

Хмельницький національний університет
Факультет міжнародних відносин та права
Кафедра міжнародних економічних відносин

ДИПЛОМНА РОБОТА

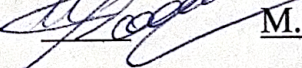
магістр
Освітній рівень

Галузь знань 29 Міжнародні відносини
Шифр і назва галузі

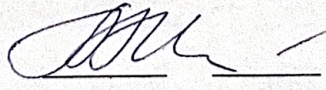
Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

На тему «Інституційні механізми стимулювання залучення іноземних інвестицій в розвиток стартапів України»

Виконав: студент 2 курсу, група МЕВм-24-1  М.О. Боев
Підпис Ініціали, прізвище

Керівник: д.е.н., професор  26.11.25 Д. М. Васильківський
Підпис Дата Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Зав. кафедри МЕВ д.е.н., професор  А. О. Мельник
Підпис Дата Ініціали, прізвище

27 листопада 2025 р.

Хмельницький, 2025

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота на тему «Активізація залучення іноземних інвестицій в стартапи України» містить 107 сторінок тексту, 17 рисунків, 10 таблиць, список використаних джерел із 53 найменувань.

Мета дослідження: комплексне вивчення теоретичних засад, сучасних тенденцій і практичних механізмів залучення іноземних інвестицій у стартапи України, а також розроблення пропозицій щодо удосконалення інституційного середовища їх функціонування в умовах післявоєнного відновлення.

Завдання дослідження:

- розкрити теоретико-методологічні основи стартапів як форми підприємницької діяльності;
- визначити основні джерела інвестування стартапів і структуру іноземного капіталу;
- здійснити аналіз глобальних і локальних тенденцій розвитку стартапів;
 - проаналізувати масштаби та особливості залучення іноземних інвестицій у стартапи України.

Об’єкт дослідження: процес залучення іноземних інвестицій у стартапи України.

Предмет дослідження: організаційно-економічні механізми, моделі та інструменти активізації залучення іноземних інвестицій у стартап-підприємництво.

Інструментарій: дослідження базується на методах аналізу та синтезу, системному підході, статистичному й порівняльному аналізі, а також прогнозуванні й узагальненні практичного досвіду функціонування стартап-екосистем.

Ключові слова: стартап, іноземні інвестиції, венчурний капітал, інноваційний розвиток, інституційне середовище, післявоєнна економіка, інвестиційна стратегія.

ABSTRACT

The master's thesis “Activation of Foreign Investment Attraction in Ukrainian Startups” contains 107 pages of text, 17 figures, 10 tables, and a list of 53 references.

The purpose of the study is to comprehensively explore the theoretical foundations, modern trends, and practical mechanisms for attracting foreign investment into Ukrainian startups, as well as to develop proposals for improving the institutional environment for their functioning in the post-war period.

Research objectives:

- to reveal the theoretical and methodological foundations of startups as a form of entrepreneurial activity;
- to identify the main sources of startup investment and the structure of foreign capital;
- to analyze global and local trends in startup development;
- to examine the scale and features of foreign investment inflows into Ukrainian startups.

Object of research: the process of attracting foreign investments into Ukrainian startups.

Subject of research: organizational and economic mechanisms, models, and tools for enhancing foreign investment in startup entrepreneurship.

Tools: the study is based on analysis and synthesis, a systems approach, statistical and comparative methods, and forecasting of venture investment trends combined with generalization of best practices in startup ecosystems.

Keywords: startup, foreign investment, venture capital, innovation development, institutional environment, post-war economy, investment strategy.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ

- 1.1. Стартап як форма підприємницької діяльності
- 1.2. Джерела інвестування стартапів
- 1.3. Методичні підходи до дослідження механізмів залучення іноземних інвестицій в стартапи

Висновки до розділу 1

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

- 2.1. Оцінювання глобальних та локальних трендів розвитку стартапів
- 2.2. Аналіз залучення іноземних інвестицій в стартапи в Україні
- 2.3. Аналіз розмірів угод венчурного капіталу в регіонах Європи, включаючи Україну, та порівняння з США: динаміка, тенденції та вплив на стартап- екосистему

Висновки до розділу 2

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ УКРАЇНИ

- 3.1. Напрями повоєнного розвитку стартапів та активізації залучення іноземних інвестицій у стартап підприємництво
- 3.2. Диверсифікація інвестиційних джерел на різних стадіях стартап- проекту
- 3.3. Прогноз залучення венчурних інвестицій в українські стартапи

Висновки до розділу 3

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах глобальної цифрової трансформації, технологічних проривів і структурної перебудови світової економіки питання залучення іноземних інвестицій у стартапи набуває особливого значення. Саме стартап-підприємництво виступає рушійною силою інноваційного розвитку, формуючи нові бізнес-моделі, створюючи робочі місця та забезпечуючи підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Для України, яка перебуває у процесі повоєнного відновлення та прагне до інтеграції у європейський інноваційний простір, активізація залучення іноземних інвестицій у стартапи є стратегічним чинником забезпечення стійкого економічного зростання та технологічної модернізації.

В умовах воєнних викликів, високих ризиків і обмеженого доступу до внутрішніх ресурсів стартапи стають важливим інструментом відновлення підприємницької активності, диверсифікації економіки та реалізації потенціалу людського капіталу. Формування ефективних механізмів залучення іноземного венчурного капіталу сприяє не лише фінансуванню інноваційних проєктів, а й зміцненню міжнародного іміджу України як привабливого інвестиційного середовища. Це зумовлює актуальність комплексного дослідження чинників, бар'єрів і перспектив розвитку ринку стартапів у контексті залучення іноземних інвестицій.

Ступінь наукової розробки. Проблематика інвестування в інноваційне підприємництво досліджується у працях вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: О. Ареф'єва, І. Ілляшенко, Л. Ганущак-Єфіменко, О. Кузьмін, Д. Васильківський, Л. Безугла, Г. Жаворонкова, а також Н. Chesbrough, С. Prahalad, М. Porter, W. Kerr, D. Bruton, J. Schumpeter, G. Hamel, R. Florida та інші. Їхні дослідження присвячено інноваційним бізнес-моделям, венчурному фінансуванню, інституційним механізмам розвитку стартапів і формуванню глобальних інноваційних екосистем. Водночас для України, яка перебуває у процесі адаптації до європейських стандартів і викликів післявоєнного періоду, залишається

недостатньо розробленим комплексний підхід до активізації залучення іноземного капіталу у сферу стартап-підприємництва.

Метою роботи є комплексне дослідження теоретичних основ, сучасних тенденцій і практичних механізмів залучення іноземних інвестицій у стартапи України та розробка рекомендацій щодо удосконалення інституційного середовища їх розвитку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання:
– розкрити теоретико-методологічні основи формування стартапів як особливої форми підприємницької діяльності;

– систематизувати джерела фінансування стартапів і визначити їхню роль у залученні іноземного капіталу;

– дослідити глобальні та локальні тренди розвитку стартапів, визначити місце України у світовій інноваційній екосистемі;

– проаналізувати масштаби та структуру залучення іноземних інвестицій у стартапи України;

– визначити напрями удосконалення механізмів інвестування з урахуванням післявоєнного відновлення економіки;

– здійснити прогноз розвитку венчурного ринку та залучення іноземного капіталу до українських стартапів.

Об'єкт дослідження – процес залучення іноземних інвестицій у стартапи України.

Предмет дослідження – організаційно-економічні механізми, моделі та інструменти активізації залучення іноземних інвестицій у стартап-підприємництво.

Методи дослідження. Методологічну основу дослідження становлять положення сучасної економічної теорії, теорії міжнародних інвестицій та інноваційного розвитку. У процесі виконання роботи використано такі методи: аналізу та синтезу – для визначення теоретичних засад інвестиційної діяльності у сфері стартапів; системного підходу – для дослідження взаємозв'язку між стартапами, інвесторами та державними інституціями; статистичного аналізу – для

оцінювання динаміки іноземних інвестицій; порівняльного аналізу – для зіставлення українських та зарубіжних практик; SWOT-аналізу – для ідентифікації сильних і слабких сторін розвитку стартап-екосистеми України.

Інформаційну базу дослідження становлять офіційні матеріали Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, Європейського інвестиційного фонду, Світового економічного форуму, звіти аналітичних компаній PwC, StartupBlink, Deloitte, Crunchbase, дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки, а також наукові публікації, монографії, навчальні посібники, законодавчі й нормативні акти.

Апробація результатів дослідження. Основні результати магістерської роботи обговорювалися на Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні економічні відносини: сталий розвиток та діджиталізація» (м. Хмельницький, 21 травня 2025 р.), а також під час засідання кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

Структура роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг роботи становить 107 сторінок комп'ютерного тексту, що містить 17 рисунків, 10 таблиць. Список використаних джерел налічує 53 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У СТАРТАПИ

1.1 Стартап як форма підприємницької діяльності

В умовах глобалізації та прискореного технологічного розвитку стартапи перетворилися на ключовий драйвер економічних інновацій, конкурентоспроможності та структурної трансформації національних економік. Вони є не лише джерелом нових робочих місць та проривних технологій, але й потужним магнітом для залучення іноземних інвестицій, що є особливо актуальним для України в контексті її післявоєнної відбудови та інтеграції у світові ринки. Активізація інвестиційної привабливості українських стартапів вимагає глибокого розуміння їхньої сутності, специфіки функціонування та правового середовища.

Незважаючи на широке розповсюдження терміна, в академічній літературі та практичній діяльності досі відсутнє єдине, уніфіковане визначення стартапу. Це створює концептуальну невизначеність та ускладнює розробку ефективних політик державної підтримки, правового регулювання та інвестиційних стратегій. Метою даного підрозділу є комплексне дослідження теоретичних основ стартапів як специфічної форми підприємницької діяльності. Завданням є систематизація наукових підходів до визначення поняття “стартап”, аналіз їх класифікації, стадій розвитку, правових аспектів організації та ключових відмінностей від традиційного бізнесу на основі узагальнення провідного міжнародного досвіду.



Рисунок 1.1 – Стадії розвитку стартапів

Термін “стартап” (англ. startup — “запускати”) виник у США в 1976 році та набув широкого поширення під час буму доткомів наприкінці 1990-х років, позначаючи молоді технологічні компанії з високим потенціалом зростання [8]. З часом його значення еволюціонувало: акцент змістився з “новоствореної компанії” на її ключові функціональні характеристики — інноваційність, масштабованість та швидке зростання.

Аналіз наукових праць демонструє відсутність єдиного консенсусного визначення. У дослідженні, що охопило 25 дефініцій за період з 1976 по 2021 рік, було виявлено, що найчастіше стартапи асоціюються з продуктами (9 згадок), новими компаніями (6), послугами (6), інноваціями (4), зростанням (3) та бізнес-моделлю (3). Часто використовується і віковий критерій — до 10 років [1].

Серед найвпливовіших авторів, які сформували сучасне розуміння стартапів, варто виділити:

- Стів Бланк (Steve Blank), який визначив стартап як “тимчасову організацію, що створена для пошуку відтворюваної та масштабованої бізнес-моделі”. Це визначення підкреслює, що стартап — це не зменшена версія великої компанії, а структура, що існує в умовах екстремальної невизначеності.

- Ерік Ріс (Eric Ries), автор концепції “Ощадливого стартапу” (Lean Startup), описує стартап як “людську інституцію, створену для розробки нового продукту чи послуги в умовах надзвичайної невизначеності” [3].

