

**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

Галузь знань

Спеціальність

Міжнародні економічні відносини

29 «Міжнародні відносини»

292 «Міжнародні економічні відносини»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти»

Здобувача: Салати Тимофія Андрійовича

(підпис)

Науковий керівник: професор кафедри міжнародних фінансів, доктор економічних наук Савчук Наталія Володимирівна

(підпис)

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

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

(підпис)

Київ 2024

**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

С.І. Ткаленко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

О.А. Федірко

(підпис)

(ініціали, прізвище)

20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Салати Тимофію Андрійовичу

Денної форми навчання

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

Тему затверджено наказом ректора Університету від «_____» _____ 20__ р. № _____

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП-ПРОЕКТИ

Розділ 2

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ СТАРТАПУ «MOOD+» ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розділ 3

ПЕРЕШКОДИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СТАРТАП-ПРОЕКТИ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ

Об'єкт дослідження:	Студентський високотехнологічний стартап «MOOD+», його суть та потенціал для залучення інвестицій.
Предмет дослідження:	Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи в умовах геополітичної нестабільності та криз.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Метою дипломної роботи є аналіз ідеї та проблеми, яку планує вирішити стартап для подальшої оцінки його потенціалу для виходу на ринок, залучення іноземних інвестицій та прогнозування його шансів на успіх.

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

У розділі 1	Дослідити вплив інвестиційного клімату країн на успішність стартапів, їх конкурентоспроможність та інвестиційну активність в цілому.
Визначити механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти.	
У розділі 2	Провести огляд студентського стартапу мобільного застосунку «MOOD+» та його користувацького досвіду, проаналізувати ідею проекту та надати оцінку її інноваційності.
Дослідити потенціал стартапу залучати іноземні інвестиції виходячи із оцінки його інноваційності та бізнес-моделі.	
У розділі 3	Оцінити вплив геополітичної нестабільності в країні на інвестиційну активність та визначити роль держави у подоланні цих викликів.
Визначити та обрати релевантні стратегії та механізми залучення іноземних інвестицій в умовах криз та військових конфліктів для високотехнологічних стартап-проектів.	

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 2024 р.

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«_____» _____ 2024р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 51 сторінку, 3 таблиці, 6 рисунків, список використаних джерел з 34 найменувань, додатки.

Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти

Об'єктом дослідження є Студентський високотехнологічний стартап «MOOD+», його суть та потенціал для залучення інвестицій.

Предметом дослідження є Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи в умовах геополітичної нестабільності та криз.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи є аналіз ідеї та проблеми, яку планує вирішити стартап для подальшої оцінки його потенціалу для виходу на ринок, залучення іноземних інвестицій та прогнозування його шансів на успіх.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- 1) З'ясувати загальні аспекти залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти.
- 2) Проаналізувати стартап «MOOD+» з точки зору його ідеї та проблеми, яку він покликаний вирішувати та базуючись на цьому аналізі оцінити потенціал стартапу для залучення іноземних інвестицій.
- 3) З'ясувати можливі стратегії та шляхи залучення іноземних інвестицій стартапом.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що їх можна використати для аналізу суті високотехнологічних стартапів, їх потенціалу та можливостей у залученні іноземних інвестицій на прикладі вже існуючого проекту «MOOD+».

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи - 2024

Рік захисту роботи - 2024

Ключові слова: Стартап, інвестиції, MOOD+, проект, застосунок, штучний інтелект, пітч.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»
Салати Тимофія Андрійовича
на тему
«Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти»

1. Актуальність теми: для української економіки, яка перебуває у процесах трансформації, потребує значних інвестицій для стабілізації і зростання. Тому питання залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти є особливо актуальним сьогодні.
2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: представлена робота є самостійним дослідженням, виконана на підставі дослідження теоретичного підґрунтя із використанням аналітичних даних. Заслужує на увагу, що автор особисто був співзасновником зазначеного проекту.
3. Наявність самостійних розробок автора: відсутні.
4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій. Автором проаналізовано теоретичні засади інвестиційного клімату, також представлені відповідні статистичні аргументи, але бажано було би посилити статистичні ряди.
5. Наявність недоліків: посилення статистичних даних і серед теоретичних зауважень, слід привернути увагу здобувача до більш конкретного визначення предмету.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: робота Салати Тимофія Андрійовича відповідає вимогам щодо написання кваліфікаційної бакалаврської роботи, має певну оригінальність і допускається до захисту перед екзаменаційною комісією з попередньою оцінкою 42 бали.

Науковий керівник:

доктор економічних наук, професор,
професор каф. міжнародних фінансів

Н.В.Савчук

(підпис)

(прізвище, ініціали)

03 червня 2024р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП-ПРОЕКТИ	6
1.1 Теоретичні засади інвестиційного клімату для стартапів.....	6
1.2 Механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи	14
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ СТАРТАПУ «MOOD+» ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	21
2.1 Огляд стартапу «MOOD+». Аналіз його інноваційної ідеї та користувацького досвіду	21
2.2 Можливості для іноземних інвестицій у стартапу «MOOD+».....	27
РОЗДІЛ 3 ПЕРЕШКОДИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СТАРТАП-ПРОЕКТИ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ	36
3.1 Вплив геополітичних викликів на інвестиційну активність та роль держави у їх подоланні.....	36
3.2 Розвиток стратегій та механізмів залучення іноземних інвестицій у стартап- проекти в умовах кризи та військових конфліктів	45
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	54
ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах стрімкого розвитку високотехнологічних галузей і глобалізації економіки, стартапи стають основними рушійними силами інноваційних процесів. Проте, для їх успішного розвитку та виходу на світові ринки, їм необхідно залучати іноземні інвестиції, що дозволяє забезпечити належний рівень фінансування, доступ до нових технологій та експертних знань.

Враховуючи стан української економіки, яка перебуває у процесах трансформації, потребуючи значних інвестицій для стабілізації і зростання, питання залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти є особливо актуальним. Небагаті країни можуть заявити про себе подарувавши світу інноваційні підходи та ідеї, закриті до цього сфери стають новим колосальним джерелом доходу та суттєвою долею ВВП.

Людина з ідеями, знайшовши талановитих однодумців може втілити свою інноваційну ідею, професійно її презентувавши та продати інвесторам, які у свою чергу самі знаходяться у постійному пошуку ідей та талантів, які зможуть примножити їх статки та активи. Залучення іноземних інвестицій у такі проекти є не тільки маркером їхньої потенційної успішності та інноваційної, а й критично важливим елементом для їх розвитку та масштабування. Тільки унікальні та революційні рішення можуть сьогодні залишатись на плаву та бути привабливими.

Стартап «MOOD+», як приклад високотехнологічного студентського стартап-проекту, має значний потенціал для залучення іноземних інвестицій завдяки своїй інноваційній ідеї та унікальному підходу до вирішення проблем перенасиченості інформаційного простору. Аналіз його можливостей і стратегій залучення інвестицій дозволяє не лише оцінити перспективи конкретного проекту, але й зробити важливі висновки для розвитку стартап-екосистеми в Україні загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема відношень між покупцем «інвестором» та стартапом «продавцем» досліджувалась багатьма вченими та практиками та неодноразово буде підніматися у роботі.

Також робиться акцент на дослідженнях теорії інвестиційного клімату та проблеми асиметрії інформації на ринках. Одією з основних проблем, які покликаний вирішити стартап «MOOD+» є «парадокс вибору», що підкреслює складності, з якими стикаються користувачі при виборі контенту в умовах перенасиченого ринку.

Мета і завдання дослідження. Метою КБР є аналіз ідеї та проблеми, яку планує вирішити стартап «MOOD+», для подальшої оцінки його потенціалу для виходу на ринок, залучення іноземних інвестицій та прогнозування його шансів на успіх.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- З'ясувати загальні аспекти залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти.
- Проаналізувати стартап «MOOD+» з точки зору його ідеї та проблеми, яку він покликаний вирішувати, та базуючись на цьому аналізі оцінити потенціал стартапу для залучення іноземних інвестицій.
- З'ясувати можливі стратегії та шляхи залучення іноземних інвестицій стартапом.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є студентський високотехнологічний стартап «MOOD+», його ідея та потенціал для залучення інвестицій.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є огляд ідеї проекту та аналіз потенціалу стартапу для залучення іноземних інвестицій.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети використовуватимуться різноманітні методи дослідження, такі як, аналіз літературних джерел, метод порівняльного аналізу та інші, що дозволять отримати об'єктивне бачення поточної ситуації та визначити стратегії подальшого розвитку.

Інформаційна база дослідження. Інформаційна база дослідження включає праці вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків, статистичні дані офіційних сайтів, звіти рейтингових агентств, фінансові звіти, а також дані отримані з аналізу стартапу, проведених у ході дослідження.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ЗАГАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНІ СТАРТАП-ПРОЕКТИ

1.1 Теоретичні засади інвестиційного клімату для стартапів

Наукова література дає різні визначення поняття інвестиційного клімату. Ніколас Стерн, будучи старшим віце-президентом і головним економістом Світового банку на початку 2000-х років[1], підняв питання інвестиційного клімату до важливої сфери уваги Світового банку, визначивши його як «політичне, інституційне та поведінкове середовище, як нинішнє, так і очікуване, яке впливає на прибутки та ризики, пов'язані з інвестиціями»

Інструкція з впровадження досліджень продуктивності та інвестиційного клімату Світового банку[1] була розроблена для надання рекомендацій менеджерам Світового банку щодо підготовки опитувань та завершення оцінок інвестиційного клімату конкретної країни. Таке трактування набуло широкого визначення, пропонуючи, щоб дослідження інвестиційного клімату аналізували «фактори, що обмежують ефективне функціонування ринків продукції, фінансових та нефінансових факторних ринків і інфраструктурних послуг, зокрема слабкості в правовій, регуляторній та інституційній основі економіки»[1].

Хоча на діагностичному рівні оцінки інвестиційного клімату були досить всеохоплюючими, на практиці «інвестиційний клімат» асоціюється з конкретним і вузьким набором регуляторних вимог для ведення бізнесу, торгівлі та інвестицій через кордони, а також функціонування в ключових секторах. Відповідно до цієї практики, Інститут економічних досліджень визначає «інвестиційний клімат» як підтримку політичних, правових та інституційних реформ, спрямованих на покращення функціонування ринків та зниження трансакційних витрат і ризиків, пов'язаних з початком, веденням та закриттям бізнесу у клієнтських країнах

Світового банку. У цьому контексті зусилля Світового банку спрямовані на просування реформ для покращення умов входу, функціонування та виходу підприємств як на внутрішніх, так і на міжнародних ринках, а також у ключових секторах. Отже, всі проекти, спрямовані на реформування регуляторних середовищ для бізнесу, незалежно від сектора та джерела фінансування, будуть частиною цього оцінювання.

Покращення інвестиційного клімату завжди було і залишається ключовою метою країн у прагненні до економічного зростання через розвиток інноваційних підприємств. У цій оцінці Інститут економічних досліджень аналізує ступінь досягнення Світовим банком своєї мети щодо допомоги країнам-клієнтам у покращенні інвестиційного клімату, в якому функціонують ці підприємства. Інститут розглянув три основні аспекти діяльності Світового банку: актуальність, ефективність та соціальну цінність регуляторних реформ.

Протягом років для розробки інвестиційних кліматичних заходів використовувалося багато діагностичних інструментів. Останнім часом було розроблено нові інструменти для специфічних сфер регуляторного середовища. Хоча ці інструменти детально охоплюють окремі сфери регуляторного середовища, немає комплексного інструменту, який би дозволяв оцінити всі регуляторні аспекти в країнах-клієнтах. Такий інструмент допоміг би визначити, яка сфера є найбільш проблемною в країнах-клієнтах.

Рекомендація від світового банку: Розширити охоплення поточних діагностичних інструментів і інтегрувати їх для створення порівняльних індикаторів, щоб ці індикатори могли охопити ті сфери ділового середовища, які ще не охоплені існуючими інструментами.

Регуляторні реформи часто розглядаються як обтяження, витрати або обмеження для бізнесу. Це переважно тому, що оцінки регуляторних реформ зосереджуються на реальному або сприйнятому впливі на бізнес, а не на повному спектрі зацікавлених сторін, на яких вони впливають. Однак регуляції виконують необхідну функцію в забезпеченні функціонування ринків і захисту громадського здоров'я та безпеки.

Рекомендація від Світового Банку: Розробити диференційований підхід до ідентифікації соціальних ефектів регуляторних реформ для всіх груп, на які очікується вплив. Підхід має ідентифікувати групи, які очікується, що зазнають впливу регуляторної реформи, як в бізнес-середовищі, так і за його межами, щоб гарантувати, що реформи «не завдають шкоди» людям та навколишньому середовищу.

Аналізуючи сучасні економічні дослідження, можна виділити значний вплив інвестиційного клімату на обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Результати Дослідження, проведене UNCTAD[2] у 2023 році, в таблиці 1.1 показує, що сприятливий інвестиційний клімат суттєво впливає на притік іноземного капіталу.

Таблиця 1.1 – Вплив економічних реформ на об'єм прямих іноземних інвестицій[2]

Країна	Реформи	Результати
М'янма	Зняття обмежень на іноземну власність у 70 секторах, спрощення подання заявок на інвестиції	Збільшення затверджених ПІІ з 1,4 млрд до 9,5 млрд дол. США (2013-2016)
Ефіопія	Відкриття шести нових секторів для ПІІ, створення механізму вирішення спорів	Залучення 96 млн. дол. США ПІІ за два роки, збереження 5,4 млн дол. США ПІІ
Саудівська Аравія	Ліквідація правових бар'єрів для участі жінок в економічній діяльності	Збільшення кількості жінок-власниць бізнесу на 50%, залучення 5 млн жінок
В'єтнам	Програма розвитку постачальників для підвищення стандартів та інструментів управління	Збільшення потужності МСП на 70%, зростання прибутку на 50%
Західні Балкани	Гармонізація інвестиційних політик та впровадження регіональної ініціативи	Залучення 130 млн дол. США ПІІ, створення 3000 робочих місць

Джерело – розроблено автором на основі [2]

Згідно з доповіддю UNCTAD 2023 року, незважаючи на позитивні тенденції у деяких регіонах, інвестиційний розрив для досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР) у країнах, що розвиваються, продовжує зростати. Наприклад, обсяг інвестицій у поновлювану енергію зріс на 8%, але це значно менше порівняно з 50% зростанням у 2021 році. Також зазначається, що країни, що розвиваються, потребують близько 1,7 трлн. дол. США щороку для інвестицій у поновлювану енергію, але у 2022 році вони залучили лише 544 млрд. дол. США.[2]

Ці приклади підкреслюють важливість створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення та утримання іноземних інвестицій, що в свою чергу сприяє економічному розвитку країн. Однак для подальшого зростання необхідні координовані зусилля урядів, спрямовані на покращення інституційного середовища, зниження інвестиційних ризиків та забезпечення стабільності економічних умов.

