшення обсягів фінансування інноваційних проєктів збереглась. Аналітики платформи PitchBook зазначають, що середньорічне зростання глобальних венчурних інвестицій (CAGR) становить приблизно 8%, що свідчить про стабільний довгостроковий позитивний тренд (рис. 2.3).

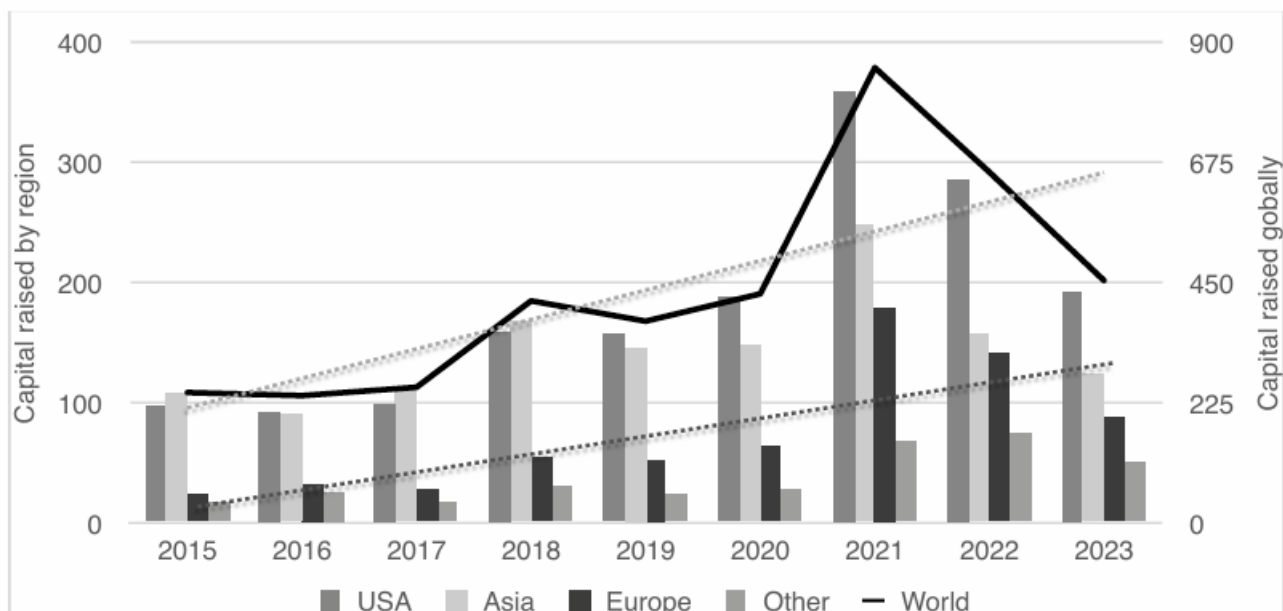


Рисунок 2.3 - Венчурні інвестиції за регіоном, млрд дол. США [33]

На завершення 2023 року Європа утримує третю позицію серед світових регіонів за загальним обсягом залучених венчурних інвестицій, поступаючись лише США та країнам Азії. Водночас, починаючи з 2013 року, саме європейський регіон демонструє найвищі темпи зростання венчурного капіталу — середньорічний приріст (CAGR) становить 18,1%, що на 10 відсоткових пунктів перевищує середньосвітовий показник (табл. 2.1). Зокрема, частка Європи у

світовій структурі венчурних інвестицій зростає з 9,6% у 2015 році до 19,6% у 2023-му. Це зростання відбулося на фоні помітного скорочення частки Азії — з 43,8% до 27,2% — та незначного зміцнення позицій інших регіонів, що свідчить про активне перенаправлення інвестиційного потоку саме в європейський простір.

Цікаво, що попри загальне зростання, стартапи Європи, як правило, залучають менші суми фінансування на окремих інвестиційних етапах, якщо порівнювати з іншими регіонами. Їхні оцінки після залучення капіталу (post-money valuations) також, зазвичай, є нижчими. Проте для венчурних інвесторів це відкриває привабливу можливість: входити в інвестиційні проекти на ранніх стадіях за відносно нижчою вартістю, що потенційно забезпечує вищий рівень доходу в разі успішної реалізації проекту.

Таблиця 2.1 - Порівняння регіонів за медіанами суми інвестованого капіталу та оцінки компаній, млн дол. США

Регіон	Метрика	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Глобально	Обсяг інвестицій	1,37	1,45	1,5	1,77	1,74	1,98	2,7	2,98	3,0
	Оцінка компанії	9,81	9,07	1,0	10,84	11,06	12,27	17,0	18,41	20,0
США	Обсяг інвестицій	1,57	1,92	2,0	2,5	2,51	2,8	3,78	4,0	3,52
	Оцінка компанії	16,91	17,4	17,57	20,0	20,0	21,00	32,0	33,5	30,49
Азія	Обсяг інвестицій	1,74	1,54	2,21	2,68	2,56	2,92	3,97	3,48	3,5
	Оцінка компанії	14,78	14,06	16,15	16,01	14,89	17,19	17,99	19,06	25,88
Європа	Обсяг інвестицій	0,66	0,71	0,82	0,93	1,0	1,11	1,45	1,79	1,98
	Оцінка компанії	3,24	3,44	3,85	4,89	5,1	5,83	7,7	8,86	9,32

Джерело: сформовано автором на основі [33]

Якщо розглядати європейський венчурний ринок у розрізі субрегіонів, то основними центрами інвестиційної активності залишаються Велика Британія разом з Ірландією, Франція та країни Бенелюксу, а також німецькомовний регіон DACH, до якого входять Німеччина, Австрія і Швейцарія. У сукупності ці три субрегіони

стабільно акумулюють близько 75% загального обсягу інвестицій на європейському просторі, незалежно від року [34].

З точки зору галузевої структури, у 2023 році лідерські позиції впевнено захопив сектор передових технологій (Deer Tech), який залучив 14,7 млрд дол. США. Це дало змогу йому випередити традиційно потужні напрями, такі як фінансові технології (Fintech) та корпоративне програмне забезпечення (Enterprise Software), які ще у 2022 році привабили значно більші суми — 19,7 та 15,1 млрд дол. США відповідно. Проте вже у 2023 році обсяги їх фінансування знизились до 5,9 та 5,6 млрд дол. США [35].

Крім того, Deer Tech продемонстрував високу стійкість до загального спаду інвестиційної активності — скорочення в цьому сегменті склало лише 5%, що стало найменшим від’ємним показником серед усіх галузей. Позитивну динаміку показали лише окремі сфери: сектор робототехніки зберіг майже незмінні обсяги, енергетика зросла на 8%, а індустрія напівпровідників додала 22% [35]. Така ринкова поведінка підтверджує ключову роль технологій штучного інтелекту, які стали рушієм нової хвилі інвестиційного інтересу до високих технологій.

Згідно з аналітичним звітом венчурної компанії Accel, 2023 рік увійшов в історію як період стрімкого прориву генеративного штучного інтелекту. До кінця третього кварталу обсяг інвестицій у цю технологічну сферу досяг 712 млн дол. США, тоді як роком раніше фінансування у цьому напрямі було майже непомітним.

Помітну динаміку зростання капіталовкладень у 2023 році також продемонстрували сектори інформаційної безпеки (Security) та галузево орієнтованого програмного забезпечення (Vertical SaaS). Хоча їх приріст був не таким вражаючим, як у генеративного ШІ, на графіку (рис. 2.4) чітко видно, що саме ці напрями стали найбільш інвестиційно привабливими серед нових технологічних сегментів.

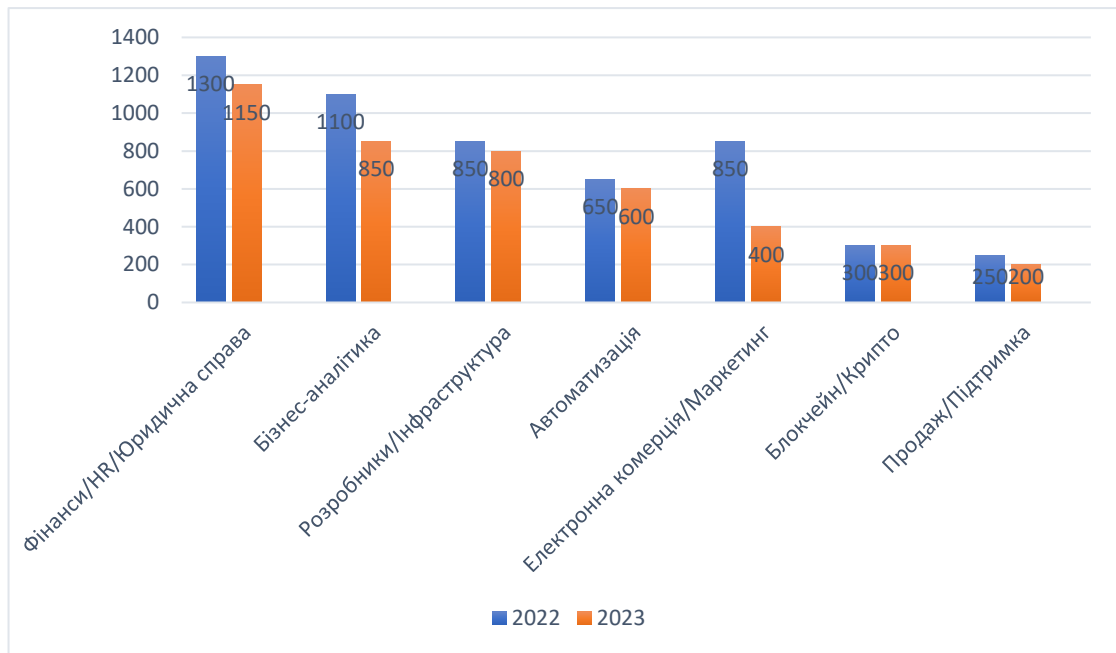


Рисунок 2.4 - Венчурні інвестиції Європи в розрізі галузей, млн дол. США [36]

Аналітичні дані платформи Dealroom свідчать про стрімке зростання інвестицій у штучний інтелект серед європейських стартапів у 2023 році. Загальний обсяг вкладень досяг 1,3 млрд доларів США, що на 60,1% перевищує показник попереднього року. Навіть якщо враховувати лише часткові дані станом на листопад 2023 року — момент публікації звіту — приріст все одно залишається суттєвим і становить 30,1% [35].

Цей інвестиційний бум значною мірою був спричинений великомасштабними угодами, відомими як мегараунди (обсягом понад 100 млн доларів США), в яких брали участь низка європейських інноваційних компаній. Помітні суми були залучені такими проєктами, як Cognigital та Оха — підприємствами, що спеціалізуються на технологіях автономного транспорту з використанням комп'ютерного зору, однієї з форм ІІІ. Серед найбільш резонансних гравців також вирізняються Mistral AI та Aleph Alpha — розробники генеративних моделей штучного інтелекту нового покоління. Особливої уваги заслуговує Mistral AI, яку називають французькою відповіддю американській OpenAI. На етапі посівного фінансування (Seed stage) компанія змогла залучити

рекордні 113 мільйонів доларів — що в рази перевищує типові обсяги для цього раунду, які зазвичай не перевищують 5 млн дол. США. Нині Mistral AI входить до числа найвідоміших інноваційних стартапів у Франції [35].

На поточному етапі розвитку складно з упевненістю сказати, чи стане штучний інтелект інновацією, що змінить цивілізаційний вектор, подібно до появи Інтернету чи сенсорних смартфонів, чи ж залишиться тимчасовим трендом, як це сталося з блокчейном або метавсесвітом. Обмежена кількість достовірних довгострокових даних унеможливорює точні кількісні прогнози на майбутні роки.

Водночас є низка якісних ознак, що сигналізують про стабільний розвиток штучного інтелекту та його глибшу інтеграцію у суспільні процеси. Ці характеристики водночас демонструють ключові відмінності між ШІ та такими модними, але несталими явищами, як метаверс чи блокчейн:

По-перше, ШІ — не нова технологія: його фундаментальні принципи формувалися ще з 1980-х років. У наш час він увійшов у фазу експоненціального зростання, чого не можна сказати про блокчейн (2009 рік) чи метаверс (з'явився у публічному просторі лише у 2020-му).

По-друге, впровадження ШІ в корпоративні процеси тривало ще до запуску ChatGPT у 2022 році, але саме публічний доступ до цієї технології значно посилив темпи поширення серед фізичних осіб. Це сприяє децентралізованому розвитку ШІ, чого не відбулося з метаверсом чи блокчейном, попри широкий резонанс навколо останніх.

І по-третє, ШІ став предметом активного правового регулювання, що вже дало реальні результати. У той час як метаверс і блокчейн досі не мають чітких правових рамок, штучний інтелект у Європі регулюється спеціальними документами. Серед них – опублікована у 2020 році «Біла книга з питань ШІ» [37] та «Акт ЄС про штучний інтелект» 2023 року [38]. Така проактивна позиція забезпечує ЄС стратегічну перевагу над США, які надають перевагу адаптації чинних норм, і Китаєм, де домінує жорсткий регуляторний підхід [39].

Швидке збільшення обсягів інвестицій у європейський регіон, а також вигідніші умови для інвестування на фоні чіткої регуляторної підтримки ШІ,

створюють сприятливе середовище для розвитку стартапів у цій сфері. Згідно з проведеним аналізом, Європа виступає важливим осередком для венчурних інвесторів, оскільки тут розвиваються компанії з великим потенціалом, особливо ті, які спеціалізуються на створенні продуктів на базі штучного інтелекту.