- Пол Грем (Paul Graham), засновник акселератора Y Combinator, стверджує, що “стартап — це компанія, створена для швидкого зростання”. За його логікою, саме зростання є визначальною ознакою, що відрізняє стартап від інших видів бізнесу.

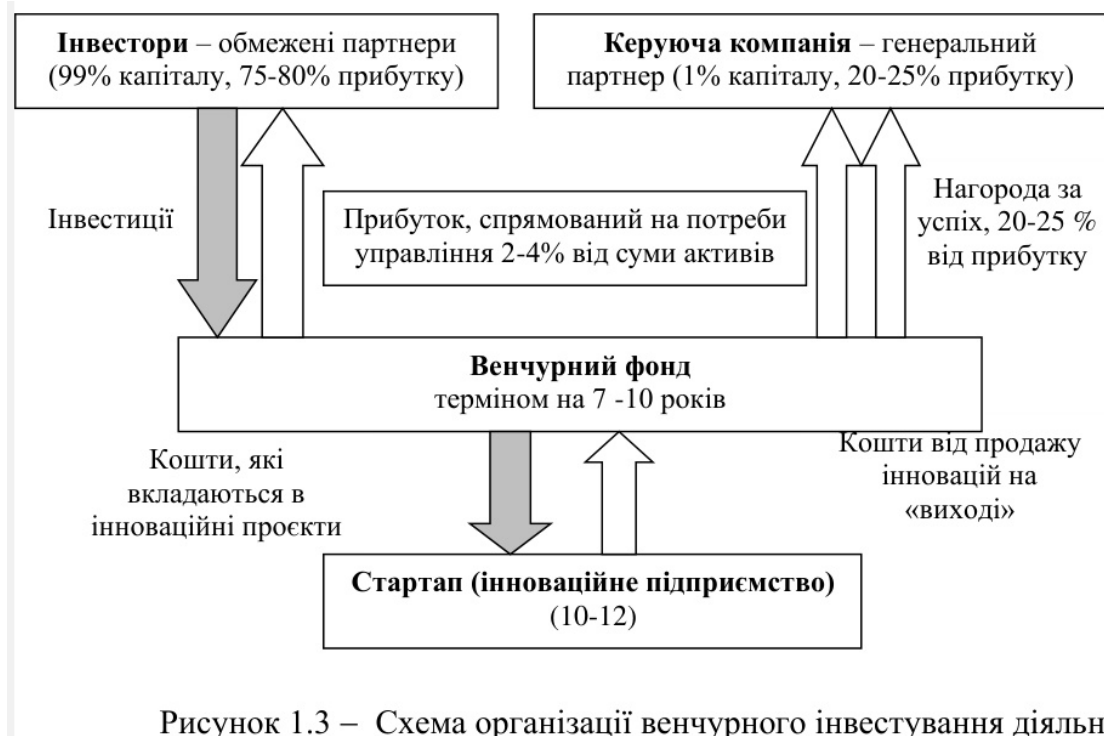
На основі аналізу літератури та законодавчих практик можна запропонувати узагальнене академічне визначення: Стартап — це новостворена (віком до 10 років) незалежна компанія, що функціонує в умовах високої невизначеності та спрямована на розробку і виведення на ринок інноваційного, технологічного продукту або послуги через пошук та реалізацію масштабованої бізнес-моделі з високим потенціалом зростання [1], [3].

Класифікація стартапів та їх основні характеристики

Багатогранність стартапів як явища зумовлює необхідність їх класифікації за різними критеріями для потреб аналізу, інвестування та державної політики.

За галузевою належністю стартапи найчастіше асоціюються з такими секторами: * Інформаційні технології (IT): розробка програмного забезпечення (SaaS), мобільних додатків, кібербезпека, хмарні технології. * Фінтех (FinTech): інноваційні фінансові послуги, платежі, кредитування, страхування. * Біотехнології та охорона здоров'я (BioTech & MedTech): розробка ліків, діагностика, цифрове здоров'я. * Електронна комерція (E-commerce): онлайн-торгівля, маркетплейси. * “Глибокі” технології (DeepTech): стартапи, засновані на значних наукових відкриттях та інженерних інноваціях (штучний інтелект, робототехніка, нові матеріали).

За бізнес-моделлю виділяють такі типи: * SaaS (Software-as-a-Service): надання доступу до програмного забезпечення за підпискою (напр., Salesforce). * Маркетплейс (Marketplace): платформа, що з'єднує покупців і продавців, заробляючи на комісії (напр., Uber, Airbnb). * Freemium: надання базового функціоналу безкоштовно з метою залучення користувачів та подальшого продажу преміум-версії (напр., Spotify, Dropbox). * Підписка (Subscription): регулярні платежі за доступ до контенту чи послуги (напр., Netflix).



За макроекономічним профілем. Дослідження European Competitive Research Network (CompNet) на основі аналізу 1,3 млн європейських компаній виділило п'ять типів стартапів залежно від їхніх початкових характеристик (зайнятість, капіталоозброєність, активи, боргове навантаження, ліквідність): 1. Базові (Basic): низькі показники за всіма параметрами, помірна продуктивність. 2. Великі (Large): високі показники зайнятості та активів, висока продуктивність. 3. Капіталоінтенсивні (Capital-intensive): висока капіталоозброєність, висока продуктивність та стабільність. 4. Готівкоінтенсивні (Cash-intensive): високий рівень готівки, що забезпечує стійкість. 5. Високолевереджні (High-leverage): високе боргове навантаження, низька продуктивність та високий ризик виходу з

ринку [2]. Ця класифікація є важливою для державної політики, оскільки стимулювання “великих” та “капіталоінтенсивних” стартапів може позитивно вплинути на сукупну продуктивність економіки.

Стадії розвитку стартапів та особливості функціонування

Життєвий цикл стартапу є нелінійним процесом, що складається з кількох умовних етапів, кожен з яких має свої цілі, виклики та джерела фінансування. Найпоширенішою є модель з 6 стадій [5]:

1. Pre-seed (Передпосівна стадія): етап валідації ідеї. Основне завдання — перевірити, чи існує проблема, яку варто вирішувати. Фінансування зазвичай здійснюється за рахунок власних коштів засновників, їхніх друзів та родини (концепція 3F: friends, family, fools). 35% невдач стартапів пов’язані з відсутністю ринкової потреби, що підкреслює важливість цієї стадії.

2. Seed (Посівна стадія): створення мінімально життєздатного продукту (Minimum Viable Product, MVP) та перевірка перших бізнес-гіпотез. На цьому етапі залучаються перші зовнішні інвестиції від бізнес-ангелів та акселераторів. Брак фінансування на цій стадії є причиною невдачі для 47% стартапів.

3. Early Stage / Series A (Рання стадія): пошук відповідності продукту ринку (product-market fit) та початок масштабування. Залучаються перші раунди венчурного капіталу (Series A). Лише близько 7,5% компаній успішно переходять на цей етап.

4. Growth Stage / Series B, C (Стадія зростання): швидке масштабування бізнесу, розширення команди та вихід на нові ринки. Залучаються наступні, більші раунди венчурних інвестицій (Series B, C).

5. Expansion Stage (Стадія розширення): компанія стає самодостатньою та прибутковою. Фокус на глобальній експансії та диверсифікації продуктової лінійки.

6. Exit Stage (Стадія виходу): засновники та інвестори монетизують свої вкладення. Найпоширеніші сценарії виходу — продаж стратегічному інвестору (M&A) або первинне публічне розміщення акцій (IPO).

Загальна статистика свідчить про надзвичайно високі ризики: 11 з 12 стартапів зазнають невдачі [5]. Успіх залежить від низки факторів, серед яких найважливішими є досвід команди засновників, їхнє бачення, доступ до фінансування, якість продукту та здатність швидко адаптуватися до змін ринку [4].

Відмінності стартапів від традиційного підприємництва

Хоча стартап є формою підприємництва, він суттєво відрізняється від традиційного малого та середнього бізнесу (МСБ). Ключові відмінності можна систематизувати за п'ятьма аспектами [8]:

Аспект	Стартап	Малий та середній бізнес (МСБ)
Бачення та амбіції	Глобальна інновація, створення нового ринку або руйнування існуючого.	Задоволення існуючого попиту на локальному ринку, стабільна діяльність.
Зростання	Експоненційне, швидке масштабування є основною метою.	Лінійне, повільне та стабільне зростання.
Фінансування	Венчурний капітал, бізнес-ангели, раунди фінансування.	Власні кошти, банківські кредити, прибуток.
Прибутковість	Прибуток не є пріоритетом на ранніх стадіях; реінвестування в зростання.	Швидкий вихід на прибутковість є ключовою метою.
Ризик	Надзвичайно високий ризик, але й потенційно висока винагорода.	Помірний, контрольований ризик.

Отже, якщо МСБ прагне до стабільності та прибутковості в існуючих ринкових умовах, то стартап свідомо йде на ризик заради швидкого захоплення значної частки нового або трансформованого ринку.

Правові аспекти організації стартап-діяльності

Ефективна правова структура є фундаментом для захисту активів, залучення інвестицій та сталого розвитку стартапу. Ключові аспекти включають вибір юрисдикції, корпоративної структури та захист інтелектуальної власності.

Вибір корпоративної структури. Для стартапів, що планують залучати венчурне фінансування, вибір правильної організаційно-правової форми є критичним. У міжнародній практиці, зокрема в США, “золотим стандартом” для технологічних стартапів є корпорація типу “С” (C-Corporation). Ця форма дозволяє випускати різні класи акцій (що необхідно для венчурних угод), створювати опціонні пули для мотивації співробітників, а її структура є звичною та зрозумілою

для інвесторів [7]. Реєстрація в юрисдикціях зі сприятливим корпоративним правом, як-от штат Делавер у США, є поширеною практикою.

Захист інтелектуальної власності (ІВ). ІВ є одним з найцінніших активів технологічного стартапу. Основні об'єкти ІВ та способи їх захисту [6]: * Патенти: захищають винаходи (технології, процеси) на термін до 20 років. * Авторське право: захищає оригінальні твори, включаючи програмний код, дизайн вебсайту, контент. Захист виникає автоматично, але реєстрація надає додаткові переваги. * Торговельні марки: захищають бренд (назву, логотип, слоган), що ідентифікує продукт на ринку. * Комерційна таємниця: захищає конфіденційну інформацію (наприклад, алгоритми, клієнтські бази), що дає компанії конкурентну перевагу. Вимагає вжиття заходів щодо збереження її секретності.

Своєчасна реєстрація прав інтелектуальної власності та укладання угод про нерозголошення (NDA) і передачу прав (IP Assignment Agreements) із співробітниками та підрядниками є обов'язковими кроками для мінімізації юридичних ризиків.

Міжнародний досвід регулювання стартапів

Уряди провідних країн розглядають підтримку стартапів як стратегічний пріоритет. Підходи до регулювання відрізняються, але мають спільні риси.

- США: регулювання зосереджено не на визначенні “стартапу”, а на створенні сприятливих умов для залучення капіталу. Ключовим актом є Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act 2012 року, який спростив для молодих компаній вихід на публічні ринки, легалізував краудфандинг та розширив можливості залучення інвестицій [9].