Необхідність залучення капіталу є ключовою складовою розвитку стартапів. Стартапи, як правило, не мають достатніх власних фінансових ресурсів для реалізації своїх амбітних проєктів, обмежуючись лише презентаціями та створенням прототипів. Інвестиції з боку венчурних капіталістів, ангелів-інвесторів, благодійних фондів та впливових фігур у відповідних галузях стають вирішальними для подальшого розвитку. Сприятливий інвестиційний клімат у країні підвищує привабливість місцевих стартапів для іноземних інвесторів, тим самим збільшуючи їхні шанси на отримання необхідного фінансування.

Відповідне наукове середовище[3] є критично важливим для розвитку стартапів. Це включає доступ до науково-дослідницьких та освітніх інституцій, наявність кваліфікованих кадрів, розвинену інфраструктуру та захист прав інтелектуальної власності. Державна підтримка також відіграє значну роль. Уряди багатьох країн стимулюють розвиток місцевих стартап-екосистем через податкові пільги, гранти, програми акселерації та інші інструменти. Прикладом успішного інкубатора для стартапів є Кремнієва Долина у США, яка стала всесвітньо відомим центром інновацій та високих технологій. Створений у цьому регіоні сприятливий інвестиційний клімат був ключовим для успіху багатьох технологічних гігантів, таких як Apple, Google та Facebook.

Стартапи, які розвиваються в сприятливому інвестиційному кліматі, мають більші шанси на успіх на світовому ринку завдяки доступу до кращих технологій, знань та ресурсів. Це створює для них більш вигідні позиції у змаганні талантів за світовий капітал.

Якість інвестиційного клімату має значний вплив на потенціал стартапів залучати інвестиції. Цей клімат формується, перш за все, державою та її політикою.

Розглянемо дослідження організації «CEO World Magazine»[4], яка створила рейтинг країн з найкращим інвестиційним кліматом для стартапів.

У таблиці 1.2 наведено результати дослідження, які відображені у набраних балах кожною країною. Рейтинг охоплює та оцінює 62 країни за п'ятьма категоріями: інвестиції в людський капітал, дослідження та розробки, підприємницька інфраструктура та динаміка політики. Він базується на п'яти основних показниках конкурентоспроможності та можливостей країни. Загальний бал (100%) складається з наступних показників:

1. Інвестиції в людський капітал: цей показник відображає обсяг коштів, інвестованих у розвиток та підготовку майбутньої робочої сили.
2. Дослідження та розвиток: оцінюється потенціал країни у сфері досліджень і розробок (R&D), зокрема можливості для залучення фінансування та створення інновацій, які можуть бути комерціалізовані та сприяти економічному зростанню.
3. Підприємницька інфраструктура: визначається рівень успішності перетворення досліджень на комерційно життєздатні продукти та послуги.
4. Технічна робоча сила: цей компонент вимірює відносну наявність висококваліфікованих технічних та наукових кадрів.
5. Динаміка політики: оцінює технологічні результати, щоб визначити, наскільки ефективно політики та інші зацікавлені сторони використовували регіональні активи для регіонального процвітання.

Дослідження проводилося шляхом опитування близько 200 000 респондентів, яким було надіслано список з більш ніж 256 показників. Респондентам поставили запитання: «Які країни є найбільш дружніми для стартапів та бізнесу в світі у 2024 році?» Вони обирали по п'ять країн і оцінювали їх за шкалою від 1 до 10, де 10 – найкраща економіка, а 1 – найгірша. Усі голоси були зведені для отримання загального результату. В опитуванні взяли участь респонденти з 95 країн у період з 12 січня по 19 березня 2024 року. Для включення до списку країна повинна була отримати щонайменше 500 голосів. Економіка, що посіла перше місце, отримала 100 балів. Загальний бал вимірював

конкурентоспроможність та можливості країни в «науково-технічній» економіці за 100-бальною шкалою. Похибка вибірки становила приблизно 1,3 відсоткових пункти.

Таблиця 1.2 – Рейтинг п'яти країн з найкращим інвестиційним кліматом

№	Країна	Загальний рахунок	Людський капітал	Дослідження та розробка	Підприємницька інфраструктура	Політична динаміка
1	США	92	84	88	92	84
2	Велика Британія	91	83	87	91	83
3	Канада	90	82	86	90	82
4	Ізраїль	89	81	85	89	81
5	Індія	87	79	83	87	79

Джерело [4]

За даними таблиці 1.2, Сполучені Штати є найбільш сприятливою країною для стартапів у світі. Індія посіла п'яте місце, Ізраїль – четверте, Канада – третє, а Велика Британія – друге. Сполучені Штати зберегли свою лідерську позицію країн з найвищим рейтингом для стартапів завдяки декільком факторам, серед яких ключовим є потенціал у сфері досліджень і розробок (R&D). Країна має високий рівень стартапів та активну індустрію ангельського та венчурного фінансування. США також відомі своєю спрямованістю на побудову високотехнологічної та інноваційної економіки, заснованої залученні талантів з усього світу.

Для стартапів, що працюють у сфері високих технологій, сприятливий інвестиційний клімат має вирішальне значення та вплив на їх успіх. Високі інвестиційні потреби цих стартапів зумовлені необхідністю значних вкладень як інтелектуального капіталу, так і грошових ресурсів. До таких витрат належать дослідження та розробки, створення прототипів, проведення досліджень[3], розробка дизайну та маркетингової моделі, вихід на ринок та масштабування моделі. Сприятливий інвестиційний клімат полегшує отримання необхідних коштів, дозволяючи стартапам зосередитися на розробці та впровадженні своїх інновацій.

Висока глобальна конкуренція також є важливим фактором для стартапів у сфері високих технологій[5]. Їм необхідно масштабуватися та бути

глобалізованими, конкуруючи з іншими проектами та великими технологічними компаніями з усього світу. Знаходячись у сприятливому інвестиційному кліматі, стартапи можуть залучати таланти світового рівня, розробляти конкурентні технології та виходити на міжнародний ринок. У сучасному світі стартапи повинні швидко адаптуватися до нових технологій та трендів. Велике значення має захист інтелектуальної власності, оскільки бізнес-модель стартапів часто базується на продажі інновацій та унікальних продуктів. Держава та її інституції можуть гарантувати ефективну систему захисту інтелектуальної власності та авторських прав, що дозволяє стартапам захищати свої інноваційні ідеї від копіювання.

Інвестиційний клімат відіграє ключову роль у привабленні іноземних інвестицій[5], особливо у стартапи, що працюють у сфері високих технологій. Це твердження підтверджується аналізом процесу залучення інвестицій з точки зору інвестора. Інвестори, які збираються вкласти кошти у ризиковий проект з іншої країни та з командою іноземців, у першу чергу звертають увагу на інвестиційний клімат цієї країни. Вони готові інвестувати в іноземні стартапи лише за умови сприятливого інвестиційного клімату в країні, де базується стартап. Це означає, що інвестори прагнуть впевненості у захисті своїх інвестицій та прав. Вони шукають прогнозованість у всьому: від загальної економічної ситуації в країні до її правової системи та політичного клімату.

Не лише стартапи змагаються між собою за іноземне фінансування, але й країни цивілізованого світу постійно конкурують за кращі уми та таланти[6]. Ці таланти є основою майбутнього економічного зростання та інтелектуального капіталу країни. Сприятливий інвестиційний клімат є ключовим фактором як і у виборі інвестора стартапу для інвестицій, так і для самих інноваційних підприємців при виборі країни базування.

Підсумовуючи, ключовими факторами сприятливого інвестиційного клімату для стартапів є:

- Законодавство, зокрема захист інтелектуальної власності[7]. Справедлива система захисту інтелектуальної власності є критично важливою для стартапів, оскільки дозволяє їм захищати свої інновації та ідеї від

копіювання конкурентами. Також податкова політика, зокрема пільги та законодавча прозорість, може стимулювати інвестиції у стартапи та сприяти їхньому розвитку. Занадто жорстке регулювання може перешкоджати інноваціям та розвитку стартапів.

- Фінансова політика, а саме доступ до капіталу. Стартапам необхідне фінансування для розвитку своїх інноваційних ідей та виходу на ринок. Важливими також є стабільність валюти та передбачуваність економічної політики в країні, що робить інвестиції більш прогнозованими та менш ризикованими.
- Інноваційна складова та інфраструктура. Університети та дослідницькі центри є джерелом нових інновацій та талантів, які є основою для стартапів. Без кваліфікованих та освічених кадрів існування стартапу стає неможливим.
- Наявність інкубаторів та акселераторів. Ці установи надають стартапам необхідні ресурси та менторську підтримку для розвитку з самого початку, сприяючи виходу на ринок та пошуку інвестицій.

Покращення інвестиційного клімату завжди було і залишається ключовою метою країн у прагненні до економічного зростання через розвиток приватного сектора. У цій оцінці Інститут економічних досліджень аналізує ступінь досягнення Світовим банком своєї мети щодо допомоги країнам-клієнтам у покращенні інвестиційного клімату, в якому функціонують підприємства. Інститут розглянув три основні аспекти діяльності Світового банку: актуальність, ефективність та соціальну цінність регуляторних реформ.

Отже, сильна та розвинена культура підприємництва, грамотна законодавча та податкова політика, ефективний захист та дотримання авторського права, наявність інкубаторів та акселераторів, а також стабільність та передбачуваність в економічному та соціальному секторах стимулюють людей створювати власний інноваційний бізнес. Це також приваблює інвесторів вкладати свої активи у такі

проекти, підвищуючи престиж країни на міжнародній арені та її інтелектуальний капітал.

1.2 Механізми залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартапи

В умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на міжнародному ринку для стартапів вирішальним є не лише інноваційний продукт або послуга, а й правильна стратегія приваблення інвестицій. Для того, щоб новому стартапу[8] залучити іноземне інвестування, він повинен мати інноваційний технологічний продукт або послугу, яка вирішує конкретну проблему, для якої ринок ще не знайшов рішення, або воно є частковим.

Бар'єри, які існують між інвестором та стартапом, детально описані в економічних наукових працях. Розуміння цих базових засад дозволяє розробити ефективнішу стратегію для пошуку та залучення іноземних інвестицій. Проблеми у взаєморозумінні між покупцем (інвестором) та продавцем (стартапом) докладно висвітлені в науковій роботі Джорджа Акерлофа «Ринок «лимонів»: невизначеність якості і ринковий механізм», опублікованій у 1970 році[9].

Предмет дослідження Джорджа Акерлофа полягає в тому, що коли покупці не мають такої ж повноти інформації про якість товару, як продавці, неякісні товари витісняють якісні, що може призвести до повного зникнення ринку. Ринок вживаних автомобілів ілюструє цю проблему: вживані автомобілі з «прихованими» дефектами називають «лимонами». Продавець набагато краще обізнаний про технічний стан автомобіля, ніж покупець, який не може передбачити, чи буде машина «хорошою» або «лимоном». Тому покупець готовий заплатити лише середню ціну, що змушує продавців якісних машин залишати ринок. Зі зменшенням кількості якісних машин, середня ціна знижується, що призводить до повного зникнення якісних товарів з ринку.

У такій ситуації держава повинна взяти на себе деякі регулюючі та контролюючі функції на ринках з асиметричною інформацією. Ці проблеми також можна проілюструвати на прикладі взаємовідносин інвестора та стартапу в контексті ринку з асиметричною інформацією, про який і робиться акцент у науковій роботі Акерлофа.

Ситуація з ринковою асиметричною інформацією виникає, коли одна сторона угоди володіє більш повною або точною інформацією, ніж інша. У випадку ринку стартапів, засновники зазвичай мають більше знань про стан свого бізнесу, його потенціал, ризики та слабкі місця, ніж інвестори.

Вони можуть приховувати або недооцінювати певні ризики та проблеми, пов'язані зі своєю ідеєю та стратегією її реалізації. Інвестори, не маючи змоги оцінити реальну якість кожного стартапу, готові інвестувати лише середню суму, яка враховує ризики інвестицій у невідомий проект. Засновники стартапів з високим потенціалом можуть вважати, що середня оцінка їх проекту занижена, і відмовляються від інвестиційних пропозицій, шукаючи фінансування в інших місцях.

У результаті, на ринку залишаються стартапи нижчої якості, що призводить до появи невдалих кейсів, зниження успішних інвестувань та зменшення готовності інвесторів вкладати кошти.

Таким чином, проблема асиметричної інформації, описана Акерлофом на прикладі ринку вживаних автомобілів, має безпосереднє відображення у сфері інвестицій у стартапи. Рішення цих проблем вимагає комплексного підходу зі сторони уряду, а саме підвищення прозорості взаємовідносин інвесторів та стартап-команд, обмежене державне регулювання деяких процесів та захист прав обох сторін задля чесної гри на ринку.

У процесі вибору стартапом типу механізму залучення інвестицій у свій проект важливо, щоб продукт мав чітко сформульовану ціннісну пропозицію (value proposition)[10], яке пояснює, чому клієнти повинні надати перевагу саме новому продукту.

Стартап також повинен мати чітке розуміння свого цільового ринку та потреб своїх клієнтів. Обов'язковим є наявність якісного технологічного прототипу продукту, визначення розміру цільового ринку та аудиторії[11], аналіз конкурентного середовища, прогнозування темпів зростання ринку на який планує виходити стартап, та оцінка рентабельності інвестицій (ROI) [12] - показник того, скільки прибутку приносить стартап на кожен вкладений долар. Цей аналіз повинен бути представлений у формі презентації або технічного звіту.

Після проведення даного аналізу, стартап стає перед вибором моделі та механізму свого фінансування. Всього на сьогодні розрізняють 8 основних джерел для фінансування стартап-проектів, які наведені у таблиці 1.3:

Таблиця 1.3 – Види та механізми інвестування у стартапи

Вид фінансування	Короткий опис	Переваги	Недоліки
1. Венчурне інвестування	Є одним з ключових механізмів фінансування стартапів, особливо у високотехнологічних та інноваційних галузях.	Значні фінансові ресурси, висока експертиза та мережа контактів, потенційна менторська підтримка.	Поділ прибутку - венчурні інвестори часто отримують значну частку власності в компанії в обмін на свої інвестиції.
2. Бізнес-ангели	Індивідуальні інвестори, які надають капітал на ранніх стадіях в обмін на частку в бізнесі.	Досвід та мережі контактів бізнес-ангелів, менший рівень формальності.	Може вимагати значної частки в компанії, обмежений обсяг фінансування.
3. Краудфандинг	Залучення невеликих внесків від великої кількості людей через спеціалізовані платформи (Kickstarter, Indiegogo).	Можливість перевірити ринковий попит, залучення коштів без передачі частки в бізнесі.	Велика конкуренція, значні зусилля на маркетинг кампанії
4. Банківські кредити	Традиційні кредити, надані банками або іншими фінансовими установами.	Не вимагає передачі частки в компанії, фіксовані умови повернення.	Необхідність застави, великі фінансові зобов'язання.
5. Гранти та державні програми підтримки	Фінансування, надане урядом або неурядовими організаціями для підтримки інноваційних проектів.	Безкоштовне фінансування, не вимагає повернення або частки в компанії.	Жорсткі вимоги до відповідності, конкуренція за гранти, тривалий процес отримання.
6. Інкубатори та акселератори	Програми підтримки стартапів, що надають фінансування, менторство,	Інтенсивна підтримка, доступ до мережі	Обмежений термін програми, та як правило невеликі суми грантів.