2.2. Проблеми та бар'єри залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти

Процес залучення іноземних капіталовкладень є досить складним, навіть незважаючи на те, що інвестиції є основним рушієм економічного зростання в будь-якому державному утворенні. Іноземні інвестори ретельно оцінюють можливості для інвестування, строго дотримуючись чітко визначених стандартів і критеріїв. Оцінюючи привабливість об'єкта для вкладення коштів, вони визначають основні вимоги, серед яких: стабільність економічної та політичної ситуації, відсутність корупційних ризиків, ефективність існуючої правової системи, а також рівень розвитку інноваційних ініціатив. Ці фактори мають вирішальне значення при ухваленні рішення потенційним інвестором.

У кожній країні або регіоні існують різні переваги, проблеми та труднощі, які безпосередньо впливають на інвестиційну привабливість стартапів. Деякі з них схожі з викликами, з якими стикаються вітчизняні підприємці, наприклад, корупційні ризики, відсутність чітко визначеної правової бази або проблеми, пов'язані з глобальними кризами, такими як пандемія COVID-19.

Залучення іноземних інвестицій до стартапів у Європі стикається з кількома серйозними проблемами та бар'єрами, які значно ускладнюють цей процес (табл. 2.2). Першою та найочевиднішою проблемою є юридична і регуляторна невизначеність, зокрема у країнах, де нормативно-правова база є недостатньо розвиненою або часто змінюється. Іноземні інвестори часто стикаються з труднощами в розумінні та адаптації до різноманітних місцевих правил та вимог, що може призвести до значних фінансових і часових витрат.

Другою проблемою є високий рівень корупції та непрозорість, особливо в країнах, де інститути не досягли достатнього рівня стабільності. Така ситуація може знизити довіру до ринку та ускладнити процес залучення інвестицій.

Третя проблема полягає в недостатньому розвитку інноваційної інфраструктури в окремих європейських країнах, де стартапи можуть стикатися з обмеженим доступом до технологій або необхідної технічної підтримки.

Четверта важлива проблема – це нестабільність макроекономічного середовища, зокрема, валютні коливання, інфляційні процеси та політичні ризики, які можуть негативно впливати на стабільність та передбачуваність інвестицій.

Таблиця 2.2 - Проблеми та бар'єри залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти у Європі

Проблема	Характеристика
Юридична і регуляторна невизначеність	Постійні зміни в законодавстві та відсутність єдиного правового поля у країнах Європи створюють складнощі для інвесторів
Корупція і непрозорість	Високий рівень корупції, особливо в деяких країнах, знижує довіру до ринку та створює бар'єри для іноземних інвесторів
Недостатній розвиток інноваційної інфраструктури	Відсутність достатнього доступу до новітніх технологій і технічної підтримки у деяких країнах ускладнює розвиток стартапів
Макроекономічна нестабільність	Висока інфляція, валютні коливання та політичні ризики створюють додаткові труднощі для інвесторів, що шукають стабільність

Джерело: сформовано автором на основі [40]

Одна з основних проблем при залученні іноземних інвестицій у стартапи в Європі – це нерідкі зміни в законодавчій та регуляторній базі. В окремих країнах Європи існує не тільки відсутність єдиного правового поля, а й значні відмінності в правилах ведення бізнесу між різними державами, що може ускладнювати процес інвестування. Для стартапів важливо мати стабільність у правових нормах, оскільки будь-які зміни можуть спричинити затримки, додаткові витрати або навіть юридичні суперечки. Крім того, ці зміни часто виникають без попередження або без належного перехідного періоду, що може ускладнити адаптацію іноземних інвесторів до нових умов. Підвищена правова невизначеність у таких сферах, як

оподаткування, екологічні стандарти або інтелектуальна власність, може суттєво знижувати привабливість країни для потенційних інвесторів.

Високий рівень корупції в ряді європейських країн є ще однією суттєвою перешкодою для залучення іноземних інвестицій. Проблеми з корупцією можуть варіюватися від неофіційних платежів до державних чиновників до маніпуляцій з державними тендерами або відсутності належного контролю за виконанням контрактів. Це створює відчуття незахищеності у інвесторів, які, в свою чергу, шукають більш прозорі ринки. Підприємці, що прагнуть залучити інвестиції, можуть опинитися в ситуації, коли для досягнення успіху вони повинні йти на компроміси або навіть порушувати закони. Крім того, корупція часто спричиняє недовіру до місцевих органів влади та може стати значною перешкодою для розвитку стартапів. Інвестори, навіть якщо вони можуть отримати вигідні можливості, можуть побоюватися нечесних практик і невизначеності в управлінні ризиками.

Оскільки багато європейських країн мають значні відмінності в рівнях розвитку інноваційної інфраструктури, деякі стартапи можуть зіткнутися з серйозними труднощами при намаганні отримати доступ до новітніх технологій, технічних ресурсів та підтримки. Інвестиції в інноваційні проекти потребують не лише фінансових ресурсів, а й належної інфраструктури, яка включає науково-дослідні установи, технічні лабораторії, інкубатори стартапів і доступ до висококваліфікованих кадрів. У країнах з недостатньо розвинутою інноваційною екосистемою стартапи можуть зазнавати труднощів у пошуку партнерів та залученні потрібних технологічних рішень. Недостатня підтримка на рівні держави та бізнес-спільноти для технологічних компаній може також уповільнювати їх розвиток і ставати причиною втрати конкурентоспроможності на міжнародному рівні.

Макроекономічна ситуація, зокрема валютні коливання, інфляційні процеси та політичні ризики, може значно ускладнити залучення іноземних інвестицій у стартапи. Валютні коливання в окремих країнах можуть впливати на доходи інвесторів, а також ставати додатковими фінансовими ризиками для стартапів.

Крім того, країни з високим рівнем інфляції можуть зазнавати труднощів у підтримці стабільного бізнес-середовища, що ускладнює планування довгострокових інвестицій. Політичні нестабільності, зокрема, зміни урядів чи внутрішні конфлікти, також можуть створювати додаткові ризики для інвесторів, що може вплинути на рішення про вкладення коштів у стартапи в цих країнах. Це підвищує невизначеність для потенційних інвесторів, які шукають стабільні та передбачувані умови для інвестування.

Основні перешкоди та виклики для інвестицій в українські стартапи можна поділити на кілька ключових аспектів [41]:

1. *Корупція.* В Україні корупція залишається однією з найбільших перешкод для економічного розвитку та залучення іноземних інвестицій. Незважаючи на кроки щодо боротьби з корупцією (зокрема в контексті євроінтеграції), проблеми, пов'язані з нечесним бізнесом і тіньовими схемами, все ще залишаються актуальними.

2. *Невизначеність правової системи.* В Україні існує нестабільна правова ситуація, що створює невизначеність для інвесторів. Зокрема, існують суперечності в законодавстві на різних рівнях управління, а також проблема зворотної дії законів, що може поставити під сумнів стабільність інвестиційних умов. Це створює додаткові ризики для іноземних інвесторів, особливо коли зміни в законодавстві впливають на вже існуючі вкладення.

3. *Монополізація ринків.* Українська економіка залишається досить монополізованою, попри деякі зусилля щодо впровадження конкурентних практик. Однак, проблема монополії на ринку залишається значущою, що знижує ефективність конкуренції в багатьох секторах економіки.

4. *Нестабільність валютно-фінансової системи.* Однією з основних причин фінансової нестабільності є значне втручання держави в економіку. Відсутність чіткої інвестиційної стратегії, неналежне управління бюджетними коштами та відсутність середньострокових планів для державних інвестицій створюють додаткові труднощі для інвесторів.

5. *Податкова система та її адміністрування.* Недосконала податкова політика стає важливою перешкодою для ефективного ведення бізнесу в Україні. Особливо враховуючи, що податкові ставки та методи оподаткування не завжди сприяють росту рентабельності після сплати податків. Врахування амортизації, кредитних відсотків та інших витрат ще більше ускладнює процес прийняття інвестиційних рішень.

6. *Відсутність державної підтримки інвесторів.* Вітчизняні бізнесмени, як потенційні інвестори, проявляють обережність щодо вкладення коштів у довгострокові проекти, оскільки оцінюють їх як недостатньо вигідні та занадто ризиковані [42, с. 109]. Основна частина фінансування українських стартапів надходить від засновників через їх власні ресурси, що пов'язано з економічними труднощами та банківською кризою останніх років. Низька якість кредитних портфельів банків і відсутність вільних фінансових ресурсів для інвестицій є основними бар'єрами для розвитку.

7. *Обмеження руху капіталу та валютні труднощі.* Однією з основних причин обмеження капіталовкладень є слабка інфраструктура, що перешкоджає ефективному зв'язку з міжнародними партнерами та наданню необхідних послуг для управління підприємствами, які приваблюють інвестиції. Крім того, стабільність гривневого курсу є критично важливою для залучення інвестицій, і відсутність стабільної валюти в країні створює ризики для економічної стабільності та гальмує приплив капіталу [41, с. 136].

8. *Низька купівельна спроможність населення.* Обмежена купівельна здатність значної частини населення ускладнює продаж продукції, що виготовляється на нових чи модернізованих підприємствах за участю іноземних інвестицій. Розвиток внутрішнього споживчого ринку є необхідною умовою для стимулювання залучення іноземних інвестицій і створення сприятливих умов для бізнесу [41, с. 136].

9. *Війна з росією.* Повномасштабна агресія росії спричинила серйозні економічні втрати для України, що значною мірою позначилося на здатності залучати інвестиції, зокрема в стартапи. До війни інтерес до українських стартапів

серед європейських та світових інвесторів був високим, проте після початку конфлікту нові іноземні інвестиції в Україні різко скоротилися. Війна призвела до масових людських втрат, руйнувань, зниження внутрішнього попиту, а також створила труднощі у забезпеченні необхідних умов для виробництва, що в сукупності знижує інвестиційну привабливість країни. Акти насильства на території України, біженці, руйнування інфраструктури та проблеми з логістикою призвели до песимізму серед інвесторів і створили високі економічні ризики, що ускладнюють залучення капіталу та можуть призвести до заморожування або розриву інвестицій [43].

Очевидно, що кожен з перерахованих негативних факторів, який обмежує інвестування в стартапи як в Україні, так і у світі в цілому, має різну вагу, і його вплив змінюється залежно від поточної політичної та економічної ситуації у світі. На рис. 2.5 представлені оцінки важливості цих перешкод для інвестування за 10-бальною шкалою, отримані на основі опитування потенційних інвесторів.

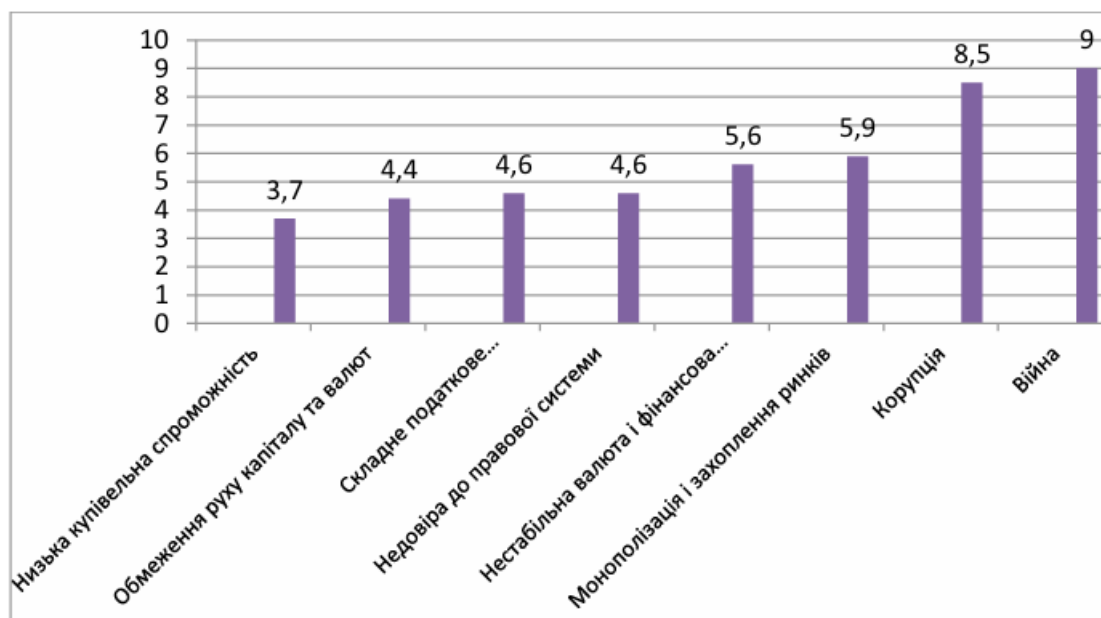


Рисунок 2.5 - Показники значущості перешкод для інвестування в стартапи [41]

З рисунка видно, що основними бар'єрами для інвесторів є воєнні дії в Україні та присутність корупційних явищ. Через це інвестори обирають обережний

підхід, вирішуючи призупинити активні інвестиційні дії та спостерігати за змінами в політичному кліматі, а також за процесами реформування, зокрема в сферах інвестиційної та правової системи країни. З огляду на це, Україна наразі займає периферійне становище в контексті глобальних інвестиційних потоків, як для економіки загалом, так і для стартап-сектору зокрема. Проте ситуація не є фатальною, і для залучення іноземного капіталу необхідно зробити значні зусилля та активізувати роботу в цьому напрямі.