- Європейський Союз: ЄС реалізує комплексну Startup and Scaleup Strategy, спрямовану на подолання фрагментації ринків, спрощення доступу до фінансування (зокрема, через багатомільярдний Scaleup Europe Fund) та гармонізацію правил [10]. Провідні країни ЄС мають власні потужні програми: La French Tech у Франції [14] та Startup Strategy в Німеччині [15].

- Ізраїль: країна, відома як “Startup Nation”, використовує модель державно-приватного партнерства. Програма Yozma Fund 2.0 стимулює інституційних інвесторів вкладати у венчурні фонди через механізм співінвестування та страхування ризиків з боку держави [16].

- Міжнародні організації: Глобальні мережі, такі як Global Entrepreneurship Network (GEN) [11] та програма Empretec від UNCTAD [12], відіграють важливу роль у поширенні найкращих практик, навчанні підприємців та інтеграції національних екосистем у світовий контекст.

Загальний тренд полягає у створенні “єдиного вікна” для підприємців, спрощенні регуляторних процедур, наданні податкових стимулів для інвесторів та засновників, а також у запуску програм віз для талановитих підприємців (Startup Visa).

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що стартап є унікальною формою підприємницької діяльності, яка кардинально відрізняється від традиційного бізнесу за своєю метою, моделлю зростання, підходами до фінансування та культурою. Ключовими ідентифікуючими ознаками стартапу є інноваційність, масштабованість, швидке зростання та функціонування в умовах високої невизначеності.

Було встановлено, що єдиного універсального визначення стартапу не існує, проте в академічному та практичному середовищі сформувався консенсус щодо його основних характеристик. Життєвий цикл стартапу є послідовністю чітко визначених стадій, кожна з яких вимагає специфічних стратегій управління, ресурсів та джерел фінансування.

Правове забезпечення діяльності стартапу, зокрема правильний вибір корпоративної структури та стратегічний захист інтелектуальної власності, є критичним фактором для залучення інвестицій та мінімізації ризиків. Аналіз міжнародного досвіду показав, що провідні країни активно створюють сприятливе регуляторне середовище для стартапів, фокусуючись на спрощенні доступу до капіталу, податкових стимулах та програмах підтримки.

Для України розуміння цих теоретичних та організаційно-правових засад є необхідною передумовою для формування ефективної державної політики, спрямованої на активізацію залучення іноземних інвестицій в національну стартап-екосистему, її інтеграцію у світовий інноваційний простір та прискорення технологічної модернізації економіки.

1.2. Джерела інвестування стартапів

Активізація підприємницької діяльності у формі стартапів є ключовим драйвером інноваційного розвитку та економічного зростання будь-якої країни. Проте, однією з головних передумов успішного запуску та масштабування стартапу є доступ до фінансових ресурсів. На відміну від традиційного бізнесу, стартапи характеризуються високим рівнем невизначеності, відсутністю тривалої фінансової історії та орієнтацією на проривні, але неперевірені бізнес-моделі, що ускладнює залучення капіталу через класичні інструменти, такі як банківське кредитування. У цьому контексті дослідження різноманітних джерел інвестування, їх класифікації, механізмів функціонування та сучасних тенденцій набуває особливої актуальності.

Метою цього розділу є комплексний аналіз джерел фінансування стартапів, виявлення їх специфіки на різних етапах життєвого циклу компанії, а також дослідження міжнародного досвіду організації систем венчурного фінансування та ключових трендів ринку. Завданнями аналізу є: класифікація джерел інвестування; детальний розгляд венчурного капіталу як основного інструменту фінансування; аналіз альтернативних джерел, таких як бізнес-ангели, краудфандинг та корпоративні інвестиції; вивчення успішних моделей підтримки стартапів у США, Європі та Ізраїлі; ідентифікація головних тенденцій, що визначатимуть розвиток ринку у 2024-2025 роках. Цей аналіз є теоретичною основою для розробки практичних рекомендацій щодо активізації залучення іноземних інвестицій в українські стартапи.

Життєвий цикл стартапу є динамічним процесом, що складається з кількох етапів, кожен з яких характеризується різними потребами у фінансуванні та, відповідно, різними джерелами його залучення. Згідно з дослідженням Basel Area, існує шість основних стадій розвитку стартапу, ігнорування специфіки яких є однією з причин високого рівня невдач (11 з 12 стартапів зазнають поразки) [5].

7. Pre-seed (передпосівна стадія). На цьому етапі команда засновників лише валідує ідею та досліджує ринок. Головне завдання – підтвердити наявність проблеми, яку вирішуватиме продукт. Відсутність ринкової потреби є причиною 35% невдач на цій стадії [5]. Основним джерелом фінансування є так звані 3F (Friends, Family, Fools) – власні кошти засновників, їхніх друзів та родини. Також можливе залучення невеликих грантів або участь у програмах інкубаторів.

8. Seed (посівна стадія). На цьому етапі стартап створює мінімально життєздатний продукт (MVP) та починає перші продажі. Головним викликом є відсутність фінансування, що спричиняє 47% невдач [5]. Ключовими джерелами капіталу на цій стадії є бізнес-ангели – приватні інвестори, які не лише надають фінансування (в США типовий чек становить \$250-500 тис.), але й діляться своїм досвідом та контактами [19]. Також на цьому етапі активно використовується краудфандинг (середня сума успішної кампанії – \$8,150) та перші посівні венчурні фонди [20].

9. Early stage / Series A (рання стадія). Лише 7,5% стартапів, що пройшли посівну стадію, успішно залучають перший раунд венчурного фінансування (Series A) [5]. На цьому етапі компанія має підтверджену бізнес-модель і потребує капіталу для розширення команди та маркетингових зусиль. Основним джерелом є венчурні фонди ранніх стадій.

10. Growth stage (стадія зростання). Стартап демонструє стрімке зростання користувацької бази та доходів і потребує значних інвестицій для масштабування бізнесу. Фінансування залучається через раунди Series B та C від великих венчурних фондів.

11. Expansion stage (стадія розширення). Компанія досягає фінансової самодостатності, виходить на нові ринки та диверсифікує лінійку продуктів. Фінансування може залучатися як від венчурних фондів, так і через стратегічні партнерства з великими корпораціями.

12. Exit stage (стадія виходу). Кінцева мета інвесторів та засновників – продаж компанії (M&A) або вихід на публічний ринок через первинне розміщення акцій (IPO). Ця стадія дозволяє інвесторам реалізувати свій прибуток. У 2025 році в США ринок IPO оцінювався у \$86 млрд, а ринок M&A – у \$84 млрд [32].

Таким чином, кожна стадія розвитку стартапу вимагає специфічного підходу до залучення інвестицій, що відображає баланс між ризиком та потенційною дохідністю для інвестора.

Венчурний капітал (VC) є наріжним каменем фінансування для стартапів, що прагнуть до швидкого масштабування та глобального лідерства. На відміну від традиційних інвесторів, венчурні фонди свідомо інвестують у високоризикові проекти з потенціалом експоненційного зростання. Глобальний ринок венчурного фінансування у 2024 році продемонстрував стійкість, досягнувши \$314 млрд, що на 3% більше, ніж у попередньому році [21].

Структура венчурного фінансування базується на партнерстві між генеральними партнерами (General Partners, GPs), які управляють фондом, та обмеженими партнерами (Limited Partners, LPs) – інституційними інвесторами (пенсійні фонди, страхові компанії, ендавменти університетів), що надають капітал. Фонди інвестують у портфель стартапів, розраховуючи, що висока дохідність від кількох успішних проектів компенсує збитки від невдалих інвестицій.

Ключову роль на ринку відіграють провідні венчурні фонди, такі як Sequoia Capital (з активами під управлінням \$85 млрд), Andreessen Horowitz (\$42 млрд) та Tiger Global (\$40+ млрд), які не лише надають капітал, але й активно допомагають портфельним компаніям у стратегічному розвитку, наймі ключових співробітників та залученні наступних раундів фінансування [30].

Для стартапів, що прагнуть залучити венчурний капітал, найкращою корпоративною структурою у США вважається C-Corporation, зареєстрована у штаті Делавер, що забезпечує гнучкість управління, захист активів та відповідає вимогам інституційних інвесторів [7].

Венчурні інвестиції концентруються переважно у технологічному секторі. За даними EY, у першому кварталі 2025 року 74% венчурних інвестицій у США припало на IT-сектор [26]. Особливо домінує сфера штучного інтелекту (AI), яка у 2024 році залучила понад \$100 млрд інвестицій, що на 80% більше, ніж роком раніше [21]. Ця тенденція підтверджується і статистикою AngelList, де 41,5% угод на ранніх стадіях у першій половині 2025 року були пов'язані з AI/ML стартапами [18].

27

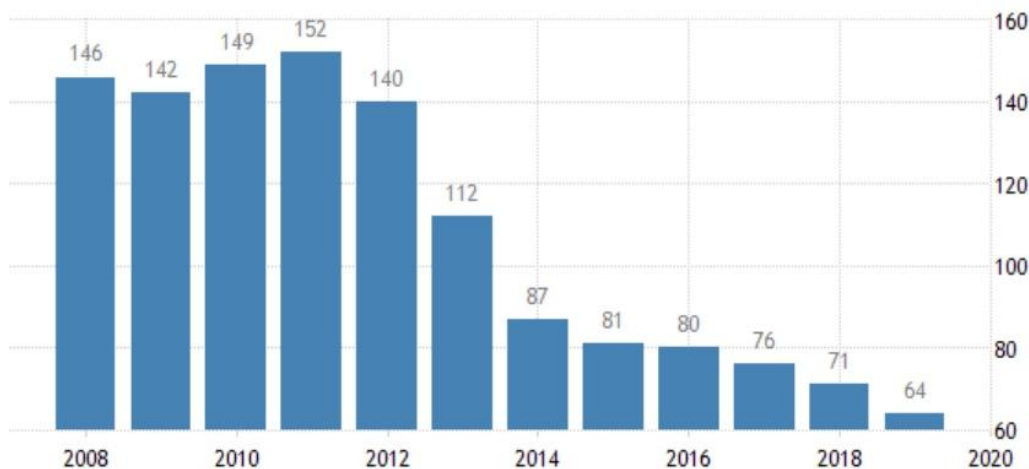


Рисунок 1.4 - Легкість ведення бізнесу в Україні

Отже, венчурне фінансування є потужним, хоча й висококонкурентним джерелом капіталу, що відіграє вирішальну роль у формуванні нового покоління технологічних лідерів та стимулюванні інноваційної економіки.

Хоча венчурний капітал є основним рушієм зростання для зрілих стартапів, на ранніх етапах та для певних типів бізнесу ключову роль відіграють альтернативні джерела фінансування, які створюють диверсифіковану та стійку екосистему.

Бізнес-ангели. Це перші професійні інвестори, з якими стикається стартап. Глобальний ринок ангельських інвестицій у 2024 році оцінювався у \$27.8 млрд. Лише у США налічується близько 66,000 активних ангелів. Ангельські інвестиції значно підвищують шанси стартапу на виживання: компанії, що їх залучили, мають 77% виживання [19]. Важливо, що 32% ангельських інвесторів – жінки, що сприяє гендерному розмаїттю у підприємстві.

Краудфандинг. Платформи як Kickstarter та Indiegogo дозволяють залучати невеликі суми від великої кількості людей в обмін на продукт, акції (equity crowdfunding) або інші бонуси. Глобальний ринок краудфандингу у 2024 році сягнув \$17.72 млрд. Хоча загальний рівень успішності кампаній становить 22-24%, на Kickstarter він досягає 39.6% [20]. Це не лише джерело фінансування, але й потужний інструмент маркетингу та валідації попиту.