Продовження таблиці 1.3

	офісний простір та інші ресурси.	інвесторів та експертів.	
7. Корпоративне венчурне інвестування	Інвестиції великих корпорацій у стартапи, які можуть бути стратегічно важливими для їхнього бізнесу.	Доступ до ресурсів та ринків корпорації, стратегічна підтримка.	Може призвести до втрати незалежності, конфлікт інтересів.
8. Приватні інвестори	Інвестиції від відомих заможних людей та сімей.	Гнучкі умови інвестування, довгостроковий підхід.	Обмежений доступ, залежність від інтересів конкретної людини, або сім'ї.

Джерело: розроблено автором на основі [13]

З інформації наведеної у таблиці 1.3 можна зробити висновок, що як правило, інвестиції не є безкоштовними, або благодійними. Кожен інвестор шукає у першу чергу вигоду для себе та шляхи примноження свого капіталу. І стартапам для вибору оптимальної для них моделі та механізму фінансування необхідно урахувати низьку параметрів та нюансів, комплексно проаналізувати свій проект з точки зору його бізнес моделі, гнучкості, рентабельності та проміжку часу необхідному для досягнення точки беззбитковості. Це критично важливий вибір, бо від нього залежить як стартап буде працювати у разі свого успіху, яка доля залишиться за його авторами, та який вплив на компанію їм вдасться зберегти.

Тому, стартапам необхідно зробити певні кроки для вибору правильної моделі свого фінансування. Насамперед варто визначити поетапно скільки коштів буде необхідно для першого прототипу, подальшого розвитку, маркетингу, найму нового персоналу, наукові дослідження, ліцензування, масштабування, тощо. Необхідно визначити, що для стартапу важливіше - швидке зростання, контроль над бізнесом, або доступ до більш широкої експертизи. Наступним кроком є аналіз своєї стадії розвитку:

1. Ранній етап, або етап першого прототипу - підходить для бізнес-ангелів, стартап-інкубаторів.
2. Стадія росту - підходить для венчурного капіталу, корпоративних венчурних інвесторів, приватних інвесторів.

3. Зрілість - підходить для банківських кредитів та до виходу на IPO (первинна публічна пропозиція).

Також необхідно врахувати такі критерії для прийняття рішення по вибору моделі та механізмів фінансування:

1. Сума фінансування - обсяг необхідного капіталу може обмежити вибір джерел фінансування. Наприклад, венчурні капіталісти та корпоративні венчурні інвестори можуть надавати значні суми, тоді як краудфандинг і бізнес-ангели можуть забезпечити меншим обсягом фінансування.
2. Контроль і доля власності - якщо збереження контролю над бізнесом є критично важливим, стартапи можуть віддати перевагу грантам або краудфандингу. Венчурне фінансування та бізнес-ангели часто вимагають частку в бізнесі і можуть впливати на подальші прийняття рішень у компанії.
3. Швидкість залучення коштів - деякі джерела фінансування можуть бути залучені швидше, ніж інші. Наприклад, краудфандинг може забезпечити швидкий доступ до капіталу, тоді як банківські кредити та гранти можуть зайняти більше часу через необхідність підготовки правових засад та бюрократії.
4. Підтримка та мережі контактів - венчурні капіталісти та бізнес-ангели часто пропонують не тільки капітал, але й консультації, менторство та доступ до своїх мереж контактів. Це може бути важливим для стартапів, які потребують стратегічної підтримки та обміну досвідом з технологіями.
5. Гнучкість умов фінансування - деякі джерела фінансування, як-от гранти та державні програми, можуть мати більш жорсткі умови та вимоги щодо звітності. Інші, як-от краудфандинг, пропонують більшу гнучкість.
6. Ризики і готовність до них - венчурні капіталісти готові до високих ризиків і, відповідно, очікують високих прибутків. Якщо стартап має високий рівень ризику, венчурне фінансування може бути найкращим варіантом.

У підсумку, вибір правильної моделі фінансування є ключовим рішенням для стартапу, яке визначає його здатність та перспективи досягти успіху. Стартапи

повинні ретельно оцінювати свої фінансові потреби, стадію розвитку, готовність до ризиків, пріоритети та стратегії зростання, щоб обрати найоптимальніше джерело та модель фінансування. Правильний вибір – запорука стартапам забезпечити необхідні ресурси, зберегти контроль над бізнесом, отримати доступ до високої експертизи та мереж контактів, а також швидко адаптуватися до змін у бізнес-середовищі. Проблемні питання інвестиційного клімату та інноваційних ринків:

1. Асиметрична інформація між інвесторами та стартапами: Інвестори часто не мають достатньої інформації про реальний стан бізнесу стартапу, його потенціал, ризики та слабкі місця. Це призводить до недооцінки інноваційних проектів і зниження готовності інвестувати.
2. Невизначеність якості продукту чи послуги: Засновники стартапів можуть приховувати або недооцінювати певні ризики та проблеми, пов'язані зі своєю ідеєю та стратегією її реалізації. Це створює невпевненість у інвесторів щодо якості пропонованого продукту чи послуги.
3. Недостатня кількість якісних інвестиційних пропозицій: Стартапи з високим потенціалом часто вважають, що їх проекти недооцінені, і відмовляються від інвестиційних пропозицій, що призводить до зниження якості проектів, які залишаються на ринку.
4. Складність визначення рентабельності інвестицій (ROI): Інвесторам важко оцінити, скільки прибутку приносить стартап на кожен вкладений долар, через відсутність якісних даних та аналізу.
5. Регуляторні та правові бар'єри: Відсутність чітких регуляторних та правових умов для інвесторів може знижувати їх готовність вкладати кошти в стартапи.

Можливі шляхи вирішення:

1. Забезпечення прозорості та достовірності інформації: Стартапи повинні надавати повну та точну інформацію про свій бізнес, включаючи потенціал, ризики та слабкі місця. Це можна досягти через незалежний аудит та сертифікацію.

2. Розробка якісних прототипів та бізнес-планів: Засновники повинні створити технологічні прототипи продукту, визначити розмір цільового ринку, провести аналіз конкурентного середовища та оцінити рентабельність інвестицій. Це допоможе інвесторам краще оцінити якість та потенціал проекту.
3. Розробка чіткої ціннісної пропозиції: Стартапи повинні мати чітко сформульовану ціннісну пропозицію, яка пояснює, чому клієнти повинні надати перевагу саме їх продукту чи послугі. Ціннісна пропозиція має бути простою, лаконічною та переконливою для споживача.
4. Вдосконалення регуляторного середовища: Держава повинна створювати сприятливі умови для інвесторів, зокрема шляхом зниження регуляторних та правових бар'єрів, забезпечення захисту прав інвесторів та стимулювання інвестицій через податкові пільги та інші заходи.
5. Підвищення кваліфікації та освіченості команд стартапів: Засновники та команди стартапів повинні мати високий рівень знань та навичок для успішного ведення бізнесу. Це можна досягти через освітні програми, тренінги та менторську підтримку.

Підсумовуючи, створення сприятливого інвестиційного клімату для стартапів вимагає комплексного підходу, що включає забезпечення прозорості інформації, розробку якісних прототипів та бізнес-планів, вдосконалення регуляторного середовища та підвищення кваліфікації команд стартапів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ СТАРТАПУ «MOOD+» ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

2.1 Огляд стартапу «MOOD+».

Аналіз його інноваційної ідеї та користувацького досвіду

Стартап «MOOD+» є інноваційним проектом у сфері цифрових технологій, спрямованим на покращення користувацького досвіду завдяки інтеграції штучного інтелекту та алгоритмів персоналізації. Проект має на меті вирішення проблеми перенасиченості інформаційного простору через надання індивідуалізованих рекомендацій контенту, що базуються на вподобаннях та настрої користувачів. Це дослідження спрямоване на аналіз інноваційної ідеї стартапу, його дизайну та користувацького досвіду, а також на оцінку його потенціалу для залучення іноземних інвестицій.

Концепція стартапу «MOOD+» ґрунтується на розумінні того, що споживання контенту не є лише вибором із певного списку, але й процесом, який впливає на емоційний стан і настрої користувача. Сучасні стрімінгові платформи часто пропонують рекомендації, що базуються на популярності або жанрових уподобаннях, не враховуючи емоційні аспекти. Стартап «MOOD+» прагне перетворити цей процес на інтерактивний досвід, де контент адаптується до поточного емоційного стану користувача, забезпечуючи високу релевантність і задоволеність.

Ціннісна пропозиція стартапу звучить так: «MOOD+» виходить за межі звичайних стрімінгових платформ, де користувачі шукають контент великими списками або через рекомендації, які не завжди відповідають їхнім потребам і настрою.

Головною метою «MOOD+» є створення персоналізованих рекомендацій використовуючи нейронну мережу, яка враховує не лише вподобання, а й поточний настрій користувача. Це новий підхід до споживання контенту, де додаток стає своєрідним співрозмовником, який розуміє настрої та потреби користувача.

Однією з досліджуваних проблем, яку стартап «MOOD+» прагне вирішити, є «парадокс вибору». Наукові дослідження підтверджують проблему перенасиченості контентом в інтернеті, що ускладнює вибір для користувачів. Стартап «MOOD+» спрямований на подолання цієї проблеми, забезпечуючи користувачам більш інтуїтивний та персоналізований досвід споживання контенту.

Концепція «Парадокс вибору» (англ. The Paradox of Choice) стверджує, що велика кількість варіантів вибору може призвести до зниження рівня задоволення та зростання тривожності серед споживачів[14].

Першочергово, «парадокс вибору» - це психологічне явище. Цей феномен виникає, коли людина стикається з великою кількістю альтернатив та варіантів і затрудняється у виборі через надмірну кількість доступних опцій. На перший погляд, здається, що більше варіантів - це краще. Однак, коли перед людиною стоїть надзвичайно обширний вибір, вона може відчувати стрес та збентеженість. Це стосується і споживання контенту, такого як фільми, музика, книги та ігри, на який робить акцент застосунок «MOOD+».

Цей феномен був популяризований психологом Баррі Шварцем у його книзі «Парадокс вибору: Чому більше означає менше» (The Paradox of Choice: Why More Is Less), виданій у 2004 році[15]. Шварц доводить, що велика кількість варіантів може призвести до перевантаження вибором, викликаючи у користувачів стрес і тривожність. Це явище призводить до того, що люди витрачають більше часу і зусиль на прийняття рішення, що може бути виснажливим і демотивуючим. Зі збільшенням кількості варіантів зростають і очікування користувачів щодо кінцевого результату.

Це може призвести до того, що навіть хороший вибір буде сприйматися як менш задовільний, оскільки користувачі починають порівнювати свій вибір з іншими можливостями, які вони залишили поза увагою. Більша кількість варіантів

підвищує ймовірність того, що користувачі будуть сумніватися у правильності свого вибору і відчувати жаль за нереалізовані можливості. Шварц зазначає, що парадокс вибору може негативно впливати на загальний рівень щастя і благополуччя. Коли люди постійно стикаються з необхідністю робити складні вибори, це може призводити до хронічного стресу і зниження якості життя.

Пропозиції щодо вирішення проблеми парадоксу вибору включають кілька ключових заходів:

- Зменшення кількості варіантів: Організації можуть обмежувати кількість варіантів, що пропонуються користувачам, щоб спростити процес прийняття рішення.
- Стандартизація та категоризація: Групування варіантів у категорії може допомогти користувачам легше орієнтуватися і робити вибір.
- Фокус на важливому: Людям варто зосереджуватися на своїх пріоритетах і критеріях, що є для них дійсно важливими, щоб не витратити час на незначні деталі.
- Принцип «достатнього» замість «найкращого»: Цей підхід може допомогти користувачам уникнути надмірних очікувань і задоволено приймати свої рішення.

Надмірний вибір негативно впливає на благополуччя та задоволеність життям. Розумне обмеження кількості варіантів та впровадження стратегій, що допомагають людям легше приймати рішення, сприяють підвищенню рівня задоволення від прийнятих рішень. Ця концепція має важливі наслідки для маркетингу, дизайну продуктів та особистого життя, надаючи цінні поради для покращення якості рішень та зменшення стресу, викликаного процесом вибору.

Друга наукова праця, яка підтверджує існування проблеми «парадоксу вибору», - дослідження Шеной Айенгар і Марка Леппера, проведене у 2000 році[16]. Дослідження під назвою «When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?» (Коли вибір демотивує: Чи можна бажати занадто багато хорошого?) було спрямоване на оцінку впливу кількості варіантів на

поведінку споживачів. Методологія дослідження включала серію експериментів, найвідоміший з яких, «джемовий експеримент», був проведений у продуктовому магазині Draeger's у Каліфорнії.

Велика кількість варіантів призводить до перевантаження вибором, і у результаті люди стають менш схильними робити вибір коли їм пропонується надто багато варіантів. Надмірна кількість варіантів може демотивувати, знижуючи ймовірність прийняття рішення та здійснення покупки.

У сучасному світі люди мають обмежений час на споживання розважального контенту, особливо це стосується працюючих дорослих та студентів. Вільний час є цінним ресурсом, і люди прагнуть провести його максимально цікаво та емоційно. Це створює страх помилитися у виборі контенту, витратити час марно або не настільки добре, як могло б бути при іншому виборі.

Інноваційна концепція «MOOD+» виходить за межі традиційного підходу до стрімінгових платформ, де основний акцент робиться на великому обсязі контенту та його популярності. Метою «MOOD+» є не лише надання доступу до різноманітного контенту, а й забезпечення користувачів вмістом, який відповідає його потребам та бажанням у конкретний момент.

Однією з ключових цілей стартапу є зробити процес вибору контенту менш випадковим і більш осмисленим. Замість пошуку нового або популярного контенту, користувачі отримують рекомендації, що враховують їхній настрій, переваги та індивідуальність. Це значно полегшує процес вибору та дозволяє ефективніше використовувати час на споживання контенту, що дійсно цікавить.

Значна частина роботи над застосунком включала розробку його зовнішнього вигляду, логіки, функціоналу та користувацького досвіду (User Experience). Для досягнення цієї мети використовувалося відповідне програмне забезпечення та інструменти. Було обрано хмарний векторний графічний редактор «Figma» [17], який забезпечує ефективну взаємодію та спільну роботу над дизайном.

Перша робоча версія дизайну застосунку MOOD+ була виконана у стилі неоморфізму[18]. У додатку В, на рисунку 2.1 зображена перша версія дизайну на

момент 2021 року, коли розробка дизайну тільки почалась. Вибраний стиль спочатку здавався оптимальним, проте аналіз показав, що він не буде довговічним. У зв'язку з цим було прийнято рішення розробити нову версію у стилі мінімалізму.

Цей підхід опирається на ідею «менше - це більше»[19], яка втілюється у таких основних принципах простоти та ясності, мінімалістичний застосунок має бути легким у розумінні та навігації. У центрі - функціональність та зручність використання - мінімалізм віддає перевагу функціональності над оформленням. Кожен елемент має служити чіткій меті, що сприяє загальній зручності використання застосунку для всіх користувачів. І обов'язковою є чітка типографія: використання чітких та читабельних шрифтів відіграє ключову роль у мінімалістичному дизайні, покращуючи загальний користувацький досвід та полегшуючи сприйняття тексту.