У цілому варто зауважити, що залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти на глобальному рівні стикається з кількома суттєвими перешкодами. Однією з основних проблем є економічна та політична нестабільність у країнах, де стартапи шукають фінансування. Високий рівень ризику, пов'язаний з непередбачуваними змінами в політичній ситуації або економічних кризах, може негативно вплинути на інвесторів, які прагнуть зберегти свої капітали та забезпечити мінімальний рівень ризику. Інвестори часто уникають країн, де є високий рівень невизначеності щодо майбутніх економічних реформ або політичної ситуації, що значно знижує привабливість таких ринків для стартапів.

Іншою важливою перешкодою є недостатній рівень розвитку інфраструктури та технологічної підтримки в деяких країнах, що також обмежує залучення іноземних інвестицій. Багато стартапів стикаються з проблемами в отриманні необхідної технічної інфраструктури, науково-дослідних ресурсів, а також адекватного доступу до кваліфікованих кадрів. Це ускладнює реалізацію нових ідей, навіть якщо є інвестиційний капітал. Тому країни, що не можуть забезпечити стабільну інфраструктуру, не привертають багато міжнародних інвесторів, що обирають більш розвинені ринки з меншими ризиками для своїх капіталовкладень.

2.3. Аналіз успішних інвестиційних проєктів підтримки високотехнологічних стартапів

Підтримка високотехнологічних стартапів є ключовим фактором економічного розвитку та інноваційного прогресу в сучасному світі. Успішні інвестиційні проєкти, спрямовані на підтримку таких стартапів, можуть значно вплинути на конкурентоспроможність країни на глобальному ринку. Вивчення та аналіз таких проєктів дозволяють виявити ефективні стратегії та механізми підтримки інноваційних підприємств.

Одним із прикладів успішної підтримки є грантова програма, започаткована Українським фондом стартапів (УФС) спільно з Western NIS Enterprise Fund (WNISEF). Ця ініціатива націлена на розвиток інновацій, економічне зміцнення та підвищення глобальної конкурентоспроможності українських проєктів. У рамках програми передбачено виділення 2,5 млн дол. США на підтримку перспективних компаній на стадіях pre-seed та seed. Це дозволяє фінансувати стартапи, які працюють у різних сферах, включаючи AR/VR, блокчейн, медицину, енергетику, фінтех, штучний інтелект та інші [44-46].

Акселератори відіграють важливу роль у розвитку високотехнологічних стартапів, надаючи підприємцям необхідні ресурси для росту та масштабування. Програми акселерації, такі як Techstars, пропонують стартапам фінансування, менторство та доступ до глобальної мережі контактів. Заснований у 2006 році, Techstars інвестував у понад 3,7 тисячі стартапів, що підкреслює ефективність та значущість таких програм для розвитку інноваційного бізнесу [47].

Грантові програми також є ефективним інструментом підтримки стартапів, особливо на ранніх етапах розвитку. Наприклад, Science & Business–GIST Pitch Days є конкурсною платформою, яка надає фінансову підтримку наукоємним стартапам. У рамках цього заходу 25 українських стартапів отримали гранти на загальну суму 125 тисяч дол. США, що сприяло їхньому розвитку та виходу на міжнародний рівень [48].

Ініціативи, спрямовані на підтримку високотехнологічних стартапів, мають значний потенціал для стимулювання економічного зростання та інноваційного розвитку. Вивчення досвіду успішних інвестиційних проєктів дозволяє визначити ключові фактори ефективності та розробити рекомендації для подальшого розвитку інноваційної екосистеми. Залучення державних та приватних інвестицій, створення сприятливого бізнес-середовища та підтримка талановитих підприємців є основними складовими успіху в цій сфері.

Розглянемо приклад успішного залучення міжнародних інвестицій українським стартапом Preply. Ця онлайн-платформа для пошуку репетиторів з 27 мов та інших предметів була заснована в Україні. Після початкових труднощів команда Preply потрапила до акселератора TechStars, що стало важливим етапом у розвитку компанії. У 2016 році стартап залучив 1,3 млн дол. США інвестицій у раунді Seed від таких інвесторів, як Hedgehog Fund, Mariusz Gralewski та Przemek Gasek. Наступного року, у 2018-му, Preply отримав 4 млн дол. США у раунді Seed від Point Nine, що дозволило розширити функціональні можливості платформи. У 2020 році компанія залучила 10 млн дол. США у раунді Series A від Hoxton Ventures, Point Nine Capital, All Iron Ventures, The Family, EduCapital та Diligent Capital, що сприяло подальшому розширенню на нові ринки.

Сьогодні офіси Preply розташовані в Києві, Берліні та Барселоні. Платформа працює на ринках США, Західної Європи, Азії та Латинської Америки, надаючи доступ до 25 тисяч викладачів. Користувачі можуть вивчати 27 мов, а середня ціна за годину заняття становить 15-20 дол. США. Крім мовних курсів, Preply пропонує репетиторство з математики, фізики, біології, хімії, а також уроки акторської майстерності, музики та мистецтва. Щомісяця на платформі проводиться близько 10 тисяч годин занять, що свідчить про її популярність та ефективність.

Цей кейс демонструє, як стратегічне залучення інвестицій та розширення на міжнародні ринки можуть перетворити український стартап на успішну глобальну компанію. Він також підкреслює важливість підтримки з боку акселераторів та інвесторів для розвитку інноваційних проєктів [49].

Відомі міжнародні корпорації, такі як Google, Oracle, Snapchat і Salesforce, активно інвестують у перспективні українські стартапи. Найбільше венчурних коштів надходить з США, хоча інші країни, такі як Великобританія, Ізраїль, Швеція, Сінгапур та Франція, також активно залучають інвестиції. Деякі українські підприємства отримали фінансування від місцевих інвесторів. Згідно з даними Forbes, найбільші 30 стартапів України за останнє п'ятиріччя залучили понад 1,15 млрд дол. США інвестицій, а їх загальна капіталізація перевищила 9 млрд дол. Хоча ці компанії базуються в Україні, багато з них мають основні офіси та центри розробки в США чи країнах Європейського Союзу. Наприклад, у 2012 році компанія Google придбала український стартап Viewdle за приблизно 35 млн дол. США, спершу отримавши інвестиції від американців українського походження. Після цього компанія відкрила штаб-квартиру в Каліфорнії, але основна команда залишалася в Україні. У 2014 році інвестиційна компанія Chernovetskiy Investment Group придбала міноритарну частку в онлайн-сервісі доставки їжі Zakaz.ua за 2,5 млн дол. США, а через три роки стала його основним власником. У 2015 році канадська компанія Mobify придбала український стартап Jearie, що згодом разом із ним увійшло до складу Salesforce, американської технологічної корпорації.

Стартап Delfast був заснований у 2014 році Данилом Тонкопієм і Сергієм Денисенком. Основна діяльність компанії полягає в доставці товарів за допомогою екологічного транспорту. Вже через рік після запуску проект отримав кілька сотень тисяч доларів інвестицій від приватних інвесторів. З 2017 року Delfast розпочав виробництво електровелосипедів. Недавно компанія успішно залучила 3,4 млн дол. США через краудфандингову платформу Fundable, які планує спрямувати на розширення виробництва, розробку нових продуктів та вдосконалення бізнес-процесів.

Depositphotos, створений Дмитром Сергєєвим, став одним із провідних світових банків з фотоматеріалами. Протягом 12 років компанія виросла до міжнародного гіганта з понад 19 мільйонами клієнтів та офісами в шести країнах. Спочатку стартап був фінансований засновником, однак у 2011 році компанія отримала 3 млн дол. США від TMT Investments, а в 2015 році – ще 4 мільйони від

ЄБРР. Згідно з оцінками, капіталізація Depositphotos сьогодні сягає 200 млн дол. США. Одним із значних досягнень компанії стало відкриття найбільшого у Східній Європі фотопавільйону Lightfield та запуск онлайн-редактора Crello. У жовтні 2021 року VistaPrint викупила 100% акцій Depositphotos.

Rocket, заснований Олексієм Юхимчуком та Станіславом Дмитриком з Дніпра, вже здобув популярність в Україні, витіснивши американський Uber Eats та намагаючись догнати іспанський Glovo. Стартап активно розвивається завдяки інвестиціям ізраїльського інвестора Тимура Рохліна. Протягом останнього року Rocket охопив більшість обласних центрів України і вже готується до виходу на міжнародні ринки.

UPSWOT, заснований Дмитром Норенком, пропонує бізнес-аналіз для банків та підприємців. Система агрегує дані з бухгалтерських програм та CRM, допомагаючи фінансовим установам оцінювати надійність позичальників, а бізнесам – отримувати корисні аналітичні поради. У 2021 році UPSWOT залучив новий раунд інвестицій у розмірі 4,3 млн дол. США від інвесторів з Oracle, Google та фінтех-компанії Klarna.

Війна в Україні спричинила суттєве зниження світового ринку венчурних інвестицій у другому кварталі 2022 року до 120 млрд дол. США. Хоча цей спад впливає на іноземні компанії, українські стартапи продовжують залучати фінансування. Наприклад, американський фонд ff Venture Capital (ffVC) створив спеціальний фонд на 30 млн дол. США для підтримки стартапів з України, а європейський акселератор Startup Wise Guys пропонує підтримку для B2B-проектів [50].

Отже, аналіз успішних інвестиційних проектів підтримки високотехнологічних стартапів показує, що навіть в умовах економічних труднощів та політичної нестабільності, підприємці продовжують залучати значні інвестиції та досягати високих результатів на міжнародних ринках. Стартапи, такі як Delfast, Depositphotos та UPSWOT, підтверджують, що якісні технологічні рішення та інноваційні підходи можуть не тільки успішно розвиватися на внутрішньому ринку, але й здобувати визнання та підтримку інвесторів по всьому

світу. Підтримка з боку як приватних, так і державних фондів стає важливим фактором для розвитку стартапів в Україні, сприяючи їхньому виходу на глобальний рівень.

Незважаючи на складну економічну ситуацію та загрози, пов'язані з війною, українські інноваційні проекти демонструють стійкість і здатність до адаптації в умовах змін. Інвестиційні фонди, створення цільових програм та підтримка з боку міжнародних партнерів є важливими інструментами, які забезпечують подальший розвиток високотехнологічних стартапів в Україні. З огляду на високий потенціал таких компаній, можна очікувати, що в майбутньому їхня роль у світовій економіці буде лише зростати, що підвищує важливість інвестиційної підтримки для досягнення успіху.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП-ПРОЄКТИ В УКРАЇНІ

3.1 Стан і проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України

Сучасна економічна ситуація в Україні ускладнюється внаслідок триваючих військових дій, що, у свою чергу, посилює актуальність залучення іноземного капіталу. Економічна стабільність і здатність держави до ефективного відновлення після завершення бойових дій безпосередньо залежать від наявності зовнішніх фінансових ресурсів. У цьому контексті інвестиційна привабливість країни дедалі більше стає предметом уваги як для урядових структур, так і для потенційних міжнародних партнерів. Прийняття інвесторами рішень щодо вкладення капіталу завжди ґрунтується на співвідношенні ризиків і прогнозованих доходів.

Прямі іноземні інвестиції відіграють ключову роль у розширенні інтеграції національної економіки до глобального ринку та активізації зовнішньо-економічного співробітництва. Вони виступають не лише джерелом фінансування, а й інструментом передачі сучасних технологій, управлінських практик і бізнес-культури. Проте результати аналізу останніх років засвідчують поступове зниження інтересу закордонних інвесторів до українського ринку (рис. 3.1). Така динаміка свідчить про потребу у глибшому вивченні чинників, що впливають на інвестиційний клімат, а також у розробці комплексних механізмів стимулювання притоку прямих іноземних інвестицій в умовах кризи.

Як свідчать дані, наведені на рисунку 3.1, у період з 2002 по 2008 рік спостерігалось поступове зростання зацікавленості іноземного капіталу в

українську економіку. Цей відрізок часу позначився стабільним нарощенням обсягів іноземних інвестицій, кульмінацією чого стало досягнення рекордного показника майже 11 млрд дол. США у 2008 році — максимального рівня за весь аналізований період. Однак початок світової фінансової кризи спричинив різке — фактично дворазове — скорочення інвестиційних потоків, яке стало відправним пунктом нової хвилі відновлення, що тривала до 2012 року.

Незважаючи на тимчасове поживлення, у 2013–2015 роках відбувся різкий спад обсягів залучених іноземних інвестицій, головним чином у зв'язку з початком збройного конфлікту на сході України. Подальші події лише посилили цю негативну динаміку. У 2020 році, в умовах глобальної турбулентності, спричиненої пандемією COVID-19, інвестиційна активність зазнала чергового падіння, досягнувши від'ємних значень. Цей період супроводжувався загальмуванням економічних процесів та реструктуризацією світового бізнес-середовища. Особливо складним виявився 2022 рік, коли повномасштабна війна в Україні змусила більшість іноземних інвесторів скоротити свою присутність на ринку, а обсяг іноземних вкладень зменшився до 1152 млн дол. США. Така динаміка свідчить про вразливість інвестиційного клімату до зовнішньополітичних та економічних шоків.