Стартап-акселератори. Програми як Y Combinator, Techstars та 500 Global надають стартапам інтенсивну менторську підтримку, доступ до нетворку та невелике початкове фінансування в обмін на частку в компанії. Y Combinator, найпрестижніший акселератор у світі, інвестує \$500 тис. за стандартними умовами і має в портфелі понад 100 “єдинорогів” (компаній з капіталізацією >\$1 млрд) [22, 31]. Techstars пропонує доступ до капіталу та глобальної мережі менторів.

Корпоративні венчурні інвестиції (CVC). Великі корпорації все частіше створюють власні венчурні підрозділи для інвестування у стартапи, що працюють у стратегічно важливих для них сферах. У першій половині 2025 року обсяг корпоративних інвестицій подвоївся, сягнувши \$129 млрд у 2,474 раундах. Лідером за кількістю угод є Alphabet (Google) [25]. Такі інвестиції надають стартапу не лише капітал, але й доступ до ресурсів, експертизи та ринків збуту великої корпорації.

Грантове фінансування. Державні та наддержавні структури надають безповоротну фінансову допомогу для підтримки інноваційних та наукомістких проєктів. Найбільшою такою програмою в Європі є Horizon Europe, в рамках якої було профінансовано 13,600 стартапів на суму €12 млрд. Середній розмір гранту становить €3 млн, а рівень успішності заявок – 15.9% [23].

Revenue-Based Financing (RBF). Це гнучка форма фінансування, за якої інвестор отримує відсоток від майбутніх доходів компанії замість частки в капіталі. Цей ринок стрімко зростає: з \$6.4 млрд у 2023 році прогнозується зростання до \$178.3 млрд до 2033 року. RBF є особливо привабливим для SaaS-бізнесів та інших компаній з прогнозованими грошовими потоками [24].

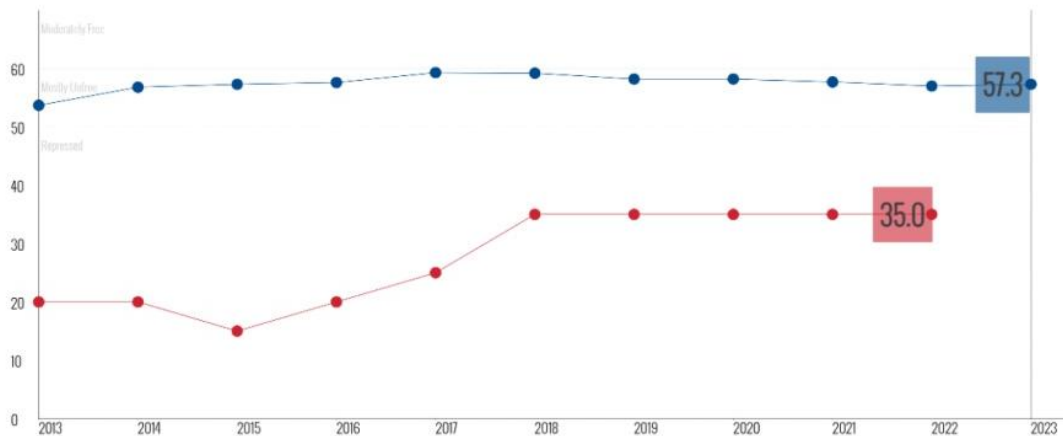


Рисунок 1.5 - Свобода інвестування в Україні, порівняно зі світовими

Ефективність венчурної екосистеми значною мірою залежить від географічного контексту, державної політики та культурних особливостей. Аналіз досвіду провідних країн дозволяє виявити ключові фактори успіху.

США (Кремнієва долина). США є беззаперечним лідером світового венчурного ринку, на який припадає 57% глобального фінансування (\$90 млрд у 2024 році) [21, 27]. Кремнієва долина залишається епіцентром інновацій з 337 активними “єдинорогами”. Успіх американської моделі базується на кількох стовпах: - Концентрація капіталу та талантів: наявність провідних VC фондів та технічних університетів (Стенфорд, Берклі). - Підприємницька культура: висока толерантність до ризику та невдач. - Сприятливе законодавство: закон JOBS Act 2012 року значно спростив залучення капіталу для стартапів, зокрема через краудфандинг [9]. - Розвинений ринок виходів (Exits): у 2025 році обсяг IPO та M&A сягнув \$170 млрд, забезпечуючи ліквідність для інвесторів [32].

Європейський Союз. ЄС активно працює над тим, щоб подолати інноваційний розрив з США. У 2025 році обсяг європейського VC ринку

прогнозується на рівні \$22.9 млрд, з яких \$10.37 млрд припаде на ранні стадії [28]. Ключові ініціативи ЄС включають: - EU Startup and Scaleup Strategy: створення багатомільярдного фонду Scaleup Europe Fund для підтримки зростаючих компаній [10]. - Національні програми: Франція реалізує амбітну програму French Tech з кількома ініціативами для підтримки технологічних лідерів [14]. Німеччина у 2022 році ухвалила комплексну Стратегію стартапів з 10 напрямками дій [15]. - Виклики: європейський ринок залишається фрагментованим, а ринок виходів значно поступається американському. У 2025 році на M&A припадало 85% виходів, тоді як IPO переживають кризу (лише 2% від загальної кількості) [33].

Ізраїль. Ізраїль, відомий як “Нація стартапів”, посідає 3-тє місце у світовому рейтингу стартап-екосистем [34]. Ключовим елементом успіху стала державна програма Yozma, запущена у 1990-х роках. Держава створила венчурні фонди у партнерстві з приватними інвесторами, взявши на себе значну частину ризиків. Нова версія програми, Yozma Fund 2.0, має бюджет \$160 млн державних коштів для залучення \$700 млн приватних інвестицій [16]. Ця модель стимулювала розвиток потужної венчурної індустрії. У 2025 році в країні налічувалося 3,007 стартапів та 25 “єдинорогів”, а одна з найбільших угод – придбання компанії Wiz за \$32 млрд [34].

Азія. Азійський ринок венчурного капіталу демонструє динамічний розвиток, хоча й стикається з макроекономічними викликами. У Q3 2025 року обсяг інвестицій сягнув \$16.8 млрд у 2,310 угодах, лідером залишається Китай [29]. Південна Корея активно залучає іноземні стартапи через програму K-Startup Grand Challenge, що пропонує фінансування та комплексну підтримку [17].

Міжнародний досвід свідчить, що успішна стартап-екосистема вимагає синергії між приватним капіталом, державною підтримкою, розвиненою інфраструктурою та сприятливою підприємницькою культурою.

Після періоду корекції у 2022-2023 роках, глобальний ринок венчурного фінансування у 2024-2025 роках демонструє ознаки відновлення та значні

структурні зміни, головною з яких є вибухове зростання інвестицій у штучний інтелект (AI).

Домінування штучного інтелекту. AI став головним драйвером ринку. У 2024 році сектор залучив понад \$100 млрд, що на 80% більше, ніж у попередньому році [21]. Ця тенденція лише посилилася у 2025 році. У першому кварталі у США загальний обсяг інвестицій зріс до \$80.1 млрд (+28% до Q4 2024) переважно завдяки одній мега-угоді в AI-секторі на \$40 млрд (інвестиції SoftBank в OpenAI) [25, 26]. Корпоративні інвестори також масово вкладають в AI, подвоївши обсяги інвестицій до \$129 млрд у першій половині 2025 року [25].

Відновлення ринку та зростання мега-раундів. Загальний обсяг глобального фінансування у 2024 році стабілізувався на рівні \$314 млрд (+3%), що свідчить про завершення спаду. При цьому значна частина капіталу (\$58 млрд) була залучена через великі раунди фінансування (> \$100 млн), що вказує на концентрацію капіталу у більш зрілих та перспективних компаніях [21].

Зниження загальної вартості екосистем. Незважаючи на відновлення обсягів фінансування, загальна вартість глобальних стартап-екосистем, за даними Startup Genome, знизилася на 31% у 2025 році. Це може свідчити про більш тверезу оцінку компаній інвесторами після періоду перегріву та корекцію завищених капіталізацій [13].

Географічна концентрація. США продовжують домінувати, залучивши 57% світового венчурного фінансування у 2024 році [21]. Кремнієва долина залишається ключовим хабом з інвестиціями у \$90 млрд. Європейський ринок демонструє помірне зростання (+4.9% у 2025 році), тоді як азійський ринок стикається з макроекономічними труднощами [28, 29].

Пожвавлення ринку виходів (Exits). Після затишшя у 2023-2024 роках, у 2025 році спостерігається зростання активності на ринку IPO та M&A, особливо у США. 13 IPO згенерували \$86 млрд, а M&A – \$84 млрд. Це є позитивним сигналом для інвесторів, оскільки забезпечує ліквідність та повернення інвестицій, що, у свою чергу, стимулює нові вкладення [32].

Таким чином, ключовими трендами венчурного ринку є масовані інвестиції в AI, концентрація капіталу у лідерів ринку, більш реалістична оцінка активів та поступове відновлення ринку виходів, що створює сприятливі умови для розвитку нового покоління технологічних компаній.

Аналіз джерел інвестування стартапів показав, що фінансування є складним, багатоетапним процесом, що вимагає використання різних інструментів на кожній стадії розвитку компанії. Від власних коштів та грошей “друзів, родини та дурнів” на передпосівній стадії до багатомільйонних раундів від венчурних фондів на стадії зростання – кожен етап має свою специфіку та ключових гравців.

Венчурний капітал залишається основним рушієм для масштабованих технологічних стартапів, забезпечуючи не лише фінансування, але й стратегічну підтримку. Водночас, здорова екосистема неможлива без диверсифікованих альтернативних джерел: бізнес-ангелів, що заповнюють розрив між 3F та VC; краудфандингу, що демократизує інвестиції; акселераторів, що “вирощують” нове покоління підприємців; а також корпоративних інвесторів та державних грантів.

Міжнародний досвід демонструє, що успішні стартап-нації, такі як США та Ізраїль, поєднують потужний приватний сектор з проактивною державною політикою, що стимулює інновації та знімає бар’єри для підприємців. Сучасні тенденції, зокрема домінування інвестицій у штучний інтелект та відновлення ринку IPO та M&A, відкривають нові можливості, але й посилюють конкуренцію. Для України, що прагне активізувати залучення іноземних інвестицій, розуміння цих глобальних процесів, інструментів та найкращих практик є критично важливим для розробки ефективної національної стратегії підтримки стартапів.

1.3. Методичні підходи до дослідження механізмів залучення іноземних інвестицій в стартапи

Ефективне залучення іноземних інвестицій у стартапи потребує науково обґрунтованого вибору методичних підходів до дослідження цього процесу.

Розробка таких підходів є складним міждисциплінарним завданням, яке поєднує економічну теорію, міжнародні фінанси, інноваційний менеджмент і прикладну статистику. Метою даного підpunkту є узагальнення існуючих методичних концепцій, що застосовуються у вивченні механізмів залучення іноземного капіталу до стартап-екосистем, а також визначення їх практичного значення для формування ефективної національної політики інвестування.