Обравши візуальну мову, наступним етапом розробки дизайну було будівництво чіткої ієрархії у застосунку, які меню будуть необхідні та інтеграція основної відрізняючої функції застосунку – «Муд сфера». На рисунку 2.2 у Додатку В зображений 3D-рендер «Муд сфери» у актуальному дизайні застосунку. Ця сфера являє собою кольорову 3D модель, обертаючи яку користувач має змогу змінювати свій поточний настрій – радісний, сумний, творчий, напружений, розлючений та інші. Кожен настрій відображається унікальним кольором, який був підібраний на базі дослідження London Image Institute[20] та принципів психології та мови кольору.

Загальний опис user-flow[21] (шляхи користувача) застосунку має такі навігаційні параметри: п'ять основних сторінок, «Дім», «Пошук», «Мій список перегляду», «Муд сфера» та «Мій профіль».

1. Сторінка «Дім» являє собою класичну стрічку новин, загальних рекомендацій, новинок та авторських постів, на які підписаний користувач.
2. Сторінка «Пошук» виконує одну з головних функцій додатку – рекомендації контенту на основі інтересів, настрою та попередньої активності користувача. Вищезгадані рекомендації подаються у вигляді інтерактивних карток – на ній зображений постер, кнопка лаку, дизлайку та «вже

переглянуто». Змахнувши картку уліво користувач помітить контент як нецікавий, управо – позначить як потенційно цікавий та додає його у свій вотч-лист. Якщо просто змахне уверх – система надає нову картку. Всі ці дії аналізуються штучним інтелектом та навчають його. Чим більше користувач надає інформації про свої інтереси ось таким інтерактивним методом – тим розумнішою буде система і тим якісніші та більш релевантні рекомендації вона буде надавати.

3. Сторінка «Мій список перегляду» - це вищезгаданий вотч-ліст користувача, куди потрапляють всі відмічені види контенту як «додати до перегляду», тобто вже потенційно цікаві користувачу. Також тут є вже переглянутий та спожитий контент, на основі якого система також будує свої рекомендації. Також, наприклад, тут можна поділитися своїм списком переглянутих фільмів з іншим користувачем і таким чином в один клік розказати про свої інтереси, що буде корисно при перших знайомствах.
4. «Муд сфера» - покликана візуалізувати настрій користувача через мову кольору. Обраний «Муд» також впливає на весь зовнішній вигляд застосунку, а саме його акцентний колір. Інші користувачі також можуть бачити якого кольору поточний настрій користувача та поділитися з цим з іншими користувачами.
5. Вкладка «Мій профіль» - стандартна для всіх мобільних застосунків, тут користувач має змогу менеджити свій профіль, за бажанням надати більше інформації для себе іншим користувачам, налаштувати приватність, опис про себе, аватар та написати інформаційний пост для своїх підписників, наприклад поділитися з ними своїм відгуком на щойно переглянутий фільм у кінотеатрі.

На рисунку 2.3 у додатку В зображений актуальний дизайн застосунку, розроблений автором у графічному редакторі Figma.

У формулюванні основної ідеї, яку покликаний вирішити стартап, використовувались позиції наведені у книзі Кала Ньюпорта «Цифровий мінімалізм: Вибір сфокусованого життя в галасливому світі»[22].

Проблему, «цифрового шуму», Ньюпорт описує надмірним і неконтрольованим використанням цифрових технологій, які заважають концентрації та призводять до зниження якості життя. Основні аспекти цієї проблеми включають постійні відволікання: Соціальні мережі, мобільні додатки та інші цифрові платформи постійно борються за увагу користувачів, викликаючи постійні відволікання і переривання.. З цього випливає інформаційне перевантаження - велика кількість інформації, яка доступна в будь-який момент, створює відчуття перевантаження і тривоги. Люди витрачають багато часу на споживання контенту, який часто не має справжньої цінності і разом з цим викликає залежність від технологій.

Для вирішення цих проблем необхідно свідомо обмежувати використання цифрових технологій, фокусуючись на тих, які дійсно приносять користь і задоволення, та впроваджувати практики, які допомагають відновити контроль над своєю увагою та часом.

Головна задача дизайну – бути унікальними та вирізнитися, але при цьому залишатися зручними та зрозумілими для користувача.

Висновок, який можна зробити після проведеного аналізу, на базі яких я було проведене авторське дослідження користувацького досвіду мобільного застосунку, головна ціль «MOOD+» - зробити інтернет менш «шумним», систематизувати та упорядити інтереси користувача, полегшити його вибір як проводити власне дозвілля та зменшити кількість ситуацій множинного вибору.

2.2 Можливості для іноземних інвестицій у стартапу «MOOD+»

Стартап «MOOD+» має значний потенціал для успіху на глобальному ринку, враховуючи зростаючий попит на стрімінгові платформи та персоналізований контент. Останні роки характеризуються значним зростанням ринку цифрового контенту, і ця тенденція продовжує посилюватися.

Різноманітність контенту, включаючи музику, фільми, книги та відеоігри, швидко зростає, що сприяє збільшенню кількості користувачів, які шукають більш ефективні способи управління своїм медіа-споживанням.

За даними Grand View Research[23], у 2023 році обсяг світового ринку потокового контенту оцінювався в 106,83 млрд. дол. США і, як очікується, зростатиме на 21,5% в середньорічному обчисленні з 2024 по 2030 рік.

Одним із головних маркерів інноваційності стартапу «MOOD+» є використання моделі штучного інтелекту для персоналізованих рекомендацій контенту. Ця модель адаптується до смаків, вподобань та історії переглядів користувача, враховуючи оцінки спожитого контенту. У сучасних умовах, коли штучний інтелект та нейромережі розвиваються найвищими темпами, а ринок відеострімінгу стабільно зростає, концепція та модель стартапу є потенційно привабливою для світових інвесторів.

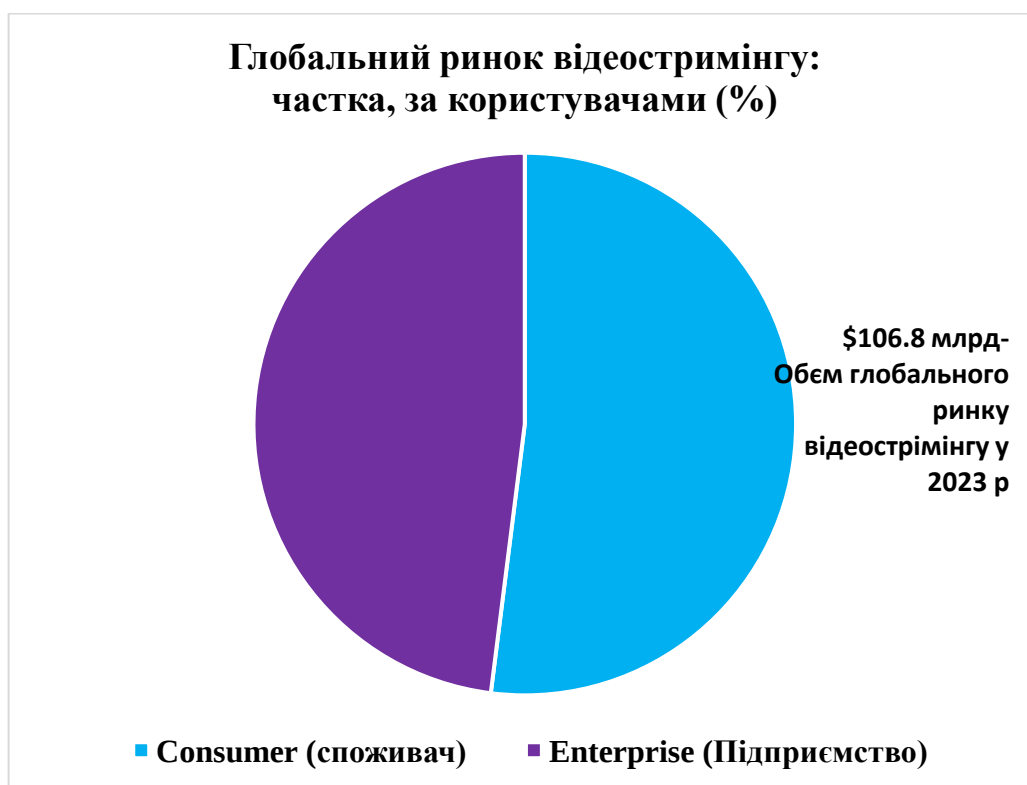
Зростання впровадження хмарних рішень для збільшення охоплення відеоконтенту позитивно впливає на ріст ринку. Ця тенденція особливо помітна в країнах Європи та Північної Америки[23]. Постійні інновації та технологічні досягнення спрямовані на задоволення очікувань користувачів щодо виняткової якості відео, продуктивності та безпеки.

Зростання використання цифрових медіа в різних галузях призвело до збільшення попиту на різні стрімінгові рішення та сервіси. Наприклад, у листопаді 2019 року технологічний гігант Apple Inc. увійшла на ринок онлайн-відео, запустивши сервіс TV+.

Сектор стрімінгового телебачення стає найшвидше зростаючим для постачальників ТВ-сервісів, які намагаються відвоювати частку ринку у ключових гравців, таких як Netflix. Наприклад, у липні 2019 року AT&T Intellectual Property запустила новий стрімінговий сервіс AT&T TV для онлайн-перегляду телебачення. У квітні 2018 року Amazon.com, Inc. співпрацювала з Google для надання офіційних додатків YouTube на пристроях Fire TV. Ці додаткові сервіси для телебачення та іншого розважального контенту створюють конкуренцію існуючим ключовим гравцям.

У той час, коли мільйони людей залишалися вдома під час пандемії COVID-19, онлайн-відео та розважальні сервіси зафіксували зростання на 10% у глядацькій аудиторії під час карантину[23]. Як результат, різні платформи відео-стрімінгу, такі як YouTube, Amazon Prime Video, Netflix і Disney+, зафіксували збільшення глядацької аудиторії по всьому світу. Наприклад, у березні 2020 року Netflix зареєстрував 50% зростання нових встановлень свого мобільного додатка в Італії та понад 30% у Іспанії.

У 2023 році на споживчий сегмент припала найбільша частка доходу - майже 50%, ця тенденція проілюстрована на рисунку 2.4. Це пов'язано зі зростанням кількості глядачів відео на вимогу та прямих трансляцій з медіа- та розважального секторів. Очікується, що споживчий сегмент зростатиме завдяки зручностям, які пропонує віддалений перегляд відео.



Джерело – розроблено автором на основі [23]

Рисунок 2.4 – Глобальний ринок відеострімінгу, частка за користувачами

Очікується, що у цьому співвідношенні сегмент підприємств зростатиме на 22,1% в середньорічному обчисленні протягом прогнозованого періоду. Таке зростання пояснюється все більшим використанням підприємствами послуг

потокowego відео для навчання та консультування. Також очікується, що технологічні досягнення, такі як, високоякісні відеокодеки, індексування, перекодування в режимі реального часу, агрегація та комунікація, сприятимуть зростанню попиту на потокове відео для корпоративних користувачів.

Основні гравці, такі як Netflix, Spotify та Amazon Prime Video, активно розширюють свою присутність на міжнародних ринках, що підтверджує великий потенціал для нових учасників, таких як «MOOD+».

Користувачі з різних країн можуть знайти у додатку рішення своїх проблем із вибором контенту, що особливо актуально в умовах перенасиченості інформацією. Окрім ринку США, куди робиться основний акцент, вихід на ринки Європи, Азії та Латинської Америки може значно розширити користувацьку базу і підвищити прибутковість стартапу.

Важливим аспектом є також можливість локалізації контенту для різних регіонів, що дозволить «MOOD+» краще задовольнити потреби користувачів у різних культурах. Співпраця з великими стрімінговими платформами, такими як Spotify, Netflix та Amazon, є ключовим елементом стратегії «MOOD+». Ці платформи вже мають велику користувацьку базу, і інтеграція з ними дозволить проекту значно розширити свою аудиторію. Крім того, така співпраця дозволить стартапу скористатися перевагами великих баз даних цих платформ для покращення своїх рекомендаційних алгоритмів.

Для успішного виходу на міжнародні ринки «MOOD+» має враховувати особливості кожного регіону, в якому планується запуск. Наприклад, у Європі та Північній Америці користувачі віддають перевагу сервісам, які пропонують широкий вибір контенту та забезпечують високу якість стрімінгу. В Азії важливою є доступність контенту на місцевих мовах та підтримка мобільних пристроїв, які є основним засобом доступу до інтернету у багатьох країнах регіону. У Латинській Америці, де користувачі часто стикаються з обмеженими можливостями підключення до інтернету, важливо забезпечити оптимізацію додатку для роботи в умовах низької пропускної здатності мережі.

Глобальний ринок штучного інтелекту у 2023 році був оцінений у 196,63 млрд. дол. США[24], і прогнозується, що його середньорічний темп зростання становитиме 36,6% з 2024 по 2030 роки. Постійні дослідження та інновації, які проводяться технологічними гігантами, сприяють впровадженню передових технологій у різних галузях, таких як автомобільна промисловість, охорона здоров'я, роздрібна торгівля, фінанси та виробництво.

Використання штучного інтелекту для створення персоналізованих рекомендацій контенту є одним із головних інноваційних маркерів стартапу. Саме цей функціонал є головним аргументом для інвесторів при процесі залученні іноземних інвестицій. Потужна нейрона мережа, яка буде відповідати вимогам сьогодення потребує величезних фінансових вливань та років на розробку. Тому, командою стартапу було прийнято рішення використати одну з моделей співпраці з компанією OpenAI – GPTs[25].

GPTs (Generative Pre-trained Transformers) від OpenAI є потужними моделями штучного інтелекту, які можуть використовуватися для різних завдань обробки природної мови, таких як генерація тексту, відповіді на запитання, переклад, створення рекомендацій тощо. Молоді стартапи, такі якими ми є, можуть скористатися моделями GPT через ліцензування та API-доступ, який надає OpenAI. Це дозволяє інтегрувати потужність GPT у свій продукт без необхідності розробляти власні моделі штучного інтелекту з нуля. Для доступу до API потрібно зареєструватися на платформі OpenAI та отримати ключі доступу. Після цього ми можемо використовувати модель на основі підписки, сплачуючи за використання API.

Інтеграція GPT також свідчить про технологічну зрілість стартапу та його готовність до масштабування, що є привабливим для інвесторів, які прагнуть вкладати кошти у перспективні та технологічно просунуті компанії. Крім того, використання відомих платформ, таких як OpenAI, може спростити залучення інвестицій завдяки наявності вже перевірених і надійних технологій.

Фінансова модель є важливим аспектом стартапу, і представляє особливий інтерес у інвесторів після розуміння та вивчення основної ціннісної пропозиції

стартапу[26]. «MOOD+» базується на трьох основних джерелах доходів: підписка, ненав'язлива реклама та просування контенту від творців. Ця модель забезпечує стабільний потік доходів і дозволяє стартапу масштабуватися з часом, збільшуючи прибутковість зі зростанням користувацької бази. Важливим аспектом є також інвестиції, необхідні для запуску та розвитку проекту, які забезпечать необхідні ресурси для досягнення поставлених цілей.