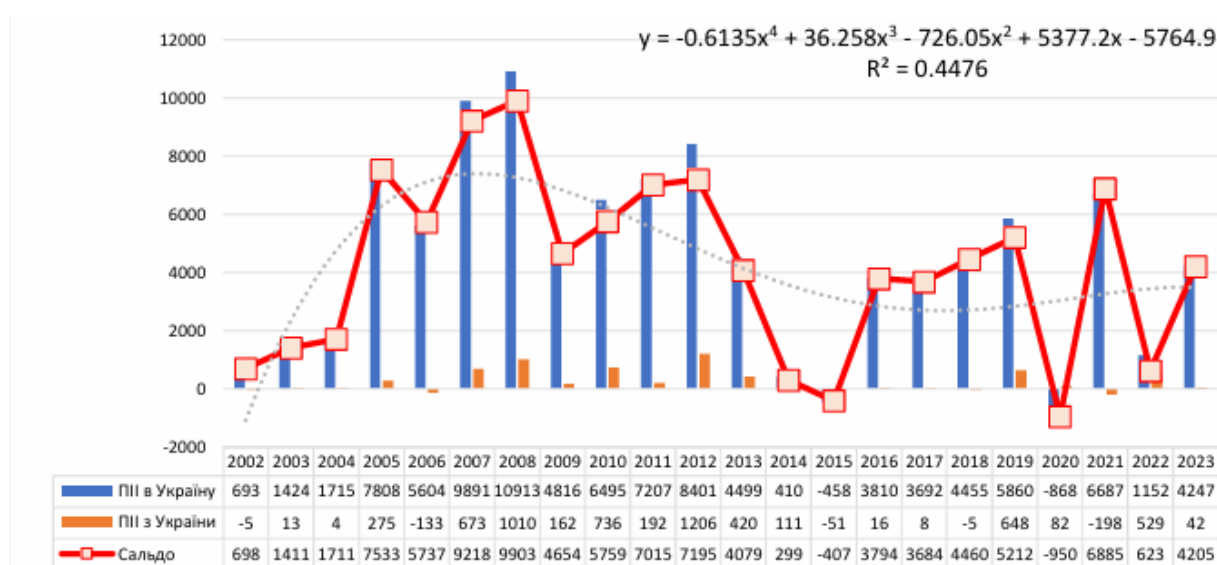


Рисунок 3.1 - Прямі іноземні інвестиції в Україні за 2002-2023 рр., млн дол., [51-52]

Згідно з офіційною статистикою Національного банку України, упродовж 2023 року надходження прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до національної економіки становило 4,247 млрд дол. США. Це майже у 7,6 раза перевищує показник 2022 року, однак на 42% менше обсягу, зафіксованого у 2021 році. Водночас отримані дані не дають підстав говорити про повноцінне поживлення зовнішнього інвестування. Основна частина зафіксованих інвестицій припадає на компанії, що вже присутні в Україні та спрямовують прибуток на подальший розвиток власної діяльності у вигляді реінвестування.

Обсяг накопичених ПІІ на початок 2024 року досяг позначки 55,2 млрд дол. США, що на 6,3% більше порівняно з аналогічним періодом 2023 року. Проте, якщо співвіднести цей показник із рівнем на початку 2022 року, спостерігається зниження на 16,5%, що свідчить про повільні темпи відновлення. За інформацією Комітету Верховної Ради України з питань фінансів, податкової та митної політики, в порівнянні з іншими країнами Центральної та Східної Європи обсяг накопичених в Україні ПІІ залишається відносно низьким. Така ситуація вказує на потребу у створенні більш сприятливого інвестиційного клімату та активізації політики залучення зовнішнього капіталу [53].

Аналіз структури накопичених прямих іноземних інвестицій в Україні за підсумками 2023 року свідчить, що переважна їх частка — близько 67,2% — була спрямована у статутний капітал підприємств та компаній. Решта, тобто приблизно 32,8%, припадала на інвестиції, вкладені у боргові інструменти. Такий розподіл демонструє домінування участі інвесторів у власному капіталі над борговим фінансуванням, що свідчить про певну обережність вкладників щодо ризиків українського ринку.

Попри це, загальний обсяг іноземних інвестицій в українську економіку залишається недостатнім і не відповідає рівню потреб, які обумовлені необхідністю подолання глибоких структурних дисбалансів. Серед головних викликів варто відзначити вузьку сировинну орієнтацію національної економіки та її обмежену ефективність у ключових виробничих секторах. У порівнянні з розвиненими

країнами, які володіють потужною інноваційною базою, сучасними технологіями та розгалуженою інфраструктурою, держави з перехідною економікою — зокрема Україна — потребують значно більших вкладень у створення фундаментальних елементів сталого економічного зростання. Забезпечення цих передумов є критично важливим для формування привабливого інвестиційного середовища та активізації притоку довгострокового іноземного капіталу [54].

Порівняльний аналіз змін обсягів прямих іноземних інвестицій в Україні впродовж 2008–2023 років із динамікою Індексу інвестиційної привабливості, який щорічно формує Європейська Бізнес Асоціація, свідчить про майже повну кореляцію між цими показниками у зазначений період (рис. 3.2).

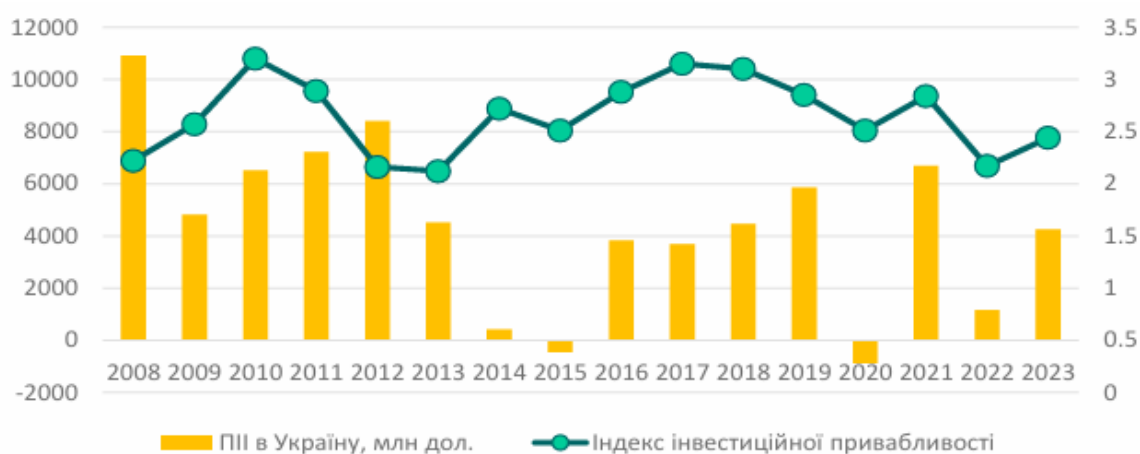


Рисунок 3.2 - Індекс інвестиційної привабливості України за період 2008–2023 рр., [55]

Відповідно до статистичних даних, оприлюднених Національним банком України, упродовж 2002–2023 років ключовими джерелами прямих іноземних інвестицій в українську економіку залишалися такі країни, як Кіпр, Федеративна Республіка Німеччина, Королівство Нідерланди та Сполучене Королівство Великої Британії (рис. 3.3).

З аналізу даних, представлених на рисунку 3.3, можна зробити висновок, що значну частку в структурі іноземних інвестицій в українську економіку займають капітали, що надходять із офшорних юрисдикцій, зокрема Кіпру, Нідерландів і Віргінських островів. Подібне джерело фінансування має неоднозначний вплив на

національну економіку, оскільки часто супроводжується репатріацією прибутків, що призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету країни. У 2022–2023 роках провідними іноземними інвесторами в корпоративному секторі України виступали транснаціональні компанії, які вже мали функціонуючі виробничі об'єкти на території країни до початку повномасштабної війни.

Серед таких інвесторів варто виокремити Carlsberg, Cersanit, Kronospan, Laude, Nestlé, Philip Morris і Velux. В умовах війни їхня інвестиційна активність була зосереджена переважно на релокації підприємств, відновленні інфраструктури, що зазнала пошкоджень, а також на підтримці соціально значущих ініціатив. Більшість з перелічених компаній взаємодіяли з державними інституціями, зокрема із спеціалізованим Офісом із залучення та супроводу інвестицій UkraineInvest, який надає допомогу через механізм так званої «інвестняні»[57].

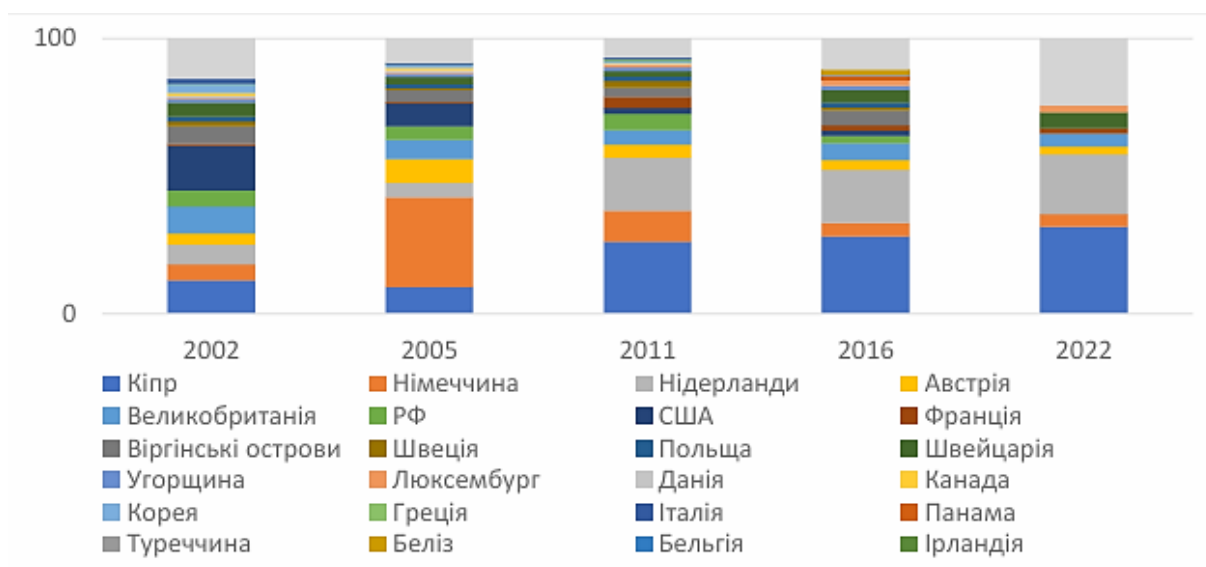


Рисунок 3.3 - Структура ПІІ в Україну за країнами походження за 2002-2022 рр., % [56]

Крім уже присутніх на ринку інвесторів, низка міжнародних корпорацій заявила про наміри повторно вкладати капітал в українську економіку з метою збереження та розвитку власних активів. Серед компаній, що висловили готовність

до реінвестування, варто відзначити такі відомі бренди, як ArcelorMittal, Bayer, CRH, Fixit, Kingspan, Onur Group і Unilever (рис. 3.4).

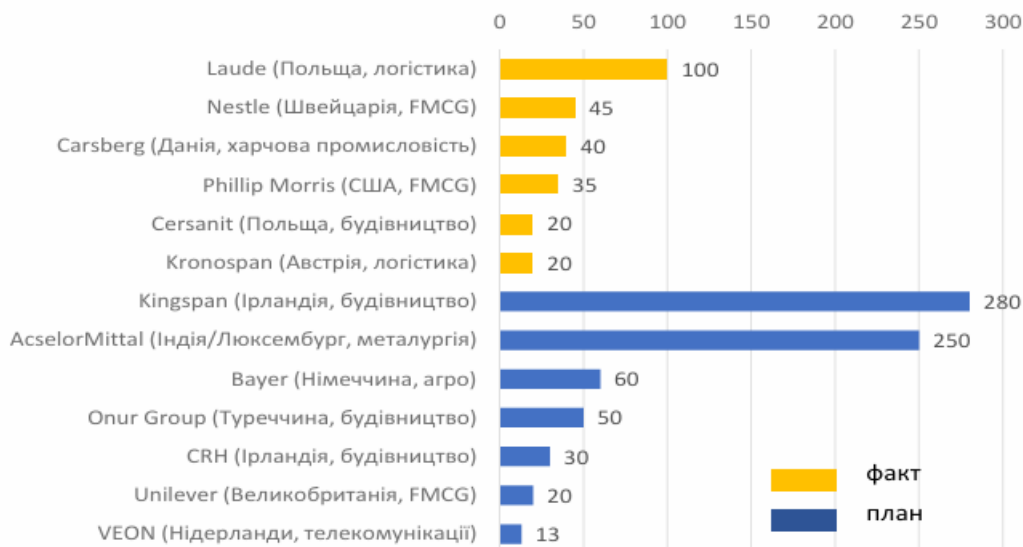


Рисунок 3.4 - Реінвестиції в Україні від початку воєнного стану, млн дол., [57]

З огляду на вищезазначені тенденції іноземного інвестування, слід зазначити, що, незважаючи на окремі позитивні зрушення, український ринок високотехнологічних стартапів стикається із низкою суттєвих викликів. Військовий конфлікт, економічна нестабільність і загальна невизначеність значно обмежують можливості для масштабного залучення капіталу та розвитку інноваційних проєктів. Крім того, структура інвестицій переважно орієнтована на традиційні сектори, тоді як високотехнологічні стартапи часто залишаються поза увагою більшості великих інвесторів. Це створює дисбаланс, що гальмує розвиток перспективних технологічних напрямків, необхідних для модернізації економіки. За таких умов важливо проаналізувати ключові перешкоди, що стримують зростання цього сегмента ринку. Далі наведена таблиця систематизує основні проблеми, які мають прямий вплив на розвиток високотехнологічного стартап-ринку України.