Сучасні методичні підходи базуються на системному розумінні інвестиційного процесу як багаторівневої взаємодії держави, інвесторів, підприємницьких структур та міжнародних інституцій. У наукових дослідженнях цей процес розглядається крізь призму кількох парадигм – інституційної, еволюційної, системно-аналітичної, порівняльної, а також через кількісні методи економетричного моделювання [1; 3; 8].

Інституційний підхід.

Цей підхід виходить із розуміння, що ключовим чинником ефективності залучення іноземних інвестицій є якість інституційного середовища, включно з правовими нормами, регуляторною стабільністю, рівнем корупції та ефективністю державної підтримки. Згідно з концепцією Д. Норта, інституції визначають «правила гри» на ринку, формуючи стимули для інвесторів [4].

У контексті стартапів це означає, що правове забезпечення венчурної діяльності, система захисту прав інвесторів, податкові стимули та наявність державних інструментів підтримки інновацій формують основні умови інвестиційної привабливості. У практичному вимірі інституційний підхід реалізується через створення рейтингів інвестиційної привабливості, таких як Index of Economic Freedom, Ease of Doing Business, а також через оцінку ефективності державних програм підтримки стартапів [5].

Системно-аналітичний підхід.

Цей підхід базується на розгляді механізмів залучення інвестицій як складної відкритої системи, де взаємодіють елементи внутрішнього та зовнішнього

середовища. Відповідно до праць Й. Шумпетера та М. Портера, економічний розвиток стартапів детермінується взаємозв'язком інновацій, конкуренції, фінансових потоків і державної політики [6].

Системно-аналітичний підхід дозволяє структурувати процес інвестування у стартапи у вигляді трирівневої моделі:

- макрорівень – національна економіка, регулювання, міжнародна політика;
- мезорівень – стартап-екосистема, венчурна інфраструктура, акселератори;
- мікрорівень – окремі стартапи, бізнес-моделі, фінансові інструменти.

Кожен рівень має свої специфічні детермінанти залучення інвестицій, що визначає необхідність інтегрованих методик аналізу [7].

Еволюційний підхід.

Еволюційна економічна теорія розглядає інноваційні процеси як результат постійної адаптації підприємницьких структур до мінливого середовища. У межах цього підходу стартапи розглядаються як агенти технологічної еволюції, а іноземні інвестиції – як механізм прискорення дифузії інновацій [8].

Методологічно еволюційний підхід реалізується через моделювання динаміки стартап-екосистеми, аналіз траєкторій розвитку інноваційних кластерів та виявлення «вузьких місць» у ланцюгах створення вартості. В Україні цей підхід набуває особливого значення у контексті післявоєнного відновлення економіки, коли стартапи стають каталізатором структурних змін [9].

Порівняльний (компаративний) підхід.

Застосовується для аналізу відмінностей у механізмах залучення іноземних інвестицій у стартапи між країнами з різними економічними моделями. Наприклад, дослідження ОЕСД показують, що США, Ізраїль і Південна Корея мають різні інституційні архітектури підтримки стартапів, але подібні механізми залучення приватного капіталу через податкові стимули та співінвестування [10].

У методичному аспекті цей підхід передбачає порівняння таких показників, як:

- обсяг венчурних інвестицій (% ВВП);
- кількість угод;
- середній розмір інвестиції;
- частка іноземного капіталу;
- кількість стартапів-"єдинорогів".

Компаративний аналіз дозволяє адаптувати найкращі міжнародні практики для умов України [11].

Кількісні та економетричні методи.

Сучасні дослідження у сфері інвестиційного аналізу активно застосовують кількісні методики для моделювання впливу різних чинників на обсяги іноземних інвестицій у стартапи. Основними інструментами є:

- кореляційно-регресійний аналіз – визначення залежності між інституційними, макроекономічними та фінансовими показниками і динамікою інвестицій;
- панельне моделювання – оцінка впливу часу та просторових ефектів у країновому розрізі;
- індексний метод – побудова інтегрального індексу інвестиційної привабливості стартап-екосистеми;
- факторний аналіз – виявлення латентних чинників, що визначають рішення інвесторів;
- SWOT- та PEST-аналіз – оцінка внутрішнього та зовнішнього середовища стартапів.

Міжнародні дослідження підтверджують, що рівень захисту прав інвесторів, наявність податкових пільг та розвиненість венчурного ринку мають статистично значущий позитивний вплив на обсяг залучених іноземних інвестицій [12]. Для оцінки цього впливу застосовуються панельні регресійні моделі з фіксованими ефектами, що дозволяють мінімізувати вплив не спостережуваних чинників [13].

Інтеграційно-комплексний підхід.

Він передбачає синтез теоретичних та прикладних методів для комплексної оцінки інвестиційного середовища стартапів. Такий підхід використовується у межах концепцій open innovation та quadruple helix, що підкреслюють взаємодію чотирьох суб'єктів – держави, бізнесу, науки та суспільства [14].

У межах цього підходу формуються інтегральні моделі, які дозволяють одночасно враховувати економічні, інституційні та соціальні фактори при оцінці ефективності механізмів залучення іноземного капіталу.

Методичні інструменти оцінювання ефективності залучення іноземних інвестицій.

Для кількісної оцінки ефективності залучення іноземних інвестицій у стартапи можуть застосовуватися такі показники:

- коефіцієнт інвестиційної ефективності – відношення отриманого прибутку до обсягу інвестованого капіталу;
- мультиплікатор інноваційного ефекту – співвідношення кількості нових робочих місць або патентів до суми інвестицій;
- коефіцієнт венчурної активності – кількість угод у розрахунку на 1 млн дол. ВВП;
- індекс міжнародної конкурентоспроможності стартап-екосистеми – формується на основі компонентів Global Innovation Index, StartupBlink Index, PitchBook Global Ranking [15].

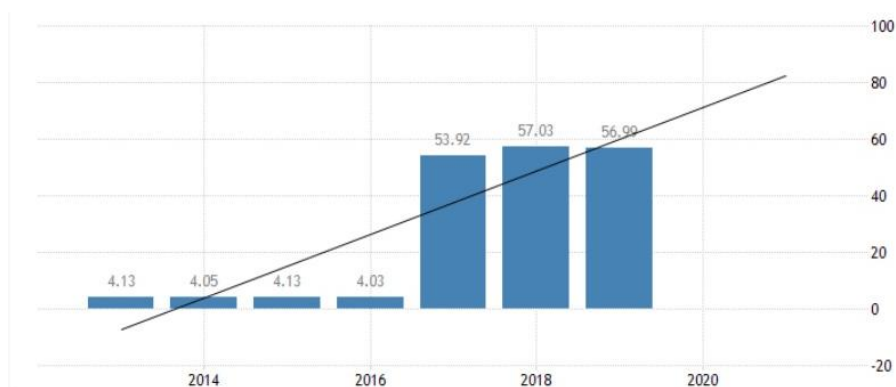


Рисунок 1.6 - Індекс конкурентоспроможності України

Застосування цих показників дозволяє сформувати інтегральну оцінку рівня розвитку стартап-екосистеми країни та ефективності її приваблення іноземних інвестицій.

Методологічна база дослідження механізмів залучення іноземних інвестицій у стартапи є багатовимірною та поєднує як якісні, так і кількісні підходи. Інституційний, системно-аналітичний, еволюційний та порівняльний підходи забезпечують теоретичне розуміння процесів, тоді як економетричні та індексні методи дозволяють здійснювати практичну оцінку ефективності механізмів залучення капіталу.

Для України, яка перебуває на етапі інтеграції до європейського економічного простору, поєднання цих підходів є критично важливим для розробки національної стратегії стимулювання іноземних інвестицій у стартапи. Методична основа дослідження має бути спрямована не лише на кількісну оцінку, але й на виявлення системних бар'єрів, формування рекомендацій щодо вдосконалення регуляторного середовища та посилення інституційної спроможності держави у сфері інноваційного розвитку.

Таким чином, комплексне використання сучасних методичних підходів створює наукове підґрунтя для підвищення ефективності державної політики у сфері залучення іноземних інвестицій у стартапи, сприяючи становленню конкурентоспроможної, інноваційно орієнтованої економіки України [16; 17].

Висновки до розділу 1

У першому розділі дипломної роботи було розглянуто теоретико-методологічні засади створення та розвитку стартапів, визначено ключові джерела інвестування, а також систематизовано методичні підходи до дослідження механізмів залучення іноземних інвестицій у стартапи.

Проведений аналіз показав, що стартап є особливою формою підприємницької діяльності, яка поєднує інноваційність, масштабованість, високі ризики та потенціал експоненційного зростання. Його головна відмінність від традиційного бізнесу полягає у спрямованості на створення нового ринку або радикальну трансформацію існуючого. Саме тому стартапи є стратегічним елементом розвитку інноваційної економіки та каталізатором залучення іноземного капіталу.

У підрозділі 1.2 встановлено, що процес фінансування стартапів є багатоступеневим і залежить від етапу їх життєвого циклу — від передпосівного до стадії виходу (Exit). Основними джерелами інвестування виступають венчурний капітал, бізнес-ангели, корпоративні венчурні фонди, краудфандингові платформи та державні гранти. Міжнародний досвід США, Ізраїлю та Європейського Союзу свідчить, що ефективна екосистема підтримки стартапів ґрунтується на синергії приватного капіталу, державних стимулів та розвиненої інфраструктури інновацій.

Методичні підходи, розглянуті у підпункті 1.3, дозволяють глибше осмислити механізми формування інвестиційної привабливості стартапів. Серед них ключову роль відіграють інституційний, системно-аналітичний, еволюційний, компаративний та економетричний підходи. Їх комплексне застосування забезпечує можливість не лише якісно оцінювати умови інвестування, а й кількісно вимірювати ефективність залучення іноземних інвестицій через побудову інтегральних індексів, панельні моделі та факторний аналіз.

Визначено, що успіх у залученні іноземних інвестицій у стартапи значною мірою залежить від:

- рівня розвитку венчурного ринку та державної підтримки інноваційної діяльності;
- стабільності правового поля та захисту прав інвесторів;
- наявності податкових і фінансових стимулів;
- якості науково-технологічної бази та підприємницької культури.

Для України, яка перебуває на етапі відновлення економіки та інтеграції у європейський економічний простір, ці фактори формують основу для розробки державної політики стимулювання стартап-підприємництва. Розвиток національної стартап-екосистеми має стати одним із ключових напрямів економічної модернізації та підвищення конкурентоспроможності держави.

Таким чином, у межах розділу 1 узагальнено науково-методологічні підходи до розуміння сутності стартапів, визначено джерела їх фінансування та обґрунтовано методи аналізу механізмів залучення іноземних інвестицій. Це створює теоретичну основу для проведення подальшого емпіричного аналізу розвитку стартапів в Україні у наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

2.1. Оцінювання глобальних та локальних трендів розвитку стартапів

У сучасній світовій економіці стартапи є одним із ключових чинників структурної трансформації, цифровізації та прискорення інноваційного розвитку. Вони виступають провідниками технологічних змін, створюють нові ринки, формують попит на висококваліфіковані кадри та стимулюють інвестиційну активність. Дослідження глобальних і локальних трендів розвитку стартапів дозволяє не лише оцінити поточний стан інноваційного підприємництва, а й визначити його перспективи, регіональні особливості та чинники інвестиційної привабливості.