Потенційні джерела доходів:

1. Підписка: Основним джерелом доходів є платна підписка вартістю \$2.5 на місяць, що робить «MOOD+» доступним для широкої аудиторії. Підписка забезпечує доступ до всіх функцій додатку, включаючи персоналізовані рекомендації та інтеграцію з іншими платформами.
2. Ненав'язлива реклама: Реклама в «MOOD+» є ненав'язливою і не заважає користувацькому досвіду, доповнюючи контент. Це дозволяє збільшити доходи від реклами без негативного впливу на користувачів.
3. Просування контенту від творців: Платні рекомендації від музикантів, режисерів та авторів книг. «MOOD+» надає платформу для рекламування контенту через персоналізовані рекомендації, що підвищує шанси на привернення уваги користувачів.

Інвестори, які вкладуть кошти у стартап «MOOD+», можуть очікувати значних дивідендів з огляду на потенціал зростання ринку і конкурентні переваги стартапу. З огляду на прогнозоване зростання кількості користувачів і диверсифіковану модель доходів, «MOOD+» має всі шанси забезпечити стабільний і високий рівень прибутковості. Крім того, успішний вихід на міжнародні ринки дозволить ще більше збільшити дохідність проекту і забезпечити інвесторам високий рівень повернення інвестицій.

У підсумку, можливості стартапу «MOOD+» залучати іноземні інвестиції доволі перспективні завдяки інноваційним технологіям та унікальному підходу до персоналізації контенту. Проект володіє кількома суттєвими конкурентними перевагами, що роблять його привабливим для користувачів і інвесторів. Здатність надавати індивідуалізовані рекомендації забезпечує високий рівень релевантності

контенту, що вигідно відрізняє «MOOD+» від традиційних стрімінгових платформ. Універсальність додатку, який інтегрується з різними платформами, спрощує управління підписками і підвищує користувацьку задоволеність.

Залучення іноземних інвестицій для стартапу «MOOD+» починається з ретельної підготовки презентаційних матеріалів, бізнес-плану та фінансових прогнозів. Правильна підготовка є ключовим етапом, що дозволяє не лише продемонструвати потенціал стартапу, але й викликати інтерес і довіру з боку інвесторів. Важливо забезпечити професійний пітч, підкріплений реальними кейсами та дослідженнями ринку, які підтверджують перспективи проекту.

Перш за все, необхідно підготувати чіткі та інформативні презентаційні матеріали, які включатимуть детальний опис стартапу, його цілі, стратегію розвитку та унікальні конкурентні переваги. Важливо створити яскраву і зрозумілу презентацію, що відображає ключові аспекти проекту і підкреслює його потенціал на ринку. Презентація повинна включати:

1. Опис продукту і його унікальність: Детальний опис функціоналу та концепції «MOOD+», його інноваційних технологій та конкурентних переваг, описаних у підрозділах 2.1 та 2.2.
2. Аналіз ринку: Інформація про розмір і зростання ринку, цільову аудиторію, конкурентів і ринкові тенденції, описані у підрозділі 2.2.
3. Бізнес-модель: Опис джерел доходів, фінансових прогнозів, стратегії масштабування, описаних у підрозділі 2.2.
4. Команда: Представлення ключових членів команди, їх досвіду та ролей у проекті.
5. Плани розвитку: Стратегія розвитку стартапу, етапи реалізації проекту, плани на майбутнє і прогнозовані досягнення.

Підготовка до пітчу перед потенційними інвесторами є кульмінаційний етап для стартапу для початку залучення інвестицій[26]. Новий пітч має бути чітким, лаконічним і переконливим, з акцентом на унікальності та потенціалі проекту. Важливо вміти захопити увагу інвесторів з перших секунд і донести до них ключові переваги стартапу з обмежений проміжок часу.

Для цього необхідно:

1. Розказати захоплюючу історію: Почати пітч з історії, що ілюструє проблему, яку вирішує «MOOD+», і показує реальну цінність продукту для користувачів на прикладі із реального життя.
2. Продемонструвати прототип: Демонстрація прототипу додатку є надзвичайно важливою, оскільки дозволяє інвесторам побачити, як саме працює продукт і яким чином він вирішує проблеми користувачів. Інтерактивний показ прототипу допоможе візуалізувати функціональні можливості «MOOD+» і підкреслити його зручність у використанні.

Свої аргументи необхідно підкреслювати аналізом конкурентів, поточних ринкових тенденцій та слідкувати за мас-медіа.

По завершенню підготовки пітчу, наступним етапом є вибір відповідних інвесторів і каналів залучення інвестицій. Для успішного залучення іноземних інвестицій стартапу необхідно ретельно підійти до вибору відповідних інвесторів і каналів залучення фінансування. Важливо провести аналіз потенційних інвесторів, використовувати мережу контактів, а також брати участь у міжнародних виставках, конференціях та продовжити реєструватися на конкурси стартапів.

Мережа контактів є одним з найефективніших каналів для залучення інвестицій. Важливо активно використовувати вже наявні контакти та примножувати їх, а також будувати нові відносини з потенційними інвесторами через різні професійні заходи та мережеві події. Вже маючи досвід у конкурсі стартапів, участь у таких заходах допомагає не лише підвищити впізнаваність стартапу, але й знайти потенційних інвесторів та партнерів.

Вибір відповідних інвесторів і каналів залучення інвестицій є критично важливим для успішного фінансування стартапу «MOOD+». Ретельний аналіз і сегментація потенційних інвесторів, використання мережі контактів, співпраця зі стартап-інкубаторами та активна участь у міжнародних заходах допоможуть знайти відповідних інвесторів і залучити необхідні кошти для розвитку проекту. Ці стратегії забезпечать стійку основу для залучення іноземних інвестицій і підтримки довгострокового успіху стартапу.

Забезпечення довгострокового співробітництва з інвесторами та підтримка прозорості у фінансовій діяльності є важливими аспектами успішного розвитку стартапу. Встановлення чітких правил і умов співпраці, регулярна звітність і розробка плану довгострокового співробітництва допоможуть створити стабільні та довірчі відносини з інвесторами, що сприятиме зростанню і розвитку стартапу. Одним з перших кроків для забезпечення довгострокового співробітництва є встановлення чітких правил і умов співпраці з інвесторами. Це включає:

1. Укладання юридичних угод: Юридичні угоди мають визначати права та обов'язки обох сторін, включаючи умови інвестування, розподіл прибутків і порядок вирішення можливих конфліктів.
2. Визначення стратегічних цілей: Важливо узгодити стратегічні цілі стартапу з інвесторами, щоб забезпечити спільне бачення розвитку проекту. Це допоможе уникнути непорозумінь і забезпечити спільну роботу над досягненням поставлених цілей.
3. Регулярні зустрічі та обговорення: Регулярні зустрічі з інвесторами допоможуть підтримувати відкриту комунікацію, обговорювати прогрес і вирішувати поточні питання. Це також сприятиме зміцненню відносин і довіри між стартапом та інвесторами.

Підтримання довірчих і стабільних відносин з інвесторами є ключовим фактором успішного розвитку стартапу. Забезпечення довгострокового співробітництва з інвесторами та підтримка прозорості у фінансовій діяльності є важливими аспектами успішного розвитку стартапу «MOOD+». Встановлення чітких правил і умов співпраці, регулярна звітність та розробка плану довгострокового співробітництва допоможуть створити стабільні та довірчі відносини з інвесторами. Це забезпечить необхідні ресурси для зростання і розвитку стартапу, а також підвищить рівень довіри і підтримки з боку інвесторів.

Тому, стартап «MOOD+» має всі необхідні передумови для успішного залучення іноземних інвестицій завдяки інноваційності свого продукту, прозорості фінансової діяльності та чіткій стратегії свого подальшого розвитку.

РОЗДІЛ 3

ПЕРЕШКОДИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СТАРТАП-ПРОЕКТИ В УМОВАХ КРИЗИ ТА ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ

3.1 Вплив геополітичних викликів на інвестиційну активність та роль держави у їх подоланні

Геополітичні фактори відіграють вирішальну роль у формуванні глобальних економічних процесів та інвестиційних потоків. Стабільність державного управління, безпека кордонів, політична передбачуваність і економічна стабільність є ключовими аспектами, які впливають на рішення інвесторів щодо вкладання капіталу в ту чи іншу країну. У сучасних умовах глобалізації інвестиції стали надзвичайно мобільними, і навіть незначні геополітичні потрясіння можуть суттєво змінити напрямки потоків капіталу.

Інвестори прагнуть зменшити ризики, пов'язані з їхніми вкладками, і тому вони віддають перевагу регіонам зі стабільним політичним і економічним кліматом. Водночас, геополітичні конфлікти, терористичні загрози, зміни у політичних режимах або нестабільність урядів можуть різко знизити привабливість певних регіонів для інвестицій. Війна призводить до руйнування інфраструктури, збільшення витрат на забезпечення безпеки, зниження довіри інвесторів та виведення капіталу з країни[27].

Для високотехнологічних стартапів, які зазвичай залежать від іноземних інвестицій для розвитку і масштабування, геополітична стабільність має ще більше значення. Розробка інноваційних продуктів і технологій вимагає значних фінансових ресурсів, доступу до висококваліфікованих кадрів, науково-дослідницької інфраструктури і стабільного середовища для захисту інтелектуальної власності. Будь-які геополітичні потрясіння можуть негативно

вплинути на всі ці аспекти, роблячи стартапи більш вразливими до зовнішніх ризиків.

Таким чином, геополітичні фактори є одними з ключових детермінант, які впливають на інвестиційну активність в будь-якому регіоні. Розуміння цих факторів та їхнього впливу на економіку дозволяє розробити стратегії, які допоможуть мінімізувати ризики і залучити необхідні інвестиції навіть в умовах нестабільності.

Роль політичної стабільності у залученні іноземних інвестицій є ключовою[27]. Країни з високим рівнем політичної стабільності та передбачуваною економічною політикою зазвичай залучають більше інвестицій, оскільки інвестори відчують впевненість у безпеці своїх капіталовкладень. Створення сприятливого інвестиційного клімату включає забезпечення верховенства права, прозорості в бізнес-практиках, стабільності податкового режиму та ефективного захисту прав інвесторів. Уряди багатьох країн активно працюють над покращенням свого інвестиційного клімату, щоб залучити більше іноземних капіталовкладень і стимулювати економічний розвиток.

Уряди країн, що прагнуть залучити іноземні інвестиції, повинні активно працювати над створенням стабільного політичного та економічного середовища. Це включає забезпечення прозорості у веденні бізнесу, стабільності податкового режиму та ефективного захисту прав інвесторів. Крім того, важливо забезпечити верховенство права і передбачуваність політики. Уряди також можуть вживати заходів для пом'якшення політичних ризиків, таких як створення страхових механізмів для захисту інвесторів від політичних і економічних потрясінь.

У підсумку, геополітична нестабільність має значний і багатогранний вплив на глобальні інвестиційні потоки. Інвестори завжди оцінюють політичні ризики при прийнятті рішень про інвестиції, і країни з високим рівнем політичної стабільності зазвичай отримують більше іноземних капіталовкладень. Уряди країн повинні активно працювати над забезпеченням політичної стабільності та створенням сприятливого інвестиційного клімату, щоб залучати і утримувати інвесторів, стимулюючи таким чином економічний розвиток.

Війна між Україною та росією, яка розпочався у 2014 році з анексії Криму та гібридною збройною агресією на Донбасі, має далекосяжні наслідки для політичної та економічної стабільності нашої держави. Це збройне протистояння призвело до значних втрат як нашого потенціалу у всіх сферах економіки, так і спричинила руйнування інфраструктури та великі людські втрати.

Військова агресія росії створила серйозні виклики для інвестиційного клімату України. Інвестори завжди оцінюють політичну та економічну стабільність країни перед тим, як прийняти рішення про вкладання коштів. В умовах війни ці фактори суттєво погіршуються, підвищуючи рівень ризику та створюючи загальний несприятливий інвестиційний клімат.

Головними викликами перед Україною в умовах війни стали:

1. Політична нестабільність. На початку, конфлікт призвів до дестабілізації політичної ситуації в Україні. Часті зміни політичних фігур, відсутність чіткої стратегії вирішення конфлікту та постійна загроза ескалації бойових дій у 2014 році спричинили значний відтік інвестиційних потоків в Україну. Після стабілізації ситуації і зміни тимчасового уряду на новобраний демократичним шляхом, політичні виклики нікуди не ділись – постійний вплив агентів росії, її втручання у внутрішню політику гібридними методами та постійний потік дезінформації залишається великою проблемою для нас. Особливо після початку повномасштабної війни ці виклики стали ще більш критичними та небезпечними для нашої політичної стабільності.
2. Економічні втрати. Військові дії спричинили значні руйнування інфраструктури, зокрема промислових об'єктів, транспортних магістралей та житлових будинків. Відновлення цих об'єктів потребує великих фінансових вкладень, які могли б бути спрямовані на розвиток економіки та підтримку бізнесу. Це обмежує можливості держави підтримувати стартапи, вимагаючи зосередження на критичній та соціальній інфраструктурі.
3. Зниження довіри інвесторів. Війна призвела до зниження довіри інвесторів до України як до стабільного та передбачуваного ринку. Високий рівень

ризик у змушує інвесторів шукати безпечніші регіони для вкладання коштів, та стимулювання релокації українських стартап-команд закордон, що призводить до відтоку інтелектуального капіталу з України.

4. Валютні ризики. Конфлікт суттєво вплинув на стабільність національної валюти. Коливання курсу гривні та нестабільність валютного ринку створюють додаткові ризики для інвесторів, які розглядають можливість вкладання коштів в українські проекти.
5. Безпека бізнесу та персоналу. Загроза географічного розширення бойових дій, терористичних актів, ракетних та дронів ударів росії по об'єктах критичної інфраструктури, мирних містах та житловому фонду ставить під загрозу безпеку як національного, так і іноземного бізнесу та його співробітників. Переймання за особисту безпеку є одним з ключових причин відмови інвесторів від вибору України.
6. Масова міграція населення. Військові дії призвели до масових переміщень населення з зони конфлікту в інші регіони країни або за її межі. Це створює додаткові соціальні та економічні проблеми, навантаження на державний бюджет на порушення вже вистроєних економічних ланцюгів.

Особливо гостро постає питання захисту інтелектуальної власності. В умовах конфлікту контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності може бути ослаблений. Це створює додаткові ризики для стартапів, які займаються розробкою інноваційних технологій. Піратство та промислове шпигунство можуть призвести до втрати конкурентних переваг і зниження інвестиційної привабливості проектів.

Для подолання цих викликів та залучення інвестицій в умовах геополітичної нестабільності необхідно розробити ефективні стратегії та заходи.

Пропонуються такі кроки для зниження геополітичних викликів для нашого стартапу та підвищення його привабливості для залучення інвестицій попри триваючу війну:

- Диверсифікація ринків та інвестиційних каналів. Один з ключових способів зменшити ризики, пов'язані з геополітичною нестабільністю, — це

диверсифікація. Сьогодні, неможливо 100% ресурсів стартапу базувати та залишати територіально в Україні. Стартапам необхідно розширювати свою діяльність на різні географічні ринки.