Варто відзначити, що проблеми розвитку стартапів носять комплексний характер і охоплюють як зовнішні фактори, так і внутрішні організаційні бар'єри.

Відсутність достатнього фінансування, низький рівень державної підтримки, а також складності з правовим регулюванням суттєво обмежують потенціал галузі. Також відчутним є дефіцит кваліфікованих кадрів, що негативно впливає на здатність стартапів ефективно впроваджувати інновації. Технічна база та інфраструктура часто не відповідають сучасним вимогам, що ускладнює масштабування проектів. Не менш важливими є і проблеми, пов'язані з недостатньою інтеграцією українських стартапів у глобальні технологічні екосистеми. Нижче у табл. 3.1. наведено узагальнений перелік основних викликів, які суттєво впливають на розвиток високотехнологічного стартап-ринку в Україні.

Таблиця 3.1 - Основні проблеми розвитку високотехнологічного стартап-ринку України

Проблема	Характеристика
Недостатнє фінансування	Обмежений доступ до капіталу, особливо на ранніх стадіях розвитку стартапів
Низький рівень державної підтримки	Відсутність ефективних програм та стимулів для розвитку інноваційних проектів
Правове регулювання	Складність законодавчої бази, нестабільність правил ведення бізнесу та захисту інтелектуальної власності
Дефіцит кваліфікованих кадрів	Недостатня кількість висококваліфікованих спеціалістів у сферах ІТ та інновацій
Слабка інфраструктура	Недостатній розвиток технічної бази, лабораторій, інкубаторів та акселераторів
Обмежена інтеграція у глобальні екосистеми	Відсутність ефективних зв'язків з міжнародними інноваційними центрами, інвесторами та партнерами

Джерело: сформовано автором на основі [54;57]

Високотехнологічний стартап-ринок України демонструє значний потенціал, але його розвиток стримують численні виклики. Незважаючи на наявність талановитих підприємців та інноваційних ідей, бракує належного фінансового забезпечення та комплексної підтримки з боку державних інституцій. Внутрішні та зовнішні перешкоди створюють серйозні бар'єри для масштабування технологічних проектів. Важливим є покращення інфраструктури, правового поля та кадрового потенціалу, щоб сприяти більш активному розвитку. Лише

комплексний підхід дозволить активізувати стартап-екосистему та забезпечити її стійке зростання.

Аналіз показує, що іноземні інвестиції залишаються ключовим фактором прискорення розвитку сектору, однак їх обсяги поки що не відповідають потребам високотехнологічних підприємств. Офшорна структура інвестицій викликає додаткові складнощі, що впливають на економічну стабільність і податкові надходження. Наявність глобальних корпорацій, які реінвестують у національну економіку, створює позитивні передумови для залучення додаткових ресурсів. Водночас нестача інтеграції у світові технологічні мережі стримує потенціал масштабування. Необхідно посилити взаємодію між інноваторами, державою та міжнародними партнерами.

Отже, для досягнення помітного прогресу у сфері стартапів важливо долати системні перешкоди та розвивати екосистему, що підтримує інновації. Забезпечення стабільних умов для інвестицій, розвиток освітніх програм і створення ефективних механізмів підтримки сприятимуть активізації технологічної діяльності. Підвищення прозорості ринку та удосконалення нормативно-правової бази є ключовими кроками на шляху до конкурентоспроможності. Результатом цих зусиль стане формування сприятливого середовища для створення і масштабування інноваційних проєктів. Таким чином, розвиток високотехнологічного стартап-ринку здатен стати рушієм економічного відновлення та модернізації країни.

3.2. Напрями підвищення інвестиційної привабливості українських стартапів

Економічна та соціальна сфери України у 2022–2023 роках зазнали надзвичайних труднощів через повномасштабне вторгнення Російської Федерації, що суттєво ускладнило умови функціонування бізнесу. Особливо глибоким

виявилось падіння національної економіки в 2022 році — найбільш масштабне за всю історію країни. Згідно з офіційною статистикою Державної служби статистики України, реальний валовий внутрішній продукт скоротився на 29,1% за підсумками року, зокрема зниження склало 14,9% у першому кварталі, 36,9% — у другому, 30,6% — у третьому і 31,4% — у четвертому. В умовах цін попереднього року, без урахування інфляційних факторів, ВВП становив 3 860 млрд гривень, що є значно меншим показником у порівнянні з 5 450 млрд гривень у 2021 році [58].

Економічна ситуація в Україні у 2022–2023 роках залишалась вкрай складною через повномасштабне вторгнення росії, що негативно вплинуло на бізнес-клімат і створило серйозні виклики для стартап-екосистеми. Зниження ВВП до рівня початку 2000-х стало найбільшим за всю історію незалежної країни, проте завдяки високій адаптивності підприємств та домогосподарств, а також стабільності енергетичної системи, падіння виявилось менш масштабним, ніж прогнозувалося. Попри складнощі війни, український бізнес продовжував активну діяльність, переорієнтуючись на виготовлення затребуваних товарів, вихід на нові ринки, релокацію виробничих потужностей і забезпечення зайнятості. Головним завданням для підприємців під час війни стало збереження продуктивності та забезпечення безперервності операцій. Цей досвід доводить, що інноваційні проекти, особливо стартапи, можуть стати важливою рушійною силою у відновленні економіки.

Для підвищення інвестиційної привабливості стартап-сектору потрібен комплексний підхід, що включає впровадження новітніх стандартів і законодавчих ініціатив, які враховують поточні безпекові виклики. Важливим є запровадження грантових програм, пільгових кредитів та субсидій, які допоможуть знизити фінансове навантаження на інноваційні компанії, підтримуючи їх ліквідність та розвиток. Необхідно також розробити стабільну і передбачувану податкову систему з привабливими пільгами для стартапів, що сприятиме створенню сприятливого інвестиційного клімату. Окрім цього, слід прискорити реконструкцію критично важливої інфраструктури — енергетичної, транспортної та цифрової, щоб забезпечити умови для безперебійної роботи інноваційних

підприємств. Спрощення бюрократичних процедур і скорочення адміністративних бар'єрів значно підвищать ефективність ведення бізнесу і стимулюватимуть появу нових проектів [59].

Важливим напрямом є розвиток системи професійної перепідготовки кадрів для задоволення потреб сучасного ринку праці, а також створення мережі інформаційно-консультативної підтримки для стартапів і підприємців. Це дозволить бізнесу оперативно реагувати на зміни, адаптуватися до нових викликів та приймати зважені рішення у складних умовах. Спільна діяльність державних органів, підприємців і міжнародних партнерів має спрямовуватися на трансформацію бізнес-ландшафту, формування нових ланцюгів поставок і розвиток партнерських альянсів [59].

У довгостроковій перспективі ключовим завданням є впровадження інноваційних підходів, залучення імпаکت-інвестицій і адаптація бізнесу до міжнародних стандартів, що забезпечить сталий розвиток високотехнологічного сектору та створення конкурентоспроможної стартап-екосистеми. Зокрема, особливу увагу слід приділити підтримці галузей із високим інноваційним потенціалом, таких як ІТ, агропромисловість, будівництво та інфраструктура.

Незважаючи на численні виклики, пов'язані з війною, вона водночас стимулює підприємців до розвитку нестандартного мислення, пошуку нових можливостей і створення ефективних стратегій адаптації. Варто усвідомлювати, що в кризові часи деякі компанії проявляють надзвичайну гнучкість і інноваційний потенціал, змінюють профіль діяльності і здатні посісти провідні позиції на ринку після завершення конфлікту. Сьогоднішні методи організації виробничих процесів, маркетингові підходи та інструменти конкурентної боротьби, що ще донедавна були актуальними, зазнають фундаментальних змін. У зв'язку з цим, розробка нових бізнес-моделей і поведінкових стратегій стає невідкладним пріоритетом для підприємств.

Таким чином, ситуація на ринку українського бізнесу у період воєнного часу характеризується значними перешкодами, які потребують креативних рішень, оперативної адаптації та тісної координації між підприємцями, державними

структурами та міжнародними організаціями. Саме завдяки об'єднанню зусиль усіх зацікавлених сторін можна створити сприятливі умови для зростання інноваційних проектів, зокрема стартапів, і підвищення їх інвестиційної привабливості. Підприємцям слід активно впроваджувати нові технології і гнучкі моделі розвитку, які відповідають вимогам сучасного ринку та враховують виклики воєнного часу. Водночас важливо, щоб державна політика була спрямована на підтримку інновацій та створення прозорого, передбачуваного середовища для інвесторів. Це дозволить не лише подолати кризові явища, а й закласти фундамент для стабільного розвитку української стартап-екосистеми у майбутньому.

Отже, у цілому варто узагальнити, що для відновлення та розвитку України країна потребує значних інвестицій. За оцінками експертів, вартість відновлення економіки після війни перевищить 750 млрд дол. США [8].

Президент і Уряд України зобов'язалися відновити економіку на нових засадах, створивши конкурентоспроможну модель для XXI століття, інтегровану в європейський простір. Вони прагнуть перетворити наслідки війни на можливості для модернізації української економіки. Це завдання потребує зусиль багатьох партнерів, включаючи уряд, приватний сектор, міжнародні країни, агентства та інвесторів. Ключовим аспектом успішного відновлення стане залучення приватних інвестицій та іноземного капіталу до всіх етапів відбудови, а також активне використання механізмів державно-приватного партнерства [8].

Механізм залучення іноземних інвестицій можна визначити як єдину систему управлінських функцій, заходів, форм та інструментів, які реалізує держава. Ця система включає сукупність суб'єктів, об'єктів, принципів, методів і підсистем управління, що сприяють підвищенню ефективності державного регулювання іноземних інвестицій (рис. 3.5.).

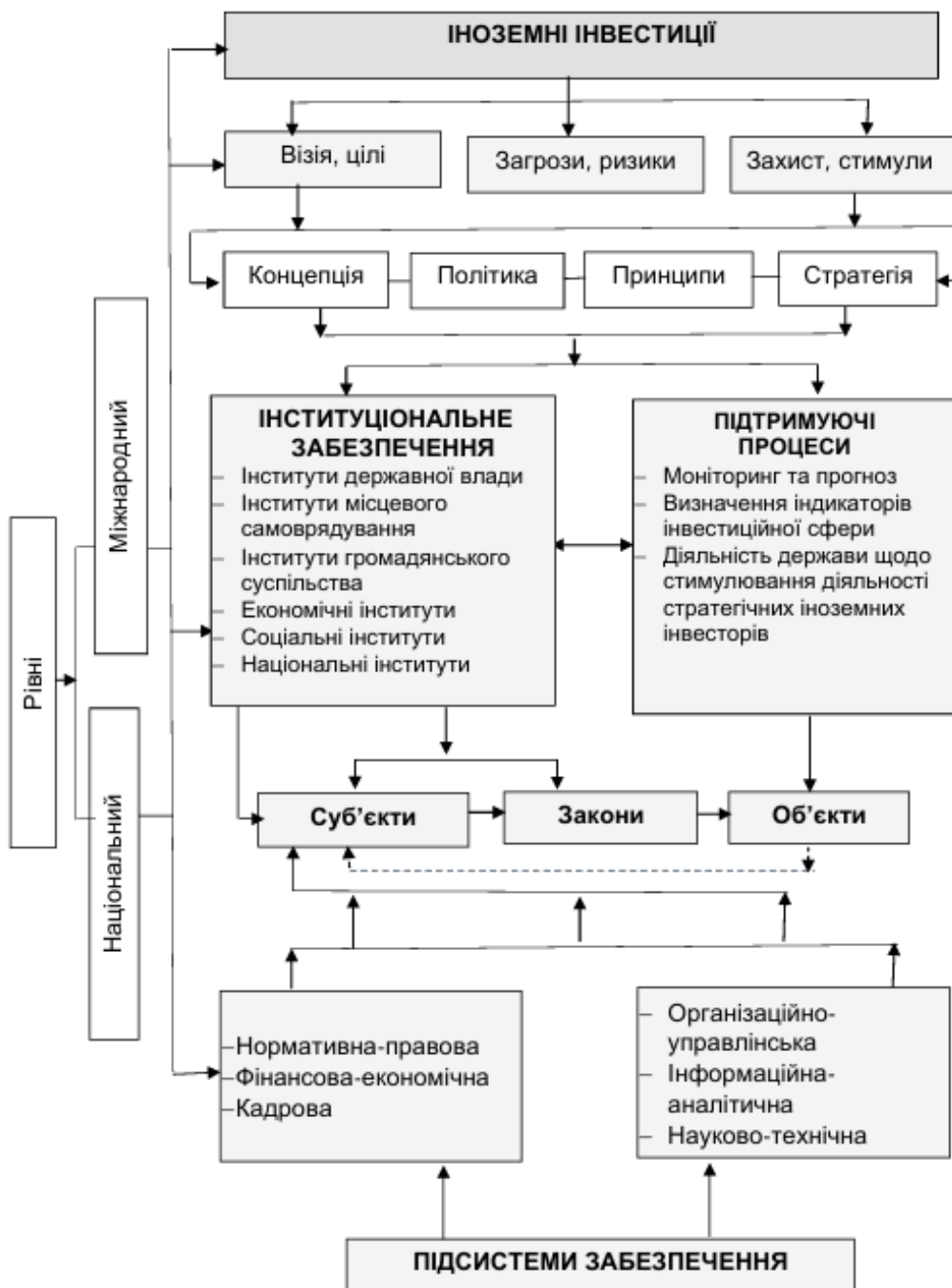


Рисунок 3.5 - Механізм залучення іноземних інвестицій в економіку України [8]

Здійснення механізму залучення іноземних інвестицій ґрунтується на розробці відповідних наукових теорій, концепцій, стратегій і тактик, а також на інвестиційній політиці та функціонуванні інститутів і об'єктів. При регулюванні іноземного інвестування в Україні особливу увагу приділяють візії відновлення країни: «Сильна європейська країна – магніт для іноземних інвестицій» [10].