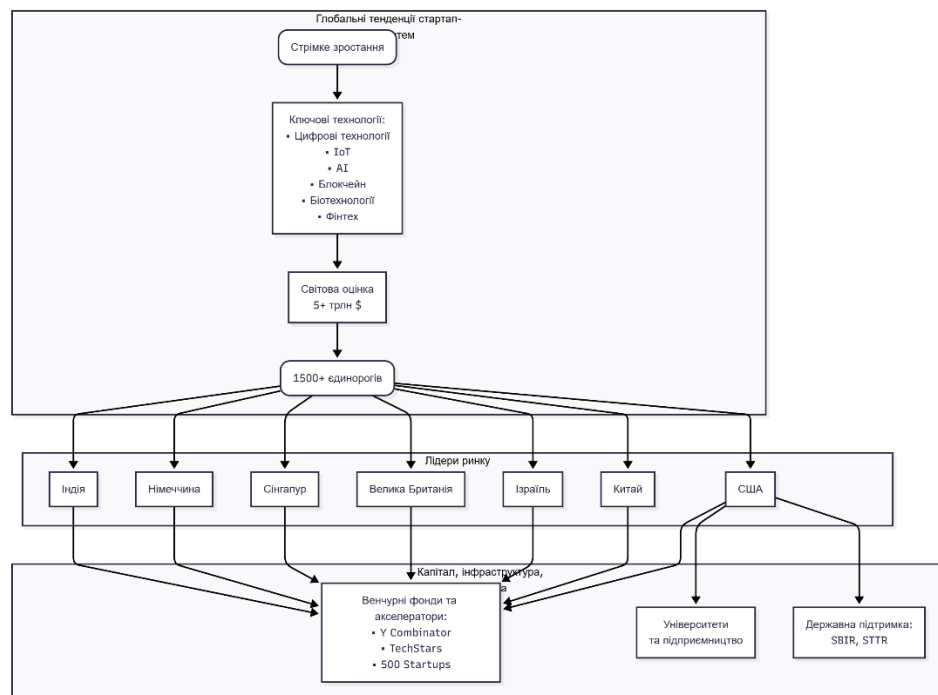


Рис.2.1 - Глобальні тенденції розвитку стартап-екосистем

За останнє десятиліття глобальний ринок стартапів продемонстрував стрімке зростання, зумовлене розвитком цифрових технологій, поширенням інтернету речей (IoT), штучного інтелекту (AI), блокчейну, біотехнологій та фінтеху. Згідно з даними Startup Genome (2024), сукупна оцінка світових стартап-екосистем

перевищила 5 трлн доларів США, а кількість стартапів, що досягли статусу «єдинорогів» (компанії з капіталізацією понад 1 млрд доларів), перевищує 1500.

Лідерами залишаються США, Китай, Ізраїль, Велика Британія, Сінгапур, Німеччина та Індія. Вони формують понад 80% глобального венчурного капіталу та визначають основні напрями технологічних інновацій. Для США характерна розвинена мережа венчурних фондів і акселераторів (Y Combinator, TechStars, 500 Startups), глибока інтеграція університетів у підприємницьку діяльність, а також підтримка держави через програми Small Business Innovation Research (SBIR) та Small Business Technology Transfer (STTR).

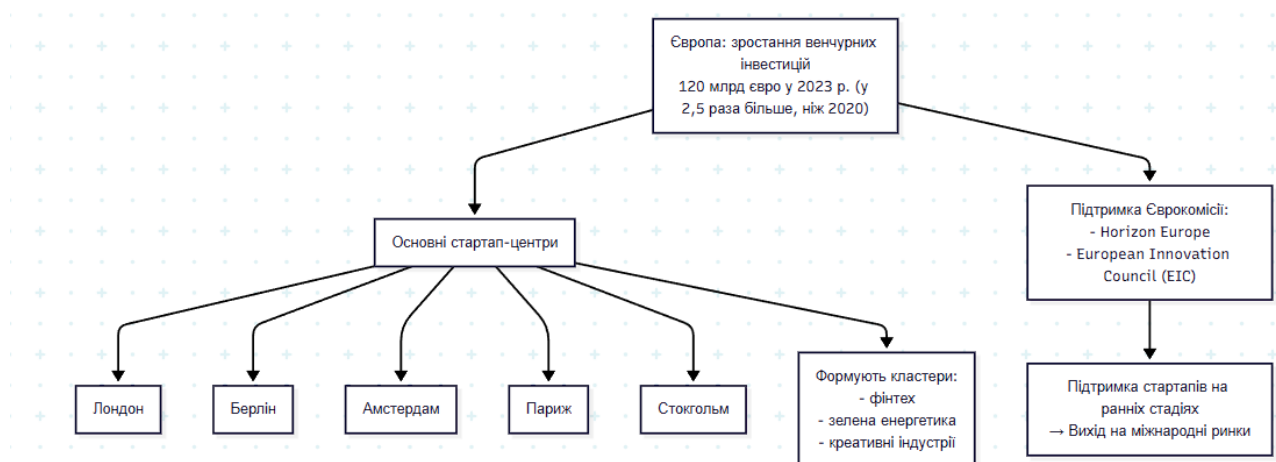


Рис.2.2 Розвиток глобального ринку стартапів

Європейський простір демонструє стабільне зростання обсягів венчурних інвестицій — понад 120 млрд євро у 2023 році, що у 2,5 рази більше, ніж у 2020 році [1]. Основними центрами залишаються Лондон, Берлін, Амстердам, Париж, Стокгольм, які формують потужні кластери фінтеху, «зеленої енергетики» та креативних індустрій. Європейська комісія через ініціативи Horizon Europe та European Innovation Council (EIC) активно підтримує стартапи на ранніх стадіях, сприяючи їх виходу на міжнародні ринки.

Окремо варто відзначити регіон Азії, де інвестиційна активність зростає найдинамічніше. У Китаї державна підтримка стартапів інтегрована в національну стратегію «Made in China 2025», що стимулює розвиток штучного інтелекту,

робототехніки та 5G. В Індії стартап-екосистема стала третьою у світі за кількістю «єдинорогів», поступаючись лише США та Китаю [2].

Глобально спостерігається перехід від домінування традиційних секторів (ІТ, е-комерс) до нових ніш — кліматтех, біоекономіка, агротех, військові інновації, кібербезпека, автономний транспорт. Ці напрями формують нову хвилю інвестицій, орієнтовану на сталий розвиток і безпеку.

Сучасний ринок венчурного капіталу характеризується значною концентрацією ресурсів у найбільших хабах — Кремнієва долина, Нью-Йорк, Лондон, Тель-Авів, Сінгапур, Бангалор. Проте спостерігається й процес децентралізації, коли нові центри зростання формуються у Східній Європі, Латинській Америці та Африці.

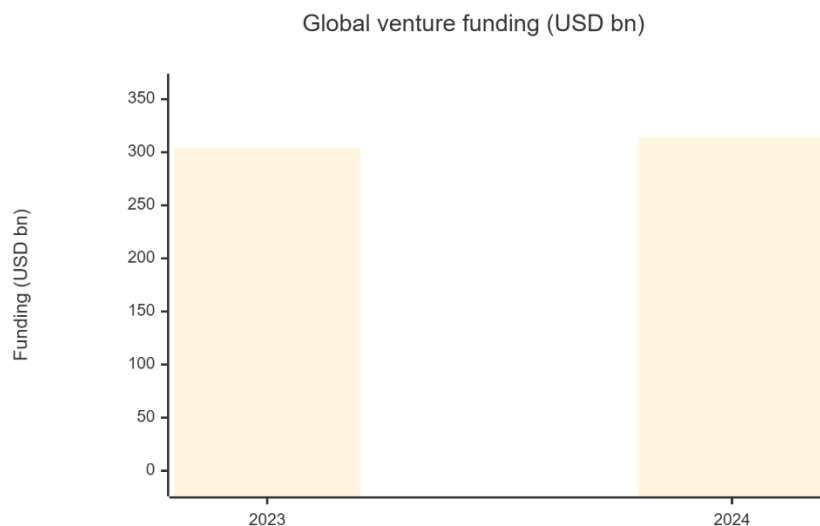


Рис. 2.3. Глобальне венчурне фінансування, 2023–2024 (млрд \$)

Після пандемії COVID-19 зросла роль цифрових платформ і дистанційних моделей ведення бізнесу. Стартапи дедалі активніше використовують віддалені команди, цифрові акселератори, краудфандинг і міжнародні онлайн-інвестиційні платформи (SeedInvest, Crowdcube, Republic).

У 2023–2024 роках посилюється тренд *impact investing* — спрямування капіталу у проекти з соціальним, екологічним і етичним ефектом. За даними PwC (2024), понад 35% венчурних інвесторів розглядають ESG-критерії як ключові при

ухваленні рішень. Особливу увагу приділяють кліматичним технологіям, енергоефективності, замкненій економіці та відновлюваним джерелам енергії.

Серед технологічних тенденцій останніх років:

- активне зростання штучного інтелекту (AI), машинного навчання (ML) та генеративних моделей (Generative AI);
- розвиток біотехнологій (медичні діагностичні стартапи, генно-терапевтичні рішення);
- розширення фінтех-сектору, особливо у сфері криптовалют, блокчейну та цифрових банків;
- зростання кібербезпеки, зокрема у зв'язку з геополітичними ризиками;
- поширення глобальних платформ для стартап-акселерації (Plug and Play, MassChallenge, Founders Factory).

Загалом глобальні тренди характеризуються зміщенням акцентів від кількісного зростання до якісного розвитку інноваційної інфраструктури, орієнтованої на сталу економіку та цифрову трансформацію.

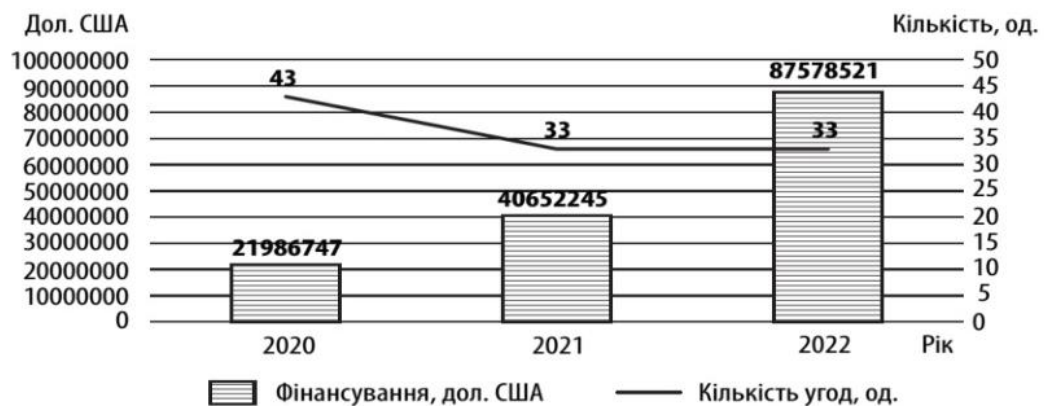


Рисунок 2.3 – Фінансування та кількість угод за українськими стартапами

Україна, попри складні умови воєнного стану, зберігає динаміку інноваційного розвитку та залишається одним із найперспективніших технологічних ринків Східної Європи. За даними Dealroom.co (2024), в Україні функціонує понад 2500 стартапів, а загальна оцінка екосистеми перевищує 20 млрд доларів США.