- Розвиток міжнародних партнерств. Така співпраця може значно підвищити стійкість стартапу до геополітичних ризиків. Міжнародні партнери можуть надати доступ до нових ринків, технологій, фінансових ресурсів і експертних знань. Встановлення стратегічних альянсів з великими міжнародними компаніями та дослідницькими інститутами допомагає стартапам отримати необхідну підтримку і зменшити залежність від локальних ринків та інвесторів.
- Участь у міжнародних інкубаторах та акселераторах. Такі установи працюючи на міжнародному рівні, можуть надати стартапам необхідні ресурси для розвитку в умовах кризи. Це включає не тільки базове фінансування, а і менторську підтримку, доступ до мережі контактів і експертних знань, які на зараз можуть бути недоступними або важкими у залученні в Україні.

Але війна в Україні, яка спричинила зменшення інвестицій у високотехнологічні стартап-проекти не означає зупинку інвестицій в Україну в цілому. Навпаки, обсяг прямих іноземних інвестицій зміг перевершити деякі довоєнні роки[28]. За даними Київської школи економіки[29], станом на квітень 2024 року загальна вартість знищених росіянами об'єктів інфраструктури становила понад 157 млрд дол. США. І для відновлення на повоєнний рівень Україні знадобиться значно більший об'єм інвестування.

У цій ситуації влада розраховує на заморожені на Заході кошти російської Федерації. Проте отримання цих грошей - справа далекої перспективи, оскільки країни ЄС, у яких зберігається більшість заморожених активів, всіляко опираються навіть передачі прибутків від них, посилаючись на законодавство про приватну власність та відсутність подібних юридичних прецедентів у минулому.

Україні доведеться розпочати відбудову незважаючи на зволікання та повільність у прийнятті рішень зі сторони партнерів. Звичайно, в українського уряду велика надія саме на міжнародні інституції в контексті фінансування програм відбудови країни у повоєнний період. Значний обсяг робіт можна буде профінансувати за допомогою приватного капіталу. Іноземні інвестиції надходять до нас України в умовах повномасштабної війни.

Для розуміння поточної ситуації, на рисунку 3.1 зображено якими були обсяги іноземних інвестицій в Україну у період 2015 – 2023 роках, за даними Національного Банку України[30]:



Джерело – [30]

Рисунок 3.1 - Обсяги іноземних інвестицій в Україну[30]

Щоправда, більша частина цих інвестицій (3,2 млрд дол. США) – це реінвестовані прибутки іноземних компаній, які вже діють в Україні. Основна причина полягає в тому, що вони не можуть виплатити дивіденди своїм материнським компаніям.

Зокрема, іноземні підприємства інвестували у відновлення потужностей, які постраждали від обстрілів чи окупації. Крім того, у 2023 році багато компаній вкладали кошти в резервні джерела енергії, зокрема купуючи великі промислові

генератори. Також з'являлися нові проекти та навіть наміри нових гравців увійти на український ринок.

Для виробників зброї присутність в Україні має стратегічне значення. По-перше, наявність виробничих потужностей на місці значно знижує логістичні витрати. По-друге, ці компанії можуть тестувати свої розробки в умовах реальної війни та оперативно їх удосконалювати, що дає значну конкурентну перевагу.

Деякі західні гравці вбачають в Україні великий ринок збуту, тому намагаються зайняти вигідні економічні позиції ще до завершення активної фази війни. Іноземних інвесторів також приваблює в Україні близькість до Європейського Союзу і можливості, які відкриваються після вступу України в до нього. У підсумку, попри багаторічні проблеми та високі безпекові ризики, Україна має що запропонувати прагматичним західним інвесторам. Як результат, у 2023 році обсяг прямих іноземних інвестицій перевищив показники навіть деяких довоєнних років.

Підтримку з боку держави все ще залишається важливий фактором попри геополітичні потрясіння, наприклад через валютну допомогу міжнародних організацій. Уряд відіграє важливу роль у підтримці стартапів в не дивлячись на геополітичну нестабільність у регіоні. Це може включати надання грантів, податкових пільг, програм підтримки експорту та інших інструментів, що сприяють розвитку інноваційних проектів. Крім того, держава може укласти міжнародні угоди для захисту інвесторів та забезпечення стабільності бізнес-середовища.

Заключними кроками є пошук фінансування через альтернативні джерела та створення резервного фонду. Умови геополітичної нестабільності можуть обмежити доступ до традиційних джерел фінансування, таких як венчурний капітал та банківські кредити. У таких випадках стартапи можуть звернутися до альтернативних джерел фінансування, таких як краудфандинг[31]. Розробивши грамотну маркетингову стратегію та вдало просунувши свою ідею через соціальні мережі цілком реально знайти своїх інвесторів у особі своїх же майбутніх користувачів. Це допомагає залучити необхідні кошти для розвитку проектів і

зменшити залежність від традиційних інвесторів. І на пізніх етапах розвитку стартапу, для забезпечення фінансової стабільності важливим є створення резервного фонду, який допоможе зберегти фінансову стійкість компанії і забезпечити безперервність бізнес-процесів навіть у складних умовах[32].

Таким чином, ефективне застосування зазначених стратегій дозволяє стартапам мінімізувати ризики, пов'язані з геополітичною нестабільністю, та забезпечити стійкий розвиток і залучення іноземних інвестицій навіть в умовах кризи. Це сприяє не лише збереженню, але й зростанню інноваційного потенціалу високотехнологічних проєктів в Україні.

Український уряд проводить активну інформаційну кампанію для залучення інвесторів, організовує міжнародні форуми та виставки, де представляє інвестиційні можливості країни. Крім того, створюються спеціальні економічні зони та індустріальні парки, що пропонують пільгові умови для інвесторів, включаючи податкові преференції та спрощені регуляторні процедури, наприклад вже працююча Дія.City[33].

Дія.City – це спеціальний правовий та податковий режим для ІТ-компаній, запущений в Україні у 2021 році. Його мета – створити сприятливі умови для розвитку ІТ-сектору та залучення іноземних інвестицій. Ось як це може допомогти Україні стимулювати іноземні інвестиції, насамперед через податкові пільги[34]:

- Податок на прибуток компаній – 9% (замість стандартних 18%),
- Податок на доходи фізичних осіб – 5% (замість стандартних 18%).
- Єдиний соціальний внесок – 22% від мінімальної зарплати.
- Відсутність податку на приріст капіталу.

Дія.City забезпечує ефективний захист інтелектуальної власності, що є важливим для ІТ-компаній та інвесторів, які працюють над інноваційними проєктами та технологіями. Створює прозорі умови ведення бізнесу, що включають мінімізацію бюрократичних процедур, прозорість процесів реєстрації та ведення бізнесу, використання повністю електронного документообігу.

Також Дія.City запроваджує гнучке трудове законодавство, яке дозволяє компаніям наймати спеціалістів на умовах гіг-контрактів (Gig-Contracts). Це надає більше свободи у відносинах між роботодавцем та працівником. Завдяки вигідним умовам для IT-фахівців, проект сприяє залученню висококваліфікованих спеціалістів з України та з-за кордону, що підвищує конкурентоспроможність українських IT-компаній на світовому ринку.

Загалом, ця ініціатива уряду допомагає підвищити інвестиційну привабливість України за рахунок:

- Спрощення умов для залучення іноземних інвестицій.
- Забезпечення стабільного правового та податкового режиму.
- Створення умов для розвитку стартапів та високотехнологічних компаній.

У підсумку Дія.City є потужним інструментом для залучення іноземних інвестицій в Україну. Створюючи вигідні умови для розвитку IT-сектору та захищаючи інтереси інвесторів, ця ініціатива сприятиме економічному зростанню країни, розвитку інновацій та зміцненню позицій України на глобальному ринку.

В контексті війни та кризи особливо важливою є підтримка стартапів та інноваційних підприємств. Стартапи є джерелом інновацій та економічного зростання, і їх підтримка може сприяти швидшому відновленню економіки. Уряд України співпрацює з міжнародними партнерами, стартап-інкубаторами та венчурними фондами для створення сприятливих умов для розвитку інноваційних підприємств.

Боротьба з корупцією є критично важливою у контексті залучення іноземних інвестицій, оскільки корупція підриває довіру інвесторів і створює значні перешкоди для економічного розвитку. Інвестори прагнуть стабільності та передбачуваності в країні, де вони планують вкладати свої кошти. Корупція створює невизначеність і ризики, які можуть відштовхувати потенційних інвесторів, особливо в умовах повномасштабної війни, коли йдеться про взагалі можливість існування держави та народу.

В умовах війни інвестори очікують від уряду України конкретних дій та гарантій, які б забезпечили стабільність і захист їхніх інвестицій. Передусім, інвестори хочуть бачити зусилля щодо збереження макроекономічної стабільності, що включає контроль над інфляцією, стабільність національної валюти та чітку фінансову політику. Це створює передбачуване середовище, в якому бізнес може планувати свою діяльність.

У підсумку, роль державної політики у стимулюванні інвестицій в умовах кризи та військових конфліктів є надзвичайно важливою. Тільки уряд України може забезпечити макроекономічну стабільність проведенням структурованих реформ, активно підтримувати малий та середній бізнес, розвивати інфраструктуру, підтримувати стартапи та забезпечувати захист прав інвесторів, що є надважливим для економічного зростання та відновлення країни в умовах повномасштабної війни.

3.2 Розвиток стратегій та механізмів залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти в умовах кризи та військових конфліктів

Умови кризи та військових конфліктів створюють значні виклики для залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти. Однак навіть у таких складних обставинах існують стратегії та механізми, що дозволяють успішно залучати капітал і підтримувати розвиток інноваційних підприємств. Для цього необхідно враховувати всі ризики та розробляти підходи, що забезпечують гнучкість, прозорість і ефективну комунікацію з потенційними інвесторами.

Однією з ключових стратегій у залученні іноземних інвестицій у стартап-проекти є активна участь у міжнародних інкубаторах та акселераторах. Ці програми надають доступ до глобальних мереж інвесторів, менторської підтримки та необхідних ресурсів. Диверсифікація джерел фінансування є ще ключовою у цьому питанні. Залучення інвестицій з різних джерел, таких як венчурні

капіталісти, ангельські інвестори та державні грантові програми, дозволяє знизити ризики і забезпечити стабільне фінансування.

Для набуття максимальної незалежності та свободи від продажу частки компанії в обмін на інвестиції, краудфандингові платформи, такі як Kickstarter[39] чи Indiegogo, можуть допомогти стартапам залучити необхідні кошти від своєї ж потенційної аудиторії.

Ці платформи, дозволяють авторам проектів розмістити ідею чи продукт онлайн і залучити фінансування від широкого кола осіб, а не тільки від великих інвесторів чи організацій.

Вони мають два основних типи механізмів: «все, або нічого» та «все, що зібрано»[40]. У першому випадку проект отримує фінансування лише в разі досягнення цільової суми, встановленої автором проекту. У другому випадку кошти збираються незалежно від досягнення цільової суми. Це стимулює авторів активно просувати свої проекти та максимально залучати увагу до себе.

Головна ідея краудфандингу полягає саме у тому, щоб залучити невеликі суми грошей від великої кількості людей, які вірять у ціль проекту або в ідею стартапу. Основною перевагою є глобальний доступ, Kickstarter та Indiegogo мають широке охоплення в інтернеті, що дає можливість стартапам залучати інвестиції з усього світу та заявити про себе. Це вибудовує спільноту навколо продукту та його ідеї, залучаючи споживачів ще до початку виробництва.

Краудфандинг також сприяє валідації ідей. Успішна кампанія по залученню коштів у стартап може свідчити про попит на ринку, в той час як невдача може вказувати на необхідність перегляду ідеї чи стратегії.

Взагалі, стратегія для стартапів включає підготовку якісної презентації, активне маркетингове просування, привабливі нагороди для спонсорів та постійну комунікацію з ними. І звичайно без працюючого прототипу виходити на такі платформи немає сенсу – люди повинні бути впевнені у робото спроможності продукту та мати довіру до їх авторів.

Узагальнюючи, краудфандингові платформи відкривають унікальні можливості для стартапів отримати фінансування, валідувати ідеї та будувати

спільноту навколо свого продукту чи послуги залучаючи своїх же потенційних споживачів, залишаючись вільними від продажу часток своєї компанії та залишаючи під нею 100% контроль. Однак успіх вимагає детального планування, стратегії та її реалізації.

Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями та організаціями, такими як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовим банком та Європейським банком реконструкції та розвитку, може надати стартапам доступ до фінансових ресурсів і технічної допомоги. Ці інституції часто пропонують спеціальні програми підтримки для стартапів, що працюють в умовах кризи та конфліктів, і можуть допомогти у залученні інвестицій через надання гарантій та зниження ризиків для інвесторів. Вони можуть відіграти ключову роль у підтримці стартапів у країнах, які перебувають у збройному конфлікті. Ці організації володіють величезним досвідом у роботі з економічними кризами та відновленням після конфліктів, тому вони можуть надавати різноманітну допомогу.

Фінансова підтримка від МВФ та інших міжнародних організацій може включати надання кредитів та фінансову допомогу для відновлення інфраструктури, енергетичного сектору, освіти та інших галузей, які є ключовими для стабілізації економіки країни. Це стимулює економічне зростання та сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку бізнесу, включаючи стартапи.

Технічна допомога та консультації є ще одним важливим аспектом діяльності цих організацій. Вони можуть надавати експертні поради з питань управління фінансами, ризиками, стратегічного планування та інших аспектів бізнесу, що допомагає стартапам ефективно управляти своїми ресурсами та розвиватися в умовах складних економічних умов.

Крім того, міжнародні фінансові організації можуть сприяти побудові правової та інституційної бази, яка сприяє розвитку бізнесу, включаючи стартапи. Це може включати реформи у сфері оподаткування, боротьби з корупцією, поліпшення регуляторного середовища та інші заходи, спрямовані на створення сприятливих умов для підприємництва.

Умови збройних конфліктів можуть ускладнити процес залучення інвестицій для стартапів, але не роблять його неможливим. Іноді стає не очевидним механізм залучення інвестицій через відомих людей, та лідерів думок, але така стратегія хоч і важка у реалізації, але також може бути ефективна, бо насамперед надасть велику мережу зв'язків та потужний маркетинг. Взагалі, дуже важливо активно будувати мережі та зв'язки з потенційними інвесторами та сімейними офісами. Це може включати участь у відповідних заходах, конференціях, мережових заходах та інших подіях, де можна зустріти інвесторів.

Звичайно це високий ризик для таких інвесторів, тому стартапам слід бути відкритими щодо потенційних ризиків, пов'язаних з конфліктом, і розробляти стратегії для їх зменшення та управління. Це допоможе знайти спільну мову та шляхи для подолання цих негативних аспектів.

У підсумку, це дає гнучкість: Умови збройних конфліктів можуть бути непередбачуваними, тому стартапам важливо мати гнучкість та швидко адаптуватися у стратегіях фінансування. І залишатися прозорими та відкритими, важливо будувати довірені відносини з такими інвесторами. Це включає регулярну звітність про фінансову діяльність, відкритість у комунікаціях з інвесторами та дотримання високих стандартів корпоративного управління. Створення системи моніторингу та оцінки виконання проектів допомагає забезпечити інвесторів інформацією про прогрес і ефективність використання коштів.