Відповідно, цілі сфокусовані на ключових заходах і змінах, які можуть бути успішно реалізовані в короткостроковій і середньостроковій перспективі, маючи значний вплив на формування і залучення системних потоків прямих іноземних інвестицій та підвищення довгострокового сприйняття інвестиційного потенціалу України. Це включає: поліпшення практики захисту стратегічних інвесторів; розробку та впровадження законодавства для стимулювання іноземних інвестицій в економіку України; адаптацію регуляторного середовища до потреб бізнесу; вдосконалення моделей планування промислових парків з урахуванням регіональних можливостей; зменшення витрат на ведення бізнесу в податковій сфері; а також активні дії для зниження ризиків у країні та інші ініціативи [11].

3.3 Інструменти та механізми розвитку співпраці вітчизняних високотехнологічних стартапів з іноземними інвесторами

Значущість розвитку співпраці між українськими високотехнологічними стартапами та іноземними інвесторами сьогодні важко переоцінити. В умовах глобальної конкуренції та швидких технологічних змін саме міжнародне партнерство стає одним із ключових чинників успішного масштабування інноваційних проектів. Українські стартапи мають унікальний потенціал, але для його реалізації потрібні не лише внутрішні ресурси, а й залучення капіталу, знань і досвіду світових інвесторів. Ефективні інструменти та механізми взаємодії можуть значно підвищити інвестиційну привабливість таких проектів, створюючи сприятливі умови для їхнього розвитку.

У цьому контексті важливо проаналізувати сучасні практики та можливості, що відкриваються для вітчизняних стартапів на міжнародній арені. Розвиток партнерських відносин із закордонними фінансовими інституціями, бізнес-

інкубаторами та венчурними фондами сприяє не лише залученню інвестицій, а й інтеграції українських технологій у глобальні ланцюги створення вартості.

Учасники бізнес-спільноти виявили значний інтерес до можливостей, які відкриває Україна для розвитку інноваційних проєктів. Під час Конференції з відновлення України (URC 2023), що відбулася в Лондоні, було залучено додаткові фінансові ресурси для підтримки відновлювальних ініціатив. У межах заходу сформувалася коаліція підприємств, спрямована на посилення міжнародної співпраці та залучення інвестицій у вітчизняні стартапи. Багато учасників заходу активно обговорювали потенціал розвитку високотехнологічних секторів України та можливості для співпраці з іноземними партнерами.

У рамках конференції було проведено шість спеціалізованих B2B та B2G платформ, присвячених ключовим галузям: енергетиці, фармацевтиці та охороні здоров'я, транспорту і логістиці, агропромислому комплексу, харчовій промисловості, а також green steel і ресурсному сектору. До дискусій приєдналися понад 500 провідних компаній із більш ніж 40 країн, що становило майже половину всіх учасників. Високий рівень активності бізнесу забезпечили злагоджені зусилля українських та британських дипломатичних представництв, а також підтримка бізнес-асоціацій, таких як Європейська Бізнес Асоціація (ЕВА), Американська Торговельна Палата (АСС) та Торгово-промислова палата України [60]. Це створило платформу для обміну досвідом, встановлення ділових контактів і налагодження довгострокового партнерства.

Додатково на конференції був організований бізнес-маркетплейс, де презентували інвестиційний портфель із загальною вартістю \$67 млрд, що включав понад 130 проєктів у пріоритетних сферах економіки. Ініціатива отримала підтримку Міністерства економіки України та надала міжнародним інвесторам можливість акцентувати увагу на перспективах інвестування у високотехнологічні стартапи. Паралельно з Денисом Шемякіним, керівником Reform Support Team Мінекономіки, та командою Export Booster була представлена програма, що покликана сприяти інтеграції українських інноваційних виробників у глобальні ланцюги постачання. Цей проєкт відкриває потенціал для збільшення експорту на

суму від €7 млрд до €25 млрд щорічно на ринки Європейського Союзу та Великої Британії, створюючи ефективний інструмент для залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи України [60].

Офіс з підтримки та залучення інвестицій UkraineInvest презентував оновлене керівництво для інвесторів, а також поділився успішними прикладами міжнародних компаній, які вже тривалий час вкладають кошти в український ринок. Серед ключових напрямків залучення фінансування особливу увагу приділено інноваційним технологіям, розвитку стартапів, цифровим трансформаціям та зміцненню екосистеми високих технологій, зокрема у сферах ІТ, досліджень і розробок. Конференція з відновлення стала платформою для об'єднання українських підприємців і міжнародних партнерів з метою створення умов для сталого економічного зростання. Попит з боку іноземних інвесторів підтверджує перспективність українського стартап-ринку на світовій арені.

Одним із пріоритетних завдань для держави є активне залучення прямих іноземних інвестицій та тісна взаємодія з приватним сектором, що формує фундамент для довгострокового відновлення після конфлікту. У цьому напрямку USAID надає підтримку уряду України, сприяючи мобілізації як приватного капіталу, так і ресурсів міжнародних фінансових та розвиткових установ. Важливе значення приділяється розвитку людського капіталу та формуванню прозорих ринкових умов, які забезпечують рівні можливості для всіх учасників інноваційного процесу. За словами заступниці міністра охорони здоров'я, уряд має чітку стратегію впровадження державно-приватного партнерства у сфері медичних послуг, фармацевтики та медичних досліджень, що відкриває додаткові інвестиційні горизонти.

Такі ініціативи сприяють підвищенню інвестиційної привабливості країни, створенню сприятливого середовища для розвитку технологічних стартапів та підтримці інноваційних проектів. Завдяки комплексним інструментам державної підтримки, а також залученню міжнародних партнерів, Україна посилює свої позиції як привабливий майданчик для інвестицій у високотехнологічні стартапи. Усі ці кроки відкривають нові можливості для тісної співпраці між українськими

підприємцями та іноземними інвесторами, що є необхідною умовою для масштабного розвитку інноваційної екосистеми.

З огляду на зростаючий інтерес до України як перспективного напрямку для інвестицій, бізнес-спільнота як вітчизняна, так і міжнародна, об'єднала зусилля в рамках ініціативи Ukraine Business Compact. Цей проєкт має на меті створити ефективні механізми залучення капіталу та підтримки економічного зростання країни. Одним із ключових напрямків стало впровадження системи страхування військових ризиків, що має за мету відновлення довіри приватного сектору й стимулювання нових інвестиційних потоків. Завдяки партнерству з Європейським Союзом, Норвегією, Швейцарією та Європейським банком реконструкції та розвитку створено надійний фундамент для впровадження цих інструментів.

Під час Лондонської конференції з відновлення України голова Держгеонадр Роман Опімах підкреслив зацікавленість бізнесу у реалізації масштабних проєктів у таких сферах, як виробництво будівельних матеріалів, видобуток чорних та рідкісних металів, що є критично важливими для розвитку інноваційних технологій. Водночас, інвестування в умовах війни вимагає додаткових гарантій безпеки вкладень, і страхування інвестицій стає ключовим інструментом, який допомагає мінімізувати ризики та підвищує привабливість українського ринку для іноземних партнерів.

В рамках Ukraine Business Compact міжнародні корпорації отримали платформу для демонстрації своєї підтримки процесів відновлення України, а також готовності до модернізації й трансформації країни в більш стійку й конкурентоспроможну державу. Велика кількість світових компаній, які долучилися до цієї ініціативи, свідчить про значний потенціал та довіру інвесторів до майбутнього української економіки.

На другому році війни Україна стоїть перед завданням швидкого економічного відновлення, що неможливе без активної підтримки глобальної бізнес-спільноти. Важливу роль у цьому процесі відіграє мобілізація приватних інвестицій та створення сприятливих умов для співпраці. Страхування військових ризиків визнається одним із найважливіших факторів, які сприяють залученню

прямих іноземних інвестицій і активації різноманітних фінансових механізмів для підтримки українського бізнесу.

У Верховній Раді України зареєстровано законопроект №9015, який передбачає розширення системи страхування інвестицій від воєнних ризиків через діяльність Експортно-кредитного агентства. Цей документ має на меті поширити можливості страхування не лише на іноземних, а й на вітчизняних інвесторів, що є особливо важливим для стартапів і високотехнологічних підприємств, які шукають надійні інструменти захисту вкладень.

Платформа #AdvantageUkraine, запущена для підтримки інвестиційних ініціатив, вже отримала понад 500 запитів від потенційних інвесторів і підприємців щодо можливостей співпраці, торговельних угод і проєктів. Команда експертів цієї платформи надає кваліфіковані консультації та аналітичну підтримку українським компаніям, допомагаючи їм залучати акціонерний і борговий капітал, а також оформляти проєкти для страхування ризиків.

Міжнародна агенція з гарантування інвестицій MIGA розробляє стратегію для розгортання механізмів страхування політичних ризиків з метою підтримки приватних інвестицій в Україну у найближчій перспективі. Українська влада активно співпрацює в рамках багатосторонньої координаційної платформи, створеної за ініціативою країн Великої Сімки, з метою залучення коштів для подолання бюджетного дефіциту та відбудови держави. Значна частина цих ресурсів буде спрямована на покриття ризиків, пов'язаних з політичною нестабільністю.

Впровадження подібних інструментів страхування та створення прозорих і надійних механізмів захисту інвестицій відкриває нові можливості для розвитку співпраці між українськими високотехнологічними стартапами та іноземними інвесторами, підвищуючи довіру та сприяючи активному залученню капіталу для інноваційних проєктів.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження підтверджено, що залучення іноземних інвестицій є критично важливим чинником розвитку високотехнологічних стартапів в Україні. Розвиток інноваційного бізнесу у країні прямо залежить від доступу до зовнішнього капіталу, адже саме він забезпечує масштабування проєктів та вихід на глобальні ринки. Потенціал українських стартапів у сфері ІТ, біотехнологій, енергетики й штучного інтелекту є високим, проте реалізується лише частково через низку внутрішніх і зовнішніх бар'єрів. Водночас Україна володіє значним кадровим потенціалом і науково-дослідною базою, що є привабливими для інвесторів. На фоні трансформаційних процесів в економіці необхідно посилити роль держави у формуванні сприятливого середовища для інвестування.

Теоретичний аналіз дозволив чітко окреслити класифікацію іноземних інвестицій, їхні форми та механізми. Прямі інвестиції, на відміну від портфельних, мають довгостроковий ефект і забезпечують передачу технологій та управлінських компетенцій. Було встановлено, що саме прямі іноземні інвестиції мають найбільший позитивний вплив на інноваційний розвиток. Проте в Україні досі переважає нестійка структура інвестицій з переважанням короткострокового капіталу, що ускладнює сталий розвиток стартапів. Актуальним є формування довгострокових партнерств між інвесторами та інноваційними проєктами. Це передбачає підвищення рівня прозорості та правових гарантій з боку держави.

Високотехнологічні стартапи є драйверами інновацій, що здатні формувати нові ринки і змінювати традиційні моделі бізнесу. Вони відзначаються високим ризиком, але водночас і потенційно великою прибутковістю. Ефективність стартапу залежить від інноваційного потенціалу, масштабованості, рівня команди, доступу до ринку та якості менеджменту. Аналіз наукових джерел дозволив виділити низку ключових критеріїв оцінювання стартапів, що мають інвестиційну привабливість. Було встановлено, що проєкти, які володіють патентами або

унікальними технологіями, мають суттєво вищі шанси на успіх. Такий підхід повинен бути інтегрований у практику відбору проєктів для фінансування.

У другому розділі проведено глибокий аналіз глобальних тенденцій інвестування у стартапи. Світовий ринок демонструє стійке зростання обсягів венчурного капіталу, особливо у сферах ШІ, Deep Tech та екологічних інновацій. Центрами інвестиційної активності залишаються США, ЄС та Азія, що свідчить про геополітичну конкуренцію за інноваційне лідерство. Важливо, що попри загальний спад активності у 2023 році, європейський ринок демонстрував відносну стабільність, особливо в сегменті генеративного ШІ. Такі тренди відкривають вікно можливостей для України у разі відповідної адаптації інституційного середовища. Особливої уваги потребує налагодження міжнародної співпраці з центрами венчурного капіталу.

Аналіз проблем залучення іноземних інвестицій до українських стартапів виявив ключові бар'єри: недосконалість правового середовища, корупція, нестабільність політики та обмежений доступ до інфраструктури. Саме ці чинники суттєво знижують рівень довіри до українського інноваційного середовища. Вони також формують високі транзакційні витрати для іноземних інвесторів. Досвід країн Європи свідчить, що найбільші успіхи у залученні інвестицій досягаються за умов правової визначеності, податкової стимуляції та державної підтримки. Для України доцільним є створення інституцій, аналогічних до European Innovation Council або технопарків з державно-приватним управлінням. Такі кроки допоможуть мінімізувати ризики і підвищити інвестиційну привабливість стартапів.