Основні напрями діяльності українських стартапів — інформаційні технології, штучний інтелект, фінтех, агротех, кібербезпека, оборонні технології, логістика та e-commerce. Зростає частка стартапів, орієнтованих на міжнародні ринки, зокрема у США, Великій Британії, Польщі та Німеччині.

Провідні українські стартапи, такі як Grammarly, Preply, GitLab, Ajax Systems, People.ai, Reface, демонструють успішну інтеграцію у глобальні ринки та залучення значних обсягів венчурного капіталу. Наприклад, Grammarly у 2022 році отримав оцінку понад 13 млрд доларів, що зробило його першим українським «єдинорогом».

Серед ключових тенденцій розвитку української стартап-екосистеми:

- зростання кількості акселераторів і венчурних фондів (UVCA, SMRK, TA Ventures, u.ventures, Flyer One Ventures);
- активізація державної підтримки через ініціативи Diia.City, Ukrainian Startup Fund, EEN-Ukraine;
- розвиток інноваційних кластерів у Києві, Львові, Харкові, Дніпрі, Одесі;
- інтернаціоналізація українських стартапів — реєстрація юридичних осіб у Польщі, Естонії, США для залучення капіталу;
- посилення співпраці з ЄС у межах програм Horizon Europe, Digital Europe, EIC Accelerator.

Незважаючи на війну, українські стартапи демонструють високу адаптивність, орієнтацію на ринки безпеки, оборонних технологій, кіберзахисту та цифрової освіти. Це сприяє формуванню нового інноваційного іміджу України як «технологічної нації».

У рейтингу StartupBlink (2024) Україна посідає 49 місце серед 100 країн світу, поступаючись Польщі (37 місце), Чехії (41) та Румунії (46), але випереджаючи Болгарію та Угорщину. Найвищі позиції мають Київ (місто №1 в Україні, №187 у світі), Львів і Харків.

Основні конкурентні переваги України:

- високий рівень технічної освіти та доступ до кваліфікованих ІТ-спеціалістів;
- низькі витрати на ведення бізнесу у порівнянні з ЄС;
- гнучкість і мобільність команди, здатність працювати в умовах невизначеності;
- інноваційна культура, орієнтована на практичний результат.

Водночас, до основних стримуючих чинників належать:

- нестабільність політичного та безпекового середовища;
- обмежений доступ до венчурного капіталу на внутрішньому ринку;
- недостатній розвиток інноваційної інфраструктури за межами великих міст;
- регуляторні бар'єри для іноземних інвесторів.

Враховуючи ці фактори, перспективи розвитку українських стартапів напряму залежать від інтеграції у європейський інноваційний простір та залучення іноземних партнерів до післявоєнної відбудови економіки.

Світові та українські тренди дозволяють окреслити низку стратегічних напрямів, що визначатимуть майбутнє стартап-підприємництва:

1. Інтернаціоналізація капіталу — розширення можливостей для міжнародного фінансування через партнерство з фондами ЄС, США та Азії.
2. Технологічна конвергенція — інтеграція штучного інтелекту, біотехнологій, фінтеху, оборонних і агротехнологій.
3. Екологізація бізнес-моделей — орієнтація на ESG-стандарти та циркулярну економіку.
4. Діджиталізація управління стартапами — використання big data, хмарних технологій, платформ для дистанційного управління.
5. Розвиток оборонно-технологічного напряму — зростання попиту на безпілотні системи, кіберзахист і військові інновації.
6. Освітня трансформація — створення стартап-шкіл, інтеграція підприємництва у навчальні програми університетів.

Для України особливо важливо формувати стійку екосистему післявоєнного відновлення, де стартапи виступатимуть каталізатором економічної модернізації та міжнародної інтеграції.

2.2. Аналіз залучення іноземних інвестицій в стартапи в Україні

Розвиток стартап-екосистеми України безпосередньо залежить від здатності залучати іноземний капітал, який виступає каталізатором інноваційних процесів, підвищує рівень конкурентоспроможності та інтегрує країну у світову технологічну економіку. Іноземні інвестиції в стартапи не лише забезпечують фінансові ресурси, а й приносять управлінський досвід, доступ до міжнародних ринків, сучасних технологій і партнерських мереж.

За даними Української асоціації венчурного капіталу та приватних інвестицій (UVCA), у 2024 році загальний обсяг венчурних інвестицій у стартапи України сягнув 462 млн дол. США, з яких понад 70% припадає на іноземних інвесторів. Це свідчить про збереження інтересу міжнародних фондів до українських технологічних рішень, попри воєнні ризики.

У структурі інвесторів переважають фонди з США (35%), Великої Британії (15%), Німеччини (10%), Польщі (8%) та Естонії (6%). Решта припадає на фонди зі Швейцарії, Ізраїлю, Франції та скандинавських країн. Важливим є те, що географія іноземного капіталу розширюється завдяки підтримці України з боку міжнародних партнерів, включно з програмами ЄС, USAID та Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР).



Рисунок 2.6 – Джерела фінансування діяльності стартапів в Україні у 2021 р.

Серед найбільших угод 2024 року відзначаються інвестиції в Releaf Paper, Esper Bionics, Liki24, Finmap, Mindly, GoIT та інші компанії, які отримали фінансування від європейських і американських венчурних фондів. Багато з них реєструють головні офіси в країнах ЄС або США, що спрощує доступ до іноземних ринків капіталу, але зберігають основні команди розробки в Україні.

Для порівняння, у 2022 році (на початку повномасштабної війни) обсяг інвестицій становив лише \$218 млн, а у 2023 році – \$210 млн. Таким чином, у 2024 році ринок зріс більш ніж удвічі, що свідчить про початок відновлення після шокового падіння.

Іноземні інвестиції в українські стартапи залучаються через різні канали, серед яких можна виокремити такі основні:

1. Венчурні фонди та акселератори. Найбільший обсяг капіталу надходить від міжнародних венчурних структур: SMRK VC Fund, Flyer One Ventures, AVentures Capital, SID Venture Partners, Horizon Capital, а також європейських фондів Speedinvest, RTP Global, Inovo VC, EIC Fund.

2. Краудфандингові платформи. Популярними каналами залишаються Kickstarter, Seedrs, Crowdcube, Republic, що дозволяють залучати інвесторів із різних країн.
3. Корпоративні інвестиції (Corporate VC). Такі компанії, як SoftServe, Genesis, Luxoft, Bolt, створюють власні інкубатори й фонди для підтримки молодих стартапів, часто з українським корінням.
4. Грантові програми міжнародних організацій. Зокрема, USAID, Horizon Europe, Google for Startups, EBRD Star Venture Program підтримують українські проєкти на ранніх стадіях.

Венчурне інвестування залишається основною формою фінансування, однак у період воєнного стану значно зросла роль грантових коштів і пільгових програм підтримки, що компенсують високі ризики.

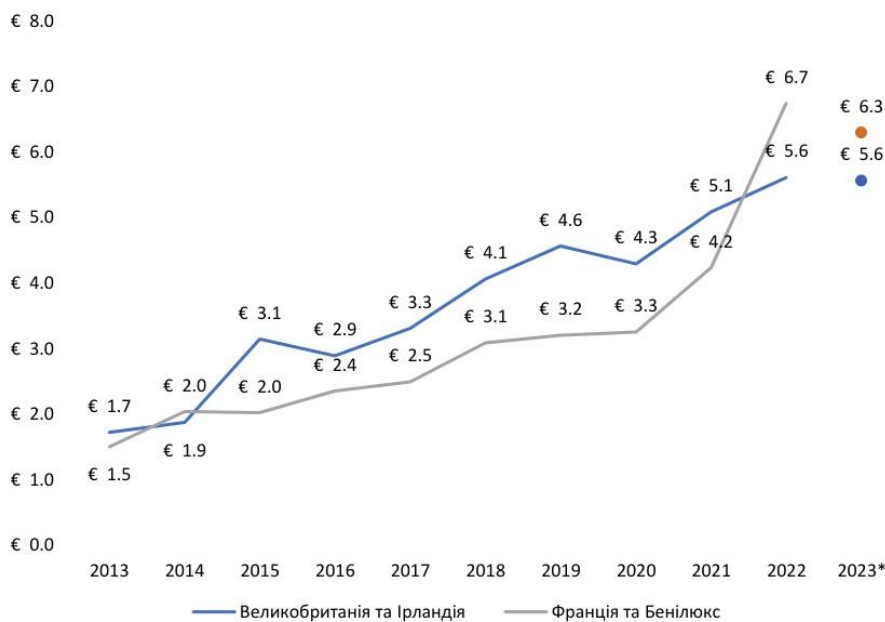


Рисунок 2.7 - Галузева структура іноземних інвестицій

За результатами аналізу Dealroom (2025), найбільша частка іноземного капіталу в Україні припадає на такі напрями:

- FinTech — 22%;
- AI/ML та Big Data — 20%;
- Defence Tech та Cybersecurity — 18%;

- HealthTech та Biotech — 12%;
- E-commerce — 10%;
- EdTech, AgriTech, Logistics — 18%.

Така структура демонструє орієнтацію інвесторів на високомаржинальні технологічні сектори, які мають експортний потенціал. Особливо активно зростає сегмент оборонних і подвійного призначення технологій, який після 2022 року став пріоритетом для міжнародних донорів і венчурних структур.

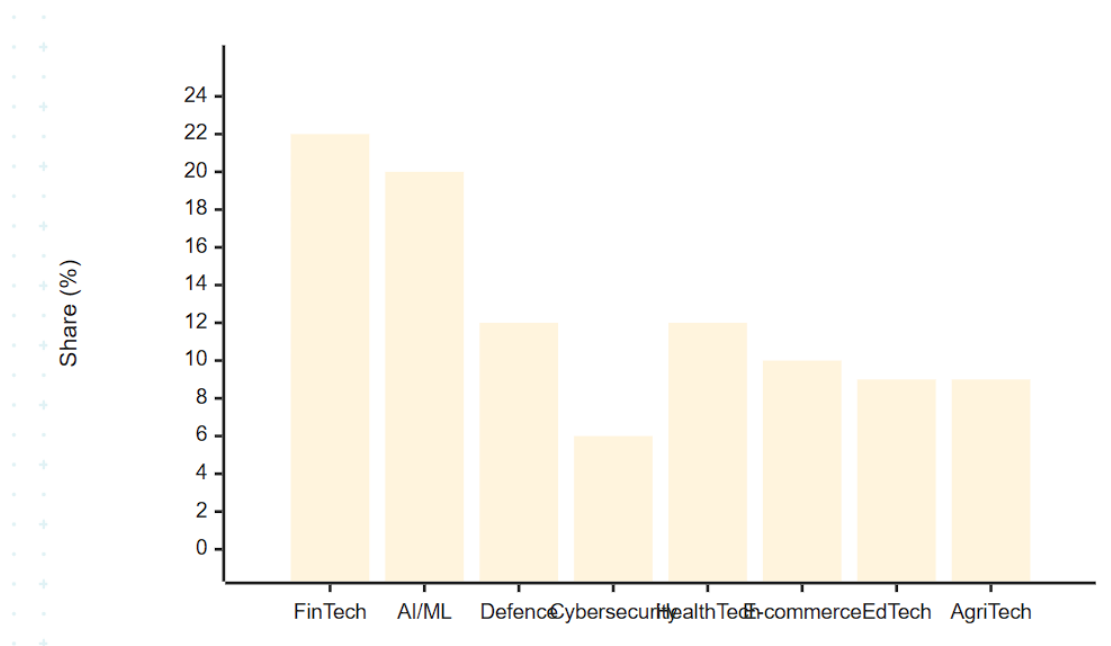


Рис. 2.8. Структура іноземних інвестицій у стартапи України за галузями, %
Ключовими мотивами іноземних інвесторів щодо вкладень в українські стартапи є:

- Висока кваліфікація фахівців. Україна має понад 200 тисяч ІТ-спеціалістів, які входять до ТОП-10 у світі за якістю технічної освіти.
- Низькі операційні витрати. Собівартість розробки в Україні на 40–60% нижча, ніж у країнах ЄС.
- Високий рівень інноваційності. Українські розробники спеціалізуються на штучному інтелекті, хмарних рішеннях, автоматизації бізнес-процесів, SaaS-продуктах.