Загалом, стартапам у конфліктних зонах важко, але не неможливо залучати фінансування через приватних інвесторів та сімейні фонди.

Запровадження механізмів захисту прав інвесторів також є важливим аспектом забезпечення довіри. Це включає дотримання міжнародних стандартів у правовому регулюванні інвестиційної діяльності. Наприклад, створення умов для врегулювання спорів через міжнародні арбітражі може підвищити довіру інвесторів до стартапів, що працюють у складних умовах.

Стартапи, що працюють в умовах кризи та військових конфліктів, повинні активно впроваджувати інновації та використовувати новітні технології для підвищення своєї конкурентоспроможності. Використання технологій штучного

інтелекту, блокчейну та інших інноваційних рішень може створити додаткову цінність для інвесторів і підвищити привабливість стартапу. Крім того, важливо розвивати партнерства з іншими компаніями та організаціями. Співпраця з великими корпораціями, науково-дослідними установами та іншими стартапами може надати доступ до нових ринків, технологій та ресурсів. Партнерства допомагають зменшити ризики і створити синергію, що сприяє залученню інвестицій.

Ефективна комунікація з інвесторами є ключовим фактором успішного залучення інвестицій. Стартапи повинні активно спілкуватися з потенційними інвесторами, презентувати свої проекти на міжнародних форумах і виставках, брати участь у конкурсах стартапів. Це дозволяє підвищити видимість стартапу, отримати зворотній зв'язок та залучити нових партнерів. Важливо також підтримувати постійну комунікацію з наявними інвесторами, надаючи їм актуальну інформацію про стан справ у компанії, прогрес у реалізації проектів та фінансові результати. Це допоможе зміцнити відносини з інвесторами і забезпечити їхню підтримку у складних умовах.

У підсумку, розвиток стратегій та механізмів залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти в умовах кризи та військових конфліктів включає активну участь у міжнародних інкубаторах та акселераторах, диверсифікацію джерел фінансування, співпрацю з міжнародними фінансовими інституціями, забезпечення прозорості та довіри, впровадження інноваційних підходів та ефективну комунікацію з інвесторами. Ці заходи допоможуть стартапам залучити необхідні ресурси і забезпечити стабільний розвиток навіть у надскладних умовах.

Загальний висновок – попри всі виклики та випробування, які зараз проходять люди та держава в умовах повномасштабної війни, залучення іноземних інвестицій не є неможливим. Необхідно перезавантажити ті підходи і стратегії які були у довоєнний час, та адаптуватися до нових реалій, бо як і у дикій природі, виживає той вид, який швидше пристосовується. Нові стратегії у своїй суті повинні мати такі маркери:

Диверсифіковані джерела фінансування: Умови збройних конфліктів збільшують ризики для інвесторів, тому важливо шукати фінансування від різних джерел. Окрім приватних інвесторів та венчурних капіталістів, стартапи можуть звертатися до грантів, та міжнародних організацій та краудфандингових платформ.

- Акцент на роботі з суспільством та медіа: Умови конфліктів можуть підвищити інтерес до проектів, які мають значний соціальний вплив, особливо у відновленні та підтримці спільнот. Стартапи можуть активно просувати свою спроможність вирішувати сьогоденні соціальні проблеми.
- Будівництво мереж зв'язків: Важливо активно будувати зв'язки з потенційними інвесторами та сімейними фондами. Це може включати участь у відповідних заходах, конференціях, мережових заходах та інших подіях, де можна зустріти інвесторів та донести до них цінність свого проекту.
- Прозорість та відкритість: Умови конфліктів можуть підвищити ризики для інвесторів, тому важливо бути відкритим та прозорим у своїй діяльності. Стартапи повинні забезпечувати регулярну звітність, відкритий доступ до інформації та відкрите спілкування з інвесторами без приховування підводних камінь та проблем з проектом.

Ці стратегії та механізми можуть допомогуть стартапам подолати перешкоди та залучити інвестиції в умовах збройних конфліктів, сприяючи їхньому розвитку та успіху попри всі виклики та перешкоди.

Практичні поради для українських стартапів сьогодні це насамперед віра у своїх людей, у свою команду, бо це є основою самого стартапу. Так, за кордоном більше можливостей та капіталу, але залишити українське ДНК є найвідповідальнішим завданням. Взагалі, українській стартап-екосистемі притаманні унікальні характеристики та виклики, які необхідно враховувати при плануванні та розвитку своїх проектів. Зазначені нижче поради є загальними та актуальними для більшості вітчизняних команд:

- Використання місцевих можливостей: Україна має потужний ІТ-сектор, що робить можливим доступ до висококваліфікованих спеціалістів за вигідними цінами та умовами. Використання цього людського капіталу у створенні продуктів та послуг може забезпечити конкурентні переваги на міжнародному ринку та зберегти його українську ДНК.
- Приділяти увагу глобальним трендам: Українські стартапи повинні бути уважними до глобальних тенденцій розвитку технологій та бізнес-моделей. Адаптація своїх продуктів та послуг до цих трендів дозволить не лише залишатися конкурентоспроможними, але і виходити на нові ринки та не залишитися на узбіччі історії.
- Розвивати міжнародні партнерства: Українським стартапам слід активно працювати над встановленням міжнародних контактів. Співпраця з іноземними компаніями, інвесторами та акселераторами може забезпечити доступ до нових ринків та технологічних знань.
- Забезпечення прозорості та довіри: Успішні стартапи в Україні можуть будувати свою діяльність тільки на прозорості та довірі.
- Увага до соціальної відповідальності: Українські стартапи повинні бути уважними до соціальних проблем свого суспільства. Постійно тримати руку на пульсі та посилено допомагати один одному в цей складний для всіх час.

Загальний висновок, який можна зробити – покладатися завжди потрібно саме на свої наявні сили. Тільки продумана стратегія, прораховані ризики та «завчасно підготовлені плани Б» є запорукою життєздатності стартап-проектів у складний час. Звичайно, допомога держави очікується та бажається на багатьох етапах проекту, але кризи та військові конфлікти змінюють важливі акценти для держави, фокусуючи її увагу на інших критичних секторах економіки.

Головне – це готовність до ризику та випробувань. Сама суть стартапів – це ризик. Без нього не буває, тому команди повинні бути готовими до нього та твердо йти до своєї мети.

ВИСНОВКИ

У процесі написання цієї роботи я провів комплексний аналіз загальних аспектів залучення іноземних інвестицій у стартап-проекти.

Інвестиційний клімат є визначальним фактором для залучення іноземних інвестицій у стартапи. Високий рівень підтримки з боку держави, наявність науково-дослідницької інфраструктури, захист прав інтелектуальної власності та сприятливе податкове середовище є ключовими елементами, що впливають на привабливість країни для інвесторів.

Стартапи потребують значних фінансових ресурсів на всіх етапах свого розвитку, починаючи від розробки прототипу до масштабування на міжнародний ринок. Традиційні методи фінансування включають венчурне інвестування, бізнес-ангелів, краудфандинг, банківські кредити, гранти та державні програми підтримки.

Стартап «MOOD+» має унікальну ідею, яка спрямована на вирішення проблеми перенасиченості інформаційного простору через персоналізовані рекомендації контенту на основі штучного інтелекту. Це робить його привабливим для інвесторів, які шукають інноваційні та перспективні проекти.

Аналіз ринку показує, що попит на стрімінгові сервіси та персоналізований контент постійно зростає, що створює сприятливі умови для розвитку стартапу «MOOD+». Використання штучного інтелекту для створення рекомендацій підвищує конкурентоспроможність проекту.

Проведений аналіз стартапу «MOOD+» виявив його сильні сторони, такі як інноваційний підхід, згуртована команда та продумані стратегії розвитку та впровадження інновацій. Разом з тим, серед слабких сторін виділяються необхідність значних фінансових вкладень та високий рівень конкуренції на ринку.

Зроблено висновок, що для успішного залучення іноземних інвестицій стартапу «MOOD+» необхідно застосовувати комплексний підхід, що включає

активну участь у стартап-акселераторах та конференціях, формування чіткої і привабливої презентації проекту для інвесторів, яка включає детальний бізнес-план, аналіз ринку, фінансові прогнози та опис інноваційних засад продукту. Застосування краудфандингових платформ може бути ефективним інструментом для перевірки попиту на продукт та залучення початкових інвестицій.

На основі проведеного аналізу, стартап «MOOD+» має всі шанси на успіх при належному управлінні та правильному виборі стратегій залучення інвестицій. Рекомендується продовжувати вдосконалення технології персоналізації контенту, розширювати функціонал додатку та активніше просувати продукт на міжнародному ринку.

Для підвищення привабливості проекту серед інвесторів, стартапу необхідно забезпечити прозорість фінансових процесів, розробити детальний план використання залучених коштів та постійно вдосконалювати свій продукт відповідно до зворотного зв'язку від користувачів. Важливим кроком є формування сильної корпоративної культури у команді, здатної адаптуватися до швидко змінюваних умов ринку та активно впроваджувати інновації.

Державна підтримка є важливим фактором для розвитку стартапів та залучення іноземних інвестицій. Державі необхідно активізувати програми підтримки стартапів, розширювати мережу акселераторів та інкубаторів, надавати податкові пільги та гранти для інноваційних проектів. З метою покращення інвестиційного клімату в Україні, також важливо забезпечити ефективний захист прав інтелектуальної власності, прозорість регуляторних процесів та стабільність економічної політики.

Отже, проведене дослідження підтверджує, що стартап «MOOD+» має значний потенціал для залучення іноземних інвестицій і успішного виходу на міжнародний ринок. Використання запропонованих стратегій та рекомендацій дозволить забезпечити подальший розвиток проекту, підвищити його конкурентоспроможність та сприяти розвитку стартап-екосистеми в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Investment Climate Reforms: An Independent Evaluation of World Bank Group Support to Reforms of Business Regulations
URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/989551468334811535/Investment-climate-reform-An-independent-evaluation-of-World-Bank-Group-support-to-reforms-of-business-regulations.pdf>
2. World Investment Report 2023 | UNCTAD
URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023>
3. How to raise capital - A definitive guide to capital raising strategies for all types of business
URL: <https://www.ansarada.com/capital-raise/strategies>
4. Ranked: World's Most Startup-Friendly Countries, 2024
URL: <https://ceoworld.biz/2024/04/09/ranked-worlds-most-startup-friendly-countries-2024/>
5. Наукова стаття «The benefits of climate tech: Do institutional investors affect these impacts?»
URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162523002214#ab0010>
6. Forbes - Next Billion-Dollar Startups 2024: Nominations Are Open
URL: <https://www.forbes.com/sites/amyfeldman/2024/03/11/next-billion-dollar-startups-2024-forbes-list-nominations-are-open/?sh=65d4c719743a>
7. The Importance of Investment Climate for High-Tech Startups
URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2542435123000879>
8. What are the Risks and Opportunities of New Technologies for Startups
URL: <https://fastercapital.com/content/What-are-the-Risks-and-Opportunities-of-New-Technologies-for-Startups.html>

9. George A. Akerlof «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism» vol 38, 1970. 500 p.
10. Challenges and opportunities that await startups today
URL: <https://www.zoho.com/en-au/tech-talk/startups-today.html>
11. What to Include in a Target Market Analysis for Your Startup
URL: <https://www.linkedin.com/pulse/what-include-target-market-analysis-your-startup-fastercapital/>
12. Build Your Startup With Confidence: How To Do A Competitor Analysis
URL: <https://www.antler.co/academy/startup-competitor-analysis>
13. Table The 5 Types of Startup Funding
URL: <https://www.startups.com/library/expert-advice/5-types-startup-funding>
14. What is the Paradox of Choice?
URL: <https://thedecisionlab.com/reference-guide/economics/the-paradox-of-choice>
15. Barry Schwartz «The Paradox of Choice: Why More Is Less» 2005. 306 p.
16. When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?
URL: [https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20\(2000\).pdf](https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20(2000).pdf)
17. What is Figma?
URL: <https://help.figma.com/hc/en-us/articles/14563969806359-What-is-Figma>
18. Eric A. Meyer, Estelle Weyl «CSS: The Definitive Guide: Web Layout and Presentation 5th Edition» O'Reilly Media 2023. 1126 p.
19. Simplicity Is Key: Exploring Minimal Web Design
URL: <https://www.toptal.com/designers/ui/minimal-web-design>
20. Color Psychology: How Do Colors Affect Mood & Emotions?
URL: <https://londonimageinstitute.com/how-to-empower-yourself-with-color-psychology/>
21. How To Create A User Flow: A Step-By-Step Guide
URL: <https://careerfoundry.com/en/blog/ux-design/how-to-create-a-user-flow/>
22. Cal Newport Digital Minimalism: Choosing a Focused Life in a Noisy World 2020. 304 p.

23. Video Streaming Market Size & Trends

URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/video-streaming-market>

24. Artificial Intelligence Market Size & Trends

URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-market>

25. Introducing GPTs

URL: <https://openai.com/index/introducing-gpts/>

26. Harvard Business Review «How to pitch a brilliant idea»

URL: <https://hbr.org/2003/09/how-to-pitch-a-brilliant-idea>

27. Geopolitical risk – investing in an unpredictable world

URL: <https://www.blevinsfranks.com/geopolitical-risk-investing/>

28. Економічна правда: Війна – не перешкода. Інвестиції в Україну зростають, але для відновлення замало.

URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/25/712862/>

29. Київська Школа економіки - Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на початок 2024 року

URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/01.01.24_Damages_Report.pdf

30. НБУ - Статистика зовнішнього сектору

URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>

31. Indiegogo vs Kickstarter: Which One To Choose?

URL: <https://blog.thecrowdfundingformula.com/indiegogo-vs-kickstarter/>

32. Salvador Briggman Kickstarter Launch Formula: The Crowdfunding Handbook for Startups, Filmmakers, and Independent Creators 2017. 140 p.

33. Офіційний інтернет-ресурс державної програми «ДіяСіті»

URL: <https://city.diia.gov.ua/>

34. Державна податкова служба України - Питання та відповіді щодо особливостей оподаткування Резидентів Дія Сіті

URL: <https://cvp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-658110.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд зарубіжної літератури

1. George A. Akerlof «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism» vol 38. 1970

«The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism» by George A. Akerlof is a seminal paper in the field of economics, published in the Quarterly Journal of Economics in 1970. This paper introduced the concept of information asymmetry and its effects on market dynamics, specifically addressing the issue of quality uncertainty in markets. Akerlof uses the example of the used car market, where sellers have more information about the quality of the cars than buyers. This asymmetry leads to a market failure where good quality cars are driven out by poor quality ones, termed as «lemons.» The paper has had profound implications on economic theory and policy, influencing the understanding of market mechanisms and the development of regulations to mitigate information asymmetry. It has also laid the groundwork for numerous studies in the field of economics and won Akerlof the Nobel Prize in Economic Sciences in 2001. The paper emphasizes the need for mechanisms to ensure better information flow and quality assurance in markets to prevent market collapse and ensure fair transactions.