На основі світових практик виокремлено низку ефективних інструментів підтримки стартапів, серед яких найбільш результативними є акселератори, гарантійні фонди та податкові стимули. Акселератори сприяють пришвидшенню розвитку проєктів, надаючи менторську підтримку, інфраструктуру та вихід на інвесторів. Гарантійні механізми дозволяють знизити ризики інвестування, а податкові преференції стимулюють капіталовкладення у ризикові проєкти. Для України актуальним є створення венчурних фондів за участю державного капіталу,

що працюють за принципом співінвестування з приватними інвесторами. Такий механізм показав ефективність у країнах Балтії та Польщі. Паралельно слід адаптувати законодавство до вимог стартап-екосистем.

У третьому розділі розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення механізмів залучення іноземного капіталу до українських стартапів. Запропоновано комплекс заходів, що включає створення єдиного цифрового порталу для інвесторів, спрощення процедур реєстрації інвестицій та підвищення прозорості звітності. Також акцент зроблено на необхідності навчання стартап-засновників навичкам інвестиційного пітчінгу та фінансового планування. Важливим є запровадження стандартів ESG, що відповідають вимогам західних фондів. У перспективі варто ініціювати створення національної агенції з розвитку інновацій, яка координуватиме взаємодію між державою, бізнесом і наукою. Це дозволить вибудувати цілісну інноваційну екосистему.

Запропоновані заходи базуються на практичному досвіді країн, які успішно трансформували свою інвестиційну політику та стартап-екосистему — зокрема, Естонії, Ізраїлю, Польщі. Було обґрунтовано доцільність імплементації принципів "єдиного вікна" для інвесторів, цифровізації реєстраційних процедур і впровадження механізмів контролю за ефективністю інвестицій. Одночасно, слід забезпечити захист прав іноземних інвесторів через стабільну правову систему та міжнародні арбітражні інструменти. Особливу увагу необхідно приділяти формуванню інноваційної культури на рівні суспільства, бізнесу та освіти. Без зміни ментальності та розвитку підприємницьких компетенцій подолати інституційні бар'єри буде складно. Таким чином, ефективне залучення іноземного капіталу вимагає не лише економічних реформ, а й системних змін у суспільстві.

Результати аналізу показали, що найбільшу інвестиційну привабливість мають стартапи у сферах штучного інтелекту, енергетичних технологій, кібербезпеки та фінансових послуг. Україна володіє конкурентними перевагами в цих галузях, що підтверджується кількістю фахівців, рівнем технічної підготовки та наявністю успішних кейсів. Водночас важливо фокусувати державну підтримку саме на цих напрямках, формуючи спеціалізовані програми фінансування,

акселерації та просування на зовнішні ринки. Паралельно варто розвивати партнерства між університетами, інкубаторами та міжнародними фондами. Такий підхід сприятиме інтеграції українських стартапів у глобальні ланцюги створення інновацій. Цільове інвестування у проривні технології може забезпечити Україні роль регіонального лідера у сфері високих технологій.

У ході дослідження підтверджено гіпотезу про важливість стратегічного управління стартапами на основі аналітики, оцінки ризиків та фінансового планування. Інвестори все більше звертають увагу на прозорість фінансової моделі, здатність команди до масштабування проекту та наявність ринкової стратегії. Було встановлено, що ефективні стартапи використовують сучасні підходи до управління (Agile, Lean Startup), активно працюють із даними та побудовою метрик успіху. Це значно підвищує їхні шанси на залучення інвестицій. Таким чином, важливо впроваджувати навчальні програми для стартап-команд, що формують навички стратегічного планування. Університети та бізнес-школи повинні стати активними учасниками інноваційної екосистеми.

Особливої уваги в роботі приділено оцінці інноваційного потенціалу стартапів, що є основою для прийняття рішень про інвестування. Було запропоновано комплексну систему критеріїв, що включає технічну новизну, патентну активність, масштабованість, фінансову життєздатність та здатність до глобалізації. На основі аналізу кейсів було доведено, що стартапи з високими показниками за цими критеріями мають у 3–5 разів вищі шанси на успішне фінансування. Рекомендовано впровадження системи аудиту інноваційного потенціалу як стандартного елементу підготовки проекту до виходу на ринок капіталу. Це дозволить не лише об'єктивно оцінювати якість стартапу, а й підвищить рівень довіри інвесторів. Така система може стати частиною національної програми підтримки інновацій.

Практична цінність роботи полягає у розробці конкретних інструментів удосконалення співпраці між стартапами та іноземними інвесторами, які можуть бути адаптовані для українських умов. Зокрема, запропоновано створити Національну платформу інноваційних проєктів, де буде зібрано перевірені

стартапи, відкриті до фінансування. Окремо запропоновано механізми податкового стимулювання інвесторів у вигляді інвестиційних знижок та відстрочок оподаткування прибутку. Ці заходи мають бути доповнені міждержавними угодами про захист інвестицій та участь України в міжнародних венчурних альянсах. У перспективі це дозволить суттєво збільшити приплив довгострокового капіталу. Для реалізації цих ініціатив доцільно створити міжвідомчу робочу групу за участю МЕРТ, Мінцифри та НБУ.

Таким чином, проведені дослідження підтвердили значущість іноземного інвестування для розвитку високотехнологічного сектору економіки України. Запропоновані рекомендації мають прикладну цінність і можуть бути основою для формування національної політики підтримки інновацій. Подальші наукові розвідки доцільно зосередити на поглибленому вивченні моделей державно-приватного партнерства у сфері інновацій, а також механізмів міжнародного технологічного трансферу. Важливо розробити методичні інструменти оцінки ефективності інвестиційної політики щодо стартапів. Реалізація запропонованих підходів сприятиме інтеграції України у глобальну економіку знань та створенню конкурентоспроможної інноваційної екосистеми. Водночас ключовим завданням залишаються інституційні реформи, що забезпечать стабільність, прозорість і передбачуваність інвестиційного клімату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ПЕРЕРОБИТИ ЗА ВИМОГАМИ

1. Федоренко В.Г. Страховий та інвестиційний менеджмент : навч. посіб. Київ : МАУП, 2002. 344с.
2. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки. Фінанси України. – 2005. №5. С.54-59
3. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 № 93/96-ВР. База даних «Законодавство України» Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/93/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 26.02.2025)
4. Пехник А.В. Іноземні інвестиції в економіку України: Навч. Посібник. – К.:Знання, 2007. 335 с.
5. Реверчук С.К., Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г. та ін. Інвестологія: наука про інвестування: Навч.посібник Атіка, 2001. 264 с. 1
6. Вовчак О.Д. Інвестування: Навч. посібник. Львів: Новий Світ 2000, 2007, 544 с.
7. Захарін С.В. Механізм державного регулювання іноземного інвестування:Монографія. НАН України. Інститут економіки; відпов.редактор член-кор. НАНУ, д.е.н. Герасимчук М.С. К., 2003. 161 с
8. Чи слід очікувати інвестиції в Україну під час війни. Світові новини інвестицій. InVenture: веб-сайт. URL: [Чи слід очікувати інвестиції в Україну під час війни InVenture \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)
9. Нова Україна: стимулювання інвестицій у свободу, мир та процвітання. USAID: веб-сайт. URL: [Нова Україна: Стимулювання інвестицій у свободу, мир та процвітання – Звіт USAID - Американська торговельна палата в Україні \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)
10. План відновлення України. RECOVERY of Ukraine: веб-сайт. URL: [ПЛАН ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

11. Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну. UkraineInvest: веб-сайт. URL: [Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну - UkraineInvest](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
12. Why Start-ups Fail. Harvard Business Review (2021). Available at: <https://hbr.org/2021/05/why-start-ups-fail> (Дата звернення: 25.05.2025)
13. High-tech startup definition. URL: <https://www.lawinsider.com/dictionary/high-tech-startup> (Дата звернення: 25.05.2025)
14. Смачило В. В. Стартапи та малий бізнес: спільне й відмінне. URL: conf.ztu.edu.ua/wp-content/ (Дата звернення: 25.05.2025)
15. Areitio A. What is a startup and how is it different from other companies (new and old)? Medium. 13.12.2018. URL: <https://medium.com/theventurecity/what-is-a-startup-and-how-is-it-different-from-other-companies-new-and-old-428875c27c29> (Дата звернення: 25.05.2025)
16. Are You Building A Small Business Or A Startup? Forbes. 15.08.2012. URL: [Forbes](#) Are You Building A Small Business Or A Startup? Forbes. 15.08.2012. URL: [Forbes](#)
17. Мрихіна О. Б., Стояновський А. Р., Міркунова Т. І. Перспективи стартап-компаній у контексті конкурентоспроможного розвитку українського ринку високих технологій. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 9. С. 215–225.
18. Маркетинг стартап-проектів : навч. посіб. для усіх спеціальностей другого освітнього ступеня «магістр» за заг. ред. С. О. Солнцева. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 218 с.
19. Життєвий цикл стартапу: from zero to hero. Artjoker. URL: <https://artjoker.ua/blog/zhiznenny-tsikl-startupa-from-zero-to-hero/> (Дата звернення: 25.05.2025)
20. McKinsey & Company. "The Innovation Commitment." Retrieved from: mckinsey.com. (Дата звернення: 25.05.2025)
21. Robinson Jaclyn. Ways to Raise Money: The Ultimate Guide to Raising Startup Capital. <https://about.crunchbase.com/blog/raising-startup-capital>. (Дата звернення: 25.05.2025)

22. Hathaway Ian. Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth (2013). Tech Starts: High-Technology Business Formation and Job Creation in the United States. URL: [Tech Starts: High-Technology Business Formation and Job Creation in the United States by Ian Hathaway :: SSRN](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
23. The Top 20 Reasons Startups Fail. CB Insights. URL: [Why Startups Fail: Top 12 Reasons | CB Insights](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
24. Deloitte report outlines key strategic risks facing businesses over the next three years (2015). Deloitte. URL: [Deloitte report outlines key strategic risks facing businesses over the next three years | Deloitte | Press release](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
25. Harvard Business Review on Innovation Culture. Harvard Business . URL: [Innovation Isn't All Fun and Games — Creativity Needs Discipline](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
26. MIT Sloan Management Review on Cross Functional Teams. Sloan. URL: [How to Lead Effective Cross-Functional Teams](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
27. KPMG on Venture Funding. KPMG. URL: [Q4'24 Venture Pulse Report – Global](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
28. PwC on Financial Effectiveness. A passionate community of tech-savvy solvers. URL: [New Ventures & Innovation: PwC](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
29. How to identify market opportunities for growth. McKinsey. URL: [Igniting your next growth business | McKinsey](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
30. Data platform Dealroom.co. URL: <https://dealroom.co/> (Дата звернення: 25.05.2025)
31. Teare G. Global Venture Funding Hits All-Time High In First Half Of 2021, With \$288B Invested. Crunchbase news. 2021. URL: <https://news.crunchbase.com/news/global-vc-funding-h1-2021-monthly-recap/> (Дата звернення: 25.05.2025)
32. Startup cities in the Entrepreneurial Age. Dealroom.co and Sifted. 2021. URL: [Dealroom-Sifted-startup-cities-2021.pdf](#) (Дата звернення: 25.05.2025)

33. Artificial Intelligence & Machine Learning vertical overview PitchBook. URL: <https://pitchbook.com/> (Дата звернення: 25.05.2025)
34. 2023 Annual European Venture Report PitchBook. URL: [Venture Capital, Private Equity and M&A Database - PitchBook](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
35. The European Deep Tech Report 2023 Dealroom. URL: [The European Deep Tech Report 2023 | Dealroom.co](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
36. Accel Euroscape Index 2023: Generation AI Accel, URL: <https://www.accel.com/euroscape> (Дата звернення: 25.05.2025)
37. White Paper On Artificial Intelligence – A European approach to excellence and trust / European Commission. URL: [d2ec4039-c5be-423a-81ef-b9e44e79825b_en](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
38. EU AI Act: first regulation on artificial intelligence / European Parliament. URL: [EU AI Act: first regulation on artificial intelligence | Topics | European Parliament](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
39. 2023 State of AI Report Air Street Capital. URL: [State of AI Report 2023 - ONLINE - Google Презентації](#) (Дата звернення: 25.05.2025)
40. Економіка підприємства в таблицях : Методичний посібник для практичних занять студентів всіх спеціальностей. Антощенкова В.В, Кравченко О.М., Анісімова О.В., КП «Міська друкарня», Харків, 2021. 67 с.
41. Казакова Н.А., Добросюк А.К. Міжнародні інвестиції України. Проблеми та перспективи їх утворення. Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія: «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм.». Випуск 10. 2019. С. 132-138.
42. Подольчак Н.Ю., Прокопишин Н.А, Рашкевич Л.М., Карковська В.Я. Вплив коучингу на розвиток лідерських умінь менеджера. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2019. № 4. С. 107-113, с. 109.
43. Нечипорук О.В. Проблема залучення іноземних інвестицій під час війни. Економіка та суспільство, 2023. Випуск <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2714> (Дата звернення: 25.05.2025)

44. Славути, все у наших руках. Грантова програма підтримки українських технологічних компаній. URL: [Грантова програма підтримки українських технологічних компаній - Інвестиційний портал Славутської міської територіальної громади \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