2. The Paradox of Choice: Why More Is Less / Barry Schwartz. 2005.

«The Paradox of Choice: Why More Is Less» by Barry Schwartz, published in 2005, explores the counterintuitive concept that while freedom of choice is often seen as a fundamental aspect of personal autonomy and well-being, too many choices can lead to negative outcomes. Schwartz argues that an overabundance of options can lead to decision paralysis, increased anxiety, and dissatisfaction. Through a blend of psychological research and real-world examples, the book demonstrates how an excess of choice can make consumers less happy and more overwhelmed. Schwartz also discusses the societal implications of choice overload and offers practical advice for individuals to navigate a world with seemingly endless options. By emphasizing the

importance of simplifying choices and focusing on what truly matters, Schwartz's work has significant implications for consumer behavior, marketing, and personal well-being.

3. CSS: The Definitive Guide: Web Layout and Presentation / Eric A. Meyer, Estelle Weyl. 5th Edition, O'Reilly Media, 2023.

«CSS: The Definitive Guide: Web Layout and Presentation» by Eric A. Meyer and Estelle Weyl, in its 5th edition published by O'Reilly Media in 2023, is an authoritative resource on Cascading Style Sheets (CSS). This comprehensive guide covers the latest standards and best practices for web layout and presentation using CSS. Meyer and Weyl, both renowned experts in the field, provide in-depth explanations and practical examples to help developers effectively style web pages. The book covers a wide range of topics, from basic syntax and core concepts to advanced techniques like grid layouts, flexbox, and responsive design. It also addresses newer features and functionalities introduced in the latest CSS specifications.

4. Catalogue Raisonne Vol. I: Paintings, Watercolors, Drawings. 1907-1938 / Johannes Itten.

«Catalogue Raisonne Vol. I: Paintings, Watercolors, Drawings. 1907-1938» by Johannes Itten is a comprehensive and meticulously curated collection of the artist's works from the early 20th century. This volume presents an extensive overview of Itten's creative output, encompassing his paintings, watercolors, and drawings from 1907 to 1938. As a pivotal figure in the Bauhaus movement and a proponent of color theory, Itten's works are characterized by their vibrant use of color, geometric forms, and innovative compositions. The catalogue offers detailed descriptions, high-quality reproductions, and critical analyses of his works, providing valuable insights into his artistic development and contributions to modern art.

5. Digital Minimalism: Choosing a Focused Life in a Noisy World / Cal Newport. Hardcover.

«Digital Minimalism: Choosing a Focused Life in a Noisy World» by Cal Newport, published in hardcover, explores the concept of digital minimalism as a solution to the overwhelming presence of digital distractions in modern life. Newport argues that the constant barrage of notifications, social media, and digital communication fragments our attention and reduces our overall well-being. The book provides a philosophy and practical guide for reclaiming focus and intentionality in the digital age. Through a combination of historical context, psychological research, and actionable strategies, Newport advocates for a minimalist approach to digital tool usage, encouraging readers to declutter their digital lives and prioritize meaningful activities. He introduces practices like digital decluttering, establishing technology boundaries, and cultivating offline hobbies. Newport's work is a compelling call to rethink our relationship with technology and to pursue a more focused and fulfilling life.

6. Kickstarter Launch Formula: The Crowdfunding Handbook for Startups, Filmmakers, and Independent Creators / Salvador Briggman. 2017.

«Kickstarter Launch Formula: The Crowdfunding Handbook for Startups, Filmmakers, and Independent Creators» by Salvador Briggman, published in 2017, serves as a comprehensive guide for anyone looking to launch a successful crowdfunding campaign on Kickstarter. Briggman, an expert in the field of crowdfunding, distills his knowledge and experience into a practical handbook that covers every aspect of planning, launching, and managing a Kickstarter campaign. The book offers step-by-step strategies for creating compelling project pages, engaging potential backers, setting realistic funding goals, and promoting campaigns through various channels. With detailed case studies, tips from successful creators, and actionable advice, Briggman's handbook is an invaluable resource for startups, filmmakers, and independent creators aiming to harness the power of crowdfunding to bring their projects to life. This guide emphasizes the importance of preparation, community engagement, and effective communication to achieve crowdfunding success.

7. The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business / Clayton M. Christensen.

«The Innovator's Dilemma: The Revolutionary Book That Will Change the Way You Do Business» by Clayton M. Christensen, is a groundbreaking work that has had a profound impact on business strategy and innovation management since its publication. Christensen introduces the concept of «disruptive innovation» explaining how established companies can fail by focusing too much on sustaining existing products and ignoring new technologies that initially serve niche markets but eventually disrupt the industry. The book provides detailed case studies from various industries to illustrate how well-managed companies can lose market leadership by not adapting to disruptive changes. Christensen's insights challenge conventional business thinking and offer a framework for understanding and responding to technological innovations. This book is essential reading for business leaders, entrepreneurs, and anyone interested in the dynamics of innovation and competitive strategy.

8. The Startup Checklist: 25 Steps to a Scalable, High-Growth Business / David S. Rose.

«The Startup Checklist: 25 Steps to a Scalable, High-Growth Business» by David S. Rose is an essential guide for aspiring entrepreneurs and startup founders. Published by Wiley, this book breaks down the complex process of launching a scalable and successful business into 25 clear, actionable steps. Rose, a seasoned entrepreneur and angel investor, draws on his extensive experience to provide practical advice on various aspects of starting a business, from idea validation and business planning to securing funding and scaling operations. Each chapter covers a specific step in the startup journey, offering insights, checklists, and resources to help readers navigate the challenges of building a high-growth company. The book is designed to be both comprehensive and accessible, making it an invaluable resource for anyone looking to transform a startup idea into a thriving enterprise.

9. Don't Make Me Think, Revisited: A Common-Sense Approach to Web Usability / Steve Krug.

«Don't Make Me Think, revisited: A Common-Sense Approach to Web Usability» by Steve Krug is an indispensable resource for web designers, developers, and anyone involved in creating user-friendly websites. In this updated edition, Krug revisits his classic guide to web usability, offering new insights, examples, and best practices to reflect the evolving landscape of web design. The book emphasizes the importance of simplicity, clarity, and intuitive navigation in designing effective websites that meet users' needs and expectations. Krug's straightforward writing style and practical advice make complex concepts easy to understand and implement, making this book accessible to both novices and seasoned professionals. With its focus on user-centric design principles and real-world usability testing techniques, «Don't Make Me Think, revisited» remains a must-read for anyone striving to create websites that are easy to use and navigate.

10. An Extraordinary Time: The End of the Postwar Boom and the Return of the Ordinary Economy / Marc Levinson. 2016

«An Extraordinary Time: The End of the Postwar Boom and the Return of the Ordinary Economy» by Marc Levinson provides a comprehensive analysis of the global economy in the decades following World War II. Published in 2016, Levinson's book challenges the commonly held belief in a prolonged period of economic prosperity following the war and instead argues that the postwar boom was an exceptional and unsustainable anomaly. Drawing on extensive research and historical evidence, Levinson traces the economic transformations that occurred during this period, including the rise of multinational corporations, changes in trade patterns, and shifts in global finance. He explores the factors that contributed to the end of the postwar boom, such as the oil crises of the 1970s and the erosion of the Bretton Woods system. Through vivid storytelling and incisive analysis, Levinson offers valuable insights into the complexities of postwar economic history and sheds light on the challenges facing today's global economy.

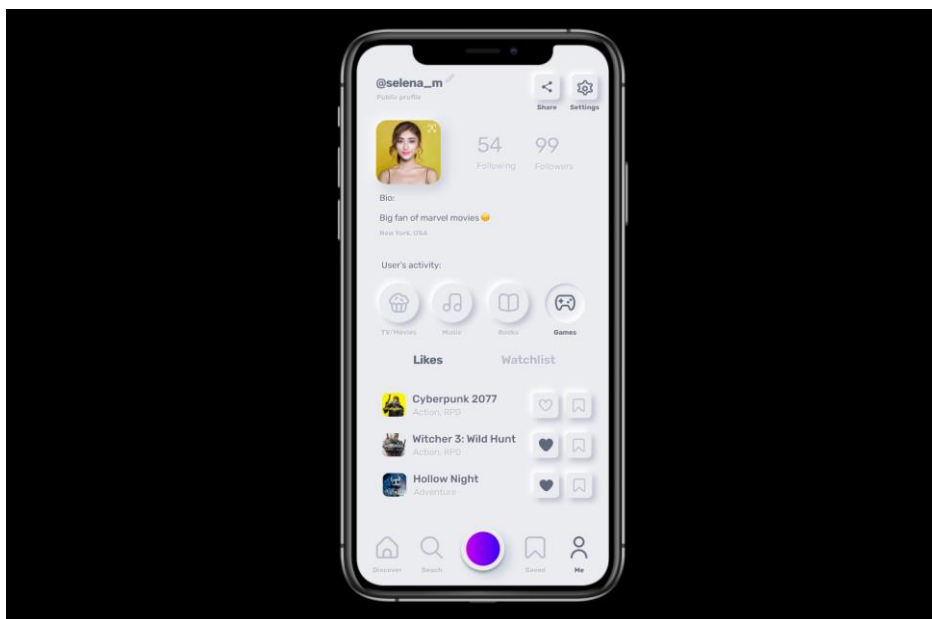
Annotation

Salata T. A. “Attracting foreign investment in high-tech startup projects”. Manuscript.

Qualifying bachelor's thesis on specialty 292 «International economic relations», 2024.

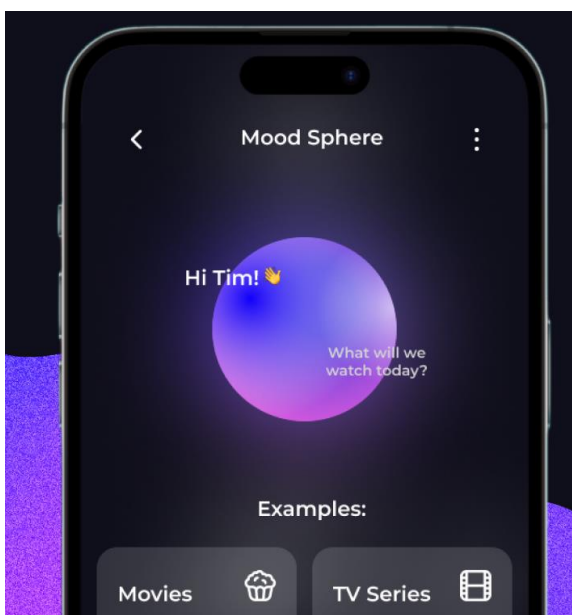
The bachelor's thesis “Attracting foreign investment in high-tech startup projects” is devoted to a comprehensive study of the general aspects of attracting foreign investment in high-tech startup projects in the context of geopolitical instability and crisis. The study analyzes the idea and the problem that the «MOOD+» startup plans to solve in order to further assess its potential for entering the market, attracting foreign investment, and forecasting its chances of success in the context of a full-scale war in Ukraine. A critical review of scientific papers on the problems and challenges relevant to the startup is carried out. Particular attention is paid to the analysis of methods of improving the investment climate of Ukraine and the role of public policy in this regard. Recommendations are made to Ukrainian startups to continue their work and increase their attractiveness for international investment.

Key words: Startup, investment, MOOD+, project, app, artificial intelligence, pitch.



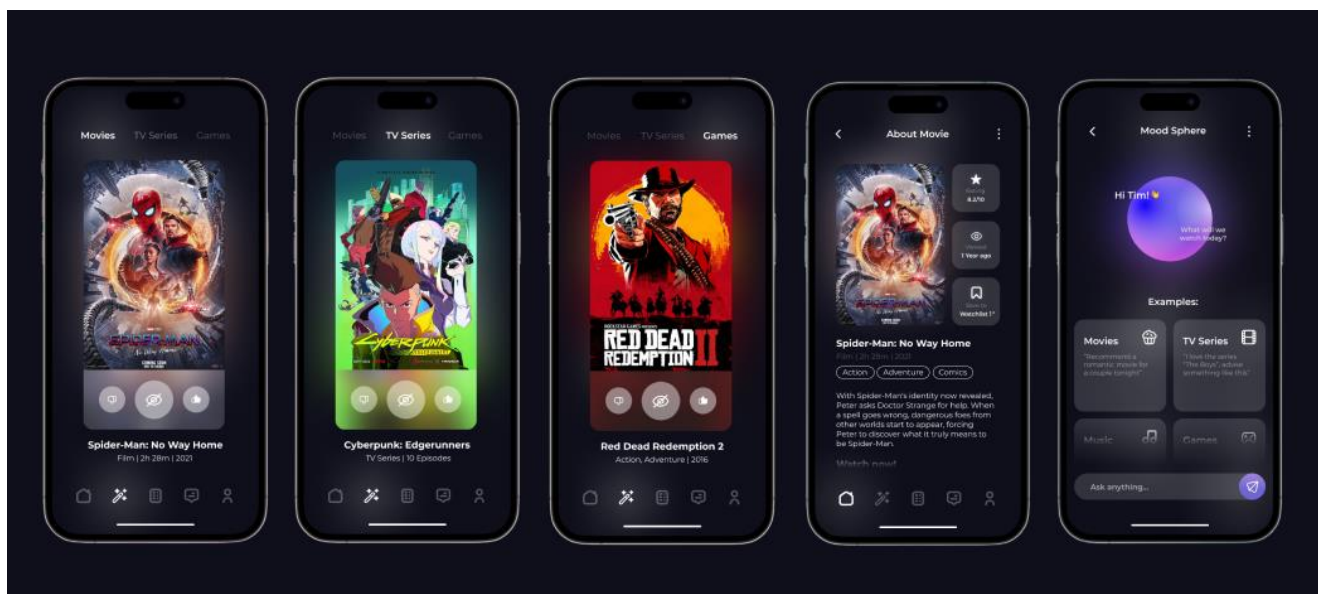
Джерело – створено автором.

Рисунок 2.1 – перший концепт дизайну застосунку у стилі неоморфізму



Джерело – створено автором.

Рисунок 2.2 – Муд сфера у інтерфейсі користувача



Джерело – розроблено автором.

Рисунок 2.3 – векторні рендери сторінок застосунку MOOD+

Короткий звіт за результатами перевірки кваліфікаційної роботи антиплагіатною інтернет-системою Unicheck



Ім'я користувача:

Доцент кафедри європейської економіки і бізнесу Л...

ID перевірки:

1016302859

Дата перевірки:

31.05.2024 10:54:25 EEST

Тип перевірки:

Doc vs Internet + Library

Дата звіту:

31.05.2024 10:55:47 EEST

ID користувача:

100005726

Назва документа: Салат Т.А. Залучення іноземних інвестицій у високотехнологічні стартап проекти

Кількість сторінок: 58 Кількість слів: 12367 Кількість символів: 96802 Розмір файлу: 148.93 KB ID файлу: 1016098681

2.65%
Схожість

Найбільша схожість: 0.7% з Інтернет-джерелом (https://meim.kneu.edu.ua/get_file/9796/metod_bakalavr_duplom_MEV_...)

2.12% Джерела з Інтернету

283

Сторінка 60

2.11% Джерела з Бібліотеки

511

Сторінка 61

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0%
Вилучень

Немає вилучених джерел