45. InVenture. Українські стартапи отримали 500000 євро від Фонду розвитку інновацій та WNISEF. URL: [Українські стартапи отримали 500 000 євро від Фонду розвитку інновацій та WNISEF InVenture \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

46. Центр підтримки підприємництва. Грантова програма для українських технологічних компаній від УКРАЇНСЬКОГО ФОНДУ СТАРТАПІВ та WNISEF. URL: [Грантова програма для українських технологічних компаній від УКРАЇНСЬКОГО ФОНДУ СТАРТАПІВ та WNISEF - CPP \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

47. Економічна правда. Сім провідних акселераторів для технологічних стартапів. URL: [Акселератори для технологічних стартапів: де можна залучити мільйонні інвестиції - Економічна правда \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

48. Економічна правда. Сім грантових програм для tech-стартапів. URL: [Грантові програми для технологічних стартапів - Економічна правда \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

49. Preply – платформа для пошуку репетиторів. URL: <https://ucluster.org/blog/2020/07/yak-top-ukrainski-startapi-domoglisya-uspihu-preply/> (Дата звернення: 25.05.2025)

50. П'ять історій українських стартапів. Хто залучає інвестиції під час війни? URL: [Історії українських стартапів. Хто залучає інвестиції під час війни? | Kyivstar Business Hub \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

51. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (Дата звернення: 25.05.2025)

52. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (Дата звернення: 25.05.2025)

53. Іноземні інвестори вже повертаються? Як Україна отримала \$4,2 млрд у 2023 році. URL: [Іноземні інвестори вже повертаються? Як Україна отримала \\$4,2 млрд у 2023 році | Mind.ua \(Дата звернення: 25.05.2025\)](#)

54. Соколовська О. М. Прямі іноземні інвестиції в економіці України: стан і проблеми залучення. Вісник економічної науки України. 2021. № 2 (41). С. 92–99. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2\(41\).92-99](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2021.2(41).92-99). (Дата звернення: 25.05.2025)

55. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytika/> (Дата звернення: 25.05.2025)

56. Офіційний сайт НБУ. Статистика зовнішнього <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5> (Дата звернення: 25.05.2025)

57. Щербина А. Інвестують попри війну. Хто та скільки вкладає в Україну серед міжнародного та українського бізнесу? URL: <https://forbes.ua/money/investuyut-popri-viynu-khto-ta-skilki-vkladae-v-ukrainu-sered-mizhnarodnogo-ta-ukrainskogo-biznesu-oglyad-vid-investanalitika-artema-shcherbini-08122023-17779>. (Дата звернення: 25.05.2025)

58. Дослідження стану бізнесу в Україні (безрезень – квітень 2023) URL: https://drive.google.com/file/d/116_MoBIPd9Uh3c7bhLYMSXH4tL_iXhK/view. (Дата звернення: 25.05.2025)

59. МСБ продовжують виплачувати зарплати та підтримувати ЗСУ попри зростання фінансових втрат. Офіційний сайт Європейської бізнес асоціації. URL: <https://eba.com.ua/msb-prodovzhuyut-vyplachuvaty-zarplaty-ta-pidtrymuvaty-zsu-popry-zrostannya-finansovyh-vtrat> (Дата звернення: 25.05.2025)

60. URC 2023 стимулює єдність бізнесу та безпрецедентну для зростання України. Офіс реформ. URL: <https://rdo.in.ua/article/urc-2023-stymulyuye-yednist-biznesu-ta-bezprecedentnu-pidtrymku-dlya-zrostannya-ukrayiny> (Дата звернення: 25.05.2025)

61. Піс Е. Стартап. Метод Lean Startup Як створювати успішний бізнес, використовуючи інновації Е. Піс. Київ: Наш Формат, 2015. — 280 с.

62. Blank S. *The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Startups That Win*. S. Blank. K&S Ranch, 2005. 312 p.
63. OECD. *Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation*, 4th Edition. OECD Publishing, Paris, 2018.
64. U.S. Census Bureau. *Business Dynamics Statistics (BDS)*, 2021.
65. European Innovation Council. *EIC Accelerator – Guide for Applicants*. European Commission, 2023.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Огляд зарубіжної літератури

1. Lu, Y., Tao, Z., & Zhu, L. (2022). *The impact of foreign direct investment on innovation: Evidence from patent filings and citations in China*. *Journal of Asian Economics*, **81, **101456**.**

This study investigates the influence of foreign direct investment (FDI) on innovation within Chinese firms, utilizing patent filings and citations as key indicators. The authors find that FDI positively affects both the quantity and quality of patents, suggesting enhanced innovation performance. The research highlights that the presence of foreign firms leads to knowledge spillovers, benefiting domestic enterprises. Additionally, the study observes that FDI encourages competition, prompting local firms to innovate more aggressively. The analysis also considers the role of industry characteristics in moderating these effects. The findings underscore the importance of FDI in fostering technological advancement in emerging economies. This research provides valuable insights for policymakers aiming to attract FDI to stimulate innovation.

2. Petreski, M., & Olczyk, M. (2025). *Foreign Direct Investment and Job Creation in EU Regions*. arXiv preprint [arXiv:2503.23999](https://arxiv.org/abs/2503.23999).

This paper examines the relationship between FDI and job creation across 109 regions in the European Union from 2012 to 2023. The authors employ dynamic and spatial econometric models to analyze the data, revealing that increased FDI inflows significantly enhance regional employment. However, the study notes that the impact varies depending on sectoral specialization and the nature of the FDI projects. High-value FDI in research and development tends to create fewer jobs compared to investments in manufacturing. The research also identifies spatial spillover effects, where FDI in one region can influence employment in neighboring areas. The findings suggest that policymakers should consider the type of FDI and regional characteristics when designing

strategies to attract foreign investment. This study contributes to the understanding of how FDI can be leveraged for regional development.

3.Liouane, K. (2024). *Follow The Money: Exploring the Key Factors Influencing Investment in African Startups*. arXiv preprint arXiv:2401.05760.

This research analyzes over 2,500 startup investment deals in Africa between 2019 and 2023 to identify factors influencing funding amounts. The study highlights the significance of human capital, including founders' education and experience, in attracting investment. It also emphasizes the role of gender diversity and cross-border collaboration in enhancing funding prospects. The research finds that startups with diverse teams and international partnerships are more likely to secure higher investment. Additionally, the study discusses the impact of exit strategies and the presence of accelerator programs on investment decisions. The findings provide actionable insights for entrepreneurs and policymakers aiming to strengthen the African startup ecosystem. This work contributes to the broader discourse on fostering innovation through strategic investment.

4.Ramos-Torres, A., & Montoya, L. N. (2024). *Evaluating Investment Risks in LATAM AI Startups: Ranking of Investment Potential and Framework for Valuation*. arXiv preprint arXiv:2410.03552.

This paper presents a framework for assessing investment risks in Latin American AI startups, focusing on the online food delivery sector. The authors utilize market metrics such as Total Addressable Market (TAM), Serviceable Available Market (SAM), and Serviceable Obtainable Market (SOM) to evaluate potential. The study identifies political, economic, and competitive risks unique to the region and offers strategies to mitigate them. It also ranks emerging Latin American countries based on their investment potential in the tech startup space. The research underscores the importance of tailored valuation methods for startups in emerging markets. The findings aim to guide investors in making informed decisions and highlight opportunities for substantial growth despite inherent risks. This work adds to the understanding of investment dynamics in the Latin American tech ecosystem.

5. European Commission (2025). *Choose Europe to start and scale: Strategy for boosting tech startups.* Official EU Publication.

The European Commission outlines a strategy to enhance the growth of tech startups within the EU, focusing on reducing bureaucratic hurdles and increasing funding opportunities. The initiative includes the creation of the Scaleup Europe Fund, aimed at bridging the funding gap between the EU and other global tech hubs. The strategy emphasizes simplifying labor and tax laws to facilitate quicker startup launches. It also seeks to improve access to markets and streamline business procedures. The Commission acknowledges challenges such as regulatory fragmentation and limited financing that hinder startup growth. By addressing these issues, the EU aims to position itself as a global innovation leader. This strategy reflects a concerted effort to attract and retain high-tech startups in the European market.

6. Han, X., & Feng, H. (2023). *The Spillover Effect of Foreign Direct Investment on China's High-Tech Industry Based on Interprovincial Panel Data.* Sustainability, 16(4), 1660.

This study investigates the impact of FDI on China's high-tech industry using interprovincial panel data. The authors find that FDI positively influences technological innovation and output value in the high-tech sector. The research highlights that the intensity of FDI correlates with increased innovation efficiency in host regions. It also notes that the effects of FDI vary across different economic regions in China. The study suggests that FDI contributes to regional development by enhancing innovation capacities. The findings provide policy recommendations for optimizing FDI to support high-quality development in the high-tech industry. This work offers valuable insights into the regional dynamics of FDI-induced innovation.

7. Fenwick, M., Vermeulen, E. P. M., & Corrales Compagnucci, M. (2024). *Business and Regulatory Responses to Artificial Intelligence: Dynamic Regulation, Innovation Ecosystems and the Strategic Management of Disruptive Technology.* arXiv preprint arXiv:2407.19439.

This paper explores how businesses and regulators respond to the challenges posed by artificial intelligence (AI) and other disruptive technologies. The authors discuss the

concept of dynamic regulation, emphasizing the need for adaptive legal frameworks to foster innovation. They analyze the role of innovation ecosystems in supporting the development and deployment of AI technologies. The study highlights the importance of strategic management in navigating the complexities of technological disruption. It also examines the interplay between regulatory approaches and business strategies in the context of AI. The authors argue for a collaborative approach between public and private sectors to manage the risks and opportunities associated with AI. This research contributes to the discourse on governance and innovation in the era of rapid technological change.

8.Khalatur, S., et al. (2023). *The Impact of Innovation on Economic Growth, Foreign Direct Investment, and Self-Employment: A Global Perspective*. *Economies*, 11(7), 182.

This study examines the relationship between innovation, economic growth, FDI, and self-employment on a global scale. The authors find that innovation significantly contributes to economic development and attracts FDI. The research indicates that countries with higher innovation indices tend to experience increased levels of self-employment and entrepreneurial activity. It also highlights the role of innovation in enhancing a country's competitiveness in the global market. The study suggests that fostering an innovative environment is crucial for sustainable economic growth. The findings provide insights for policymakers aiming to stimulate innovation and attract foreign investment. This work underscores the interconnectedness of innovation, investment, and employment in the global economy.

9.Faruq, A. O. (2023). *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Panel Data Analysis for the Emerging Asian Economies*. arXiv preprint arXiv:2307.07037.

This paper analyzes the factors influencing FDI inflows into emerging Asian economies using panel data analysis. The study identifies key determinants such as market size, infrastructure quality, and political stability. The author finds that countries with larger markets and better infrastructure attract more FDI. Additionally, the research highlights the importance of transparent and stable political environments in encouraging foreign

investment. The study also considers the role of trade openness and labor costs in shaping FDI decisions. The findings offer policy recommendations for emerging economies to enhance their attractiveness to foreign investors. This work contributes to the understanding of FDI dynamics in the Asian context.

10.Liouane, K. (2024). *Follow The Money: Exploring the Key Factors Influencing Investment in African Startups*. arXiv preprint arXiv:2401.05760.

This research analyzes over 2,500 startup investment deals in Africa between 2019 and 2023 to identify factors influencing funding amounts. The study highlights the significance of human capital, including founders' education and experience, in attracting investment. It also emphasizes the role of gender diversity and cross-border collaboration in enhancing funding prospects. The research finds that startups with diverse teams and international partnerships are more likely to secure higher investment. Additionally, the study discusses the impact of exit strategies and the presence of accelerator programs on investment decisions. The findings provide actionable insights for entrepreneurs and policymakers aiming to strengthen the African startup ecosystem. This work contributes to the broader discourse on fostering innovation through strategic investment.

ANNOTATION

Lishchuk M.V. "Attracting Foreign Investment into High-Tech Startup Projects". Manuscript. Qualifying bachelor's thesis on specialty 292 "International Economic Relations", 2025.

The paper explores the theoretical foundations, forms, and mechanisms of foreign investment in the high-tech startup sector. The author defines the essence and classification of high-tech startups and develops criteria for evaluating their development effectiveness. The study examines global investment trends, highlighting key drivers of capital allocation into innovative startups and the challenges faced by emerging economies. Special focus is given to identifying major barriers and risks that hinder the attraction of foreign capital to innovation-driven projects. A separate section of the thesis provides a detailed analysis of Ukraine's startup ecosystem, assessing its current state and potential for international cooperation. Based on global best practices, the author proposes strategic directions, tools, and mechanisms to enhance the investment appeal of Ukrainian startups and stimulate long-term partnerships with foreign investors. The research concludes that improving the regulatory environment, fostering innovation infrastructure, and building international investment networks are crucial for Ukraine's integration into the global innovation economy.

Key words: foreign investment, high-tech startups, innovation development, investment attractiveness, financing mechanisms.

Year: 2025

Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної роботи антиплагіатною інтернет-системою Strikeplagiarism:



Дата звіту 6/1/2025

Дата редагування ---

Документ прийнятий

Звіт подібності

метадані

Назва організації

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU

Заголовок

Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти

Автор Науковий керівник / Експерт

Лишук М.В. Федірко О.А.

підрозділ

кафедра європейської економіки і бізнесу

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



12252
Кількість слів



98015
Кількість символів