- Інтернаціоналізація бізнесу. Багато стартапів одразу орієнтовані на глобальні ринки, що спрощує вихід на ЄС і США.

Згідно з опитуванням фондів, проведеним TechUkraine (2024), понад 80% іноземних інвесторів вважають Україну перспективною локацією для технологічних інновацій після завершення війни.

Основними центрами залучення іноземного капіталу в Україні залишаються:

- Київ – понад 60% усіх угод;
- Львів – близько 15%;
- Харків – 10%;
- Дніпро, Одеса, Івано-Франківськ – решта 15%.

Це свідчить про високу концентрацію стартапів у столичному регіоні, проте останніми роками активно зростають львівський і дніпровський ІТ-кластери, які мають тісні зв'язки з Польщею та країнами Балтії.

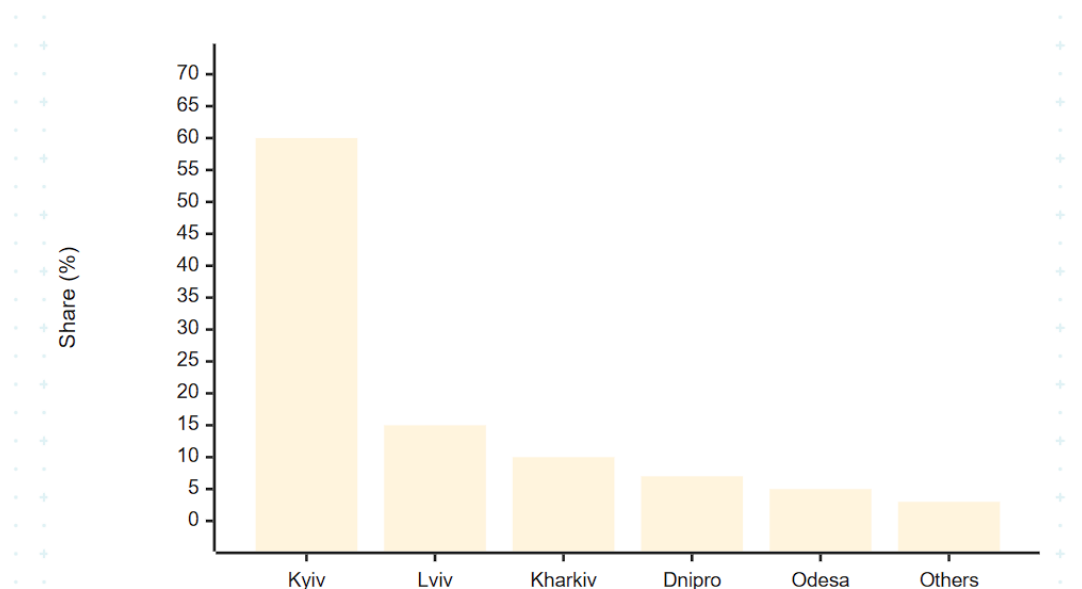


Рис. 2.9. Географія іноземних інвестицій у стартапи України, %

Важливу роль у стимулюванні іноземного інвестування відіграють державні й міжнародні інституції.

- Ukrainian Startup Fund (USF) профінансував понад 400 стартапів, зокрема 25 у партнерстві з іноземними фондами.

- Diiа.City створила податкові стимули для ІТ-компаній (5% податок на доходи спеціалістів, пільговий ЄСВ), що підвищило привабливість українських стартапів.
- European Innovation Council (EIC) надав українським компаніям понад 15 млн євро грантів у 2023–2024 роках.
- Програма Horizon Europe забезпечила грантове фінансування понад 60 українських проєктів.
- USAID та Google for Startups у 2024 р. запустили спільний фонд підтримки технологічних рішень для відновлення України.

Ці програми формують мультиплікативний ефект, стимулюючи прихід приватного іноземного капіталу.

Попри позитивну динаміку, залучення іноземних інвестицій у стартапи стикається з низкою перешкод:

- Військово-політична нестабільність. Найбільший ризик для венчурних інвесторів.
- Відсутність гарантій прав власності та слабка судова система. Ускладнює структуру угод М&А.
- Обмежений внутрішній ринок. Стартапи змушені орієнтуватися на експорт ще на ранніх стадіях.
- Складні валютні обмеження. Впливають на репатріацію капіталу.
- Нестача інституційних інвесторів в Україні. Пенсійні фонди, страхові компанії та банки майже не беруть участі у венчурному фінансуванні.

Для подолання цих бар'єрів необхідна синергія державної політики, міжнародної технічної допомоги та приватного капіталу.

8. Перспективи зростання післявоєнного інвестування

Очікується, що після стабілізації безпекової ситуації та відновлення економіки Україна зможе залучати щороку 1–1,5 млрд дол. венчурного капіталу, зокрема 70–80% із-за кордону.

Сприятиме цьому:

- підписання Угоди про спільний науково-інноваційний простір Україна–ЄС;
- створення Українського фонду реконструкції та інновацій (UIRF);
- участь у європейських інноваційних програмах (EIC Accelerator, InvestEU);
- розвиток оборонно-технологічних кластерів.

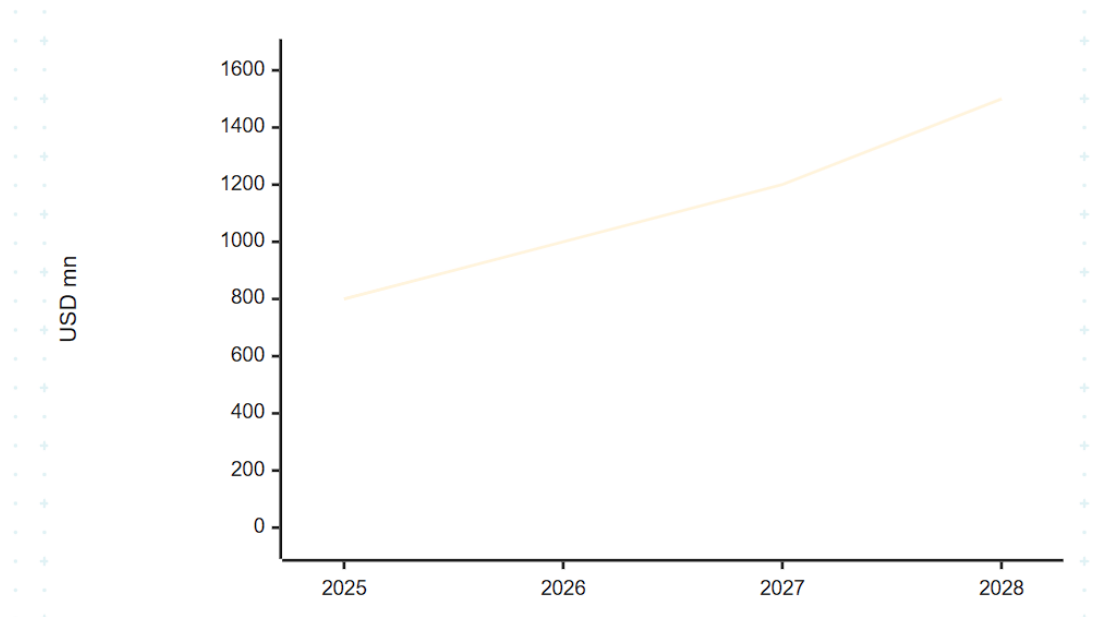


Рис. 2.10. Прогноз залучення іноземного капіталу в стартапи України, 2025–2028 (млн \$)

Іноземні інвестиції мають значний мультиплікативний ефект:

- підвищують якість корпоративного управління;
- стимулюють експорт інтелектуальних послуг;
- сприяють передачі технологій та поширенню інноваційних стандартів;
- формують локальні венчурні фонди, що працюють за міжнародними принципами;
- сприяють розвитку професійних спільнот і кластерів.

Завдяки співпраці з міжнародними партнерами формується критична маса досвіду, капіталу й технологій, необхідних для перетворення України на регіональний інноваційний хаб Східної Європи.

2.3. Аналіз розмірів угод венчурного капіталу в регіонах Європи, включаючи Україну, та порівняння з США: динаміка, тенденції та вплив на стартап-екосистему

У сучасній глобальній економіці венчурний капітал є одним із ключових чинників розвитку інноваційного підприємництва та формування конкурентоспроможних стартап-екосистем. Аналіз розмірів угод венчурного капіталу дозволяє оцінити глибину інвестиційного ринку, рівень зрілості стартапів, активність інвесторів і масштаби підтримки інновацій. Порівняння між регіонами Європи, Україною та США дає можливість визначити стратегічні відмінності у структурі фінансування, динаміці угод та їхньому впливі на розвиток технологічних кластерів.

Сполучені Штати традиційно залишаються глобальним лідером у сфері венчурного капіталу. У 2024 році загальний обсяг венчурного фінансування в США становив приблизно 170 млрд дол. США, що складає понад 55% світового ринку. Хоча це на 25% менше, ніж пікові показники 2021 року, ринок демонструє поступове відновлення після кризи 2022–2023 років.

Середній розмір угоди у США в 2024 році становив близько 27 млн дол., а середній обсяг інвестицій на стадії Series A — 15–18 млн дол.. Для порівняння, у Європі середній розмір угоди у 2024 році складав 8–10 млн дол., а в Україні — 2,7 млн дол.

Основними факторами, що пояснюють цю різницю, є:

- більша концентрація капіталу у США (велика кількість фондів з активами понад 1 млрд дол.);
- розвинена інфраструктура акселераторів і біржових виходів (IPO, SPAC);
- більш сприятливе правове середовище для інвесторів;
- сильна культура венчурного підприємництва та високий рівень захисту інтелектуальної власності.

Європейський венчурний ринок характеризується фрагментованою структурою та значними відмінностями між регіонами. Загальний обсяг угод у 2024

році оцінювався приблизно в 45 млрд дол., що відповідає рівню 2023 року.

Найактивнішими центрами є:

- Західна Європа (Лондон, Париж, Берлін) — близько 65% усіх інвестицій;
- Північна Європа (Стокгольм, Гельсінкі, Копенгаген) — 15%;
- Центральна та Східна Європа (Варшава, Прага, Будапешт, Таллінн, Київ) — 8%;
- Південна Європа (Барселона, Мілан, Лісабон) — 12%.

Після 2020 року європейський ринок венчурного капіталу змістив фокус на сталі технології (ClimateTech), штучний інтелект, фінтех і медтех. Водночас у країнах Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) спостерігається стрімке зростання кількості стартапів, орієнтованих на SaaS, кібербезпеку, агротехнології та логістику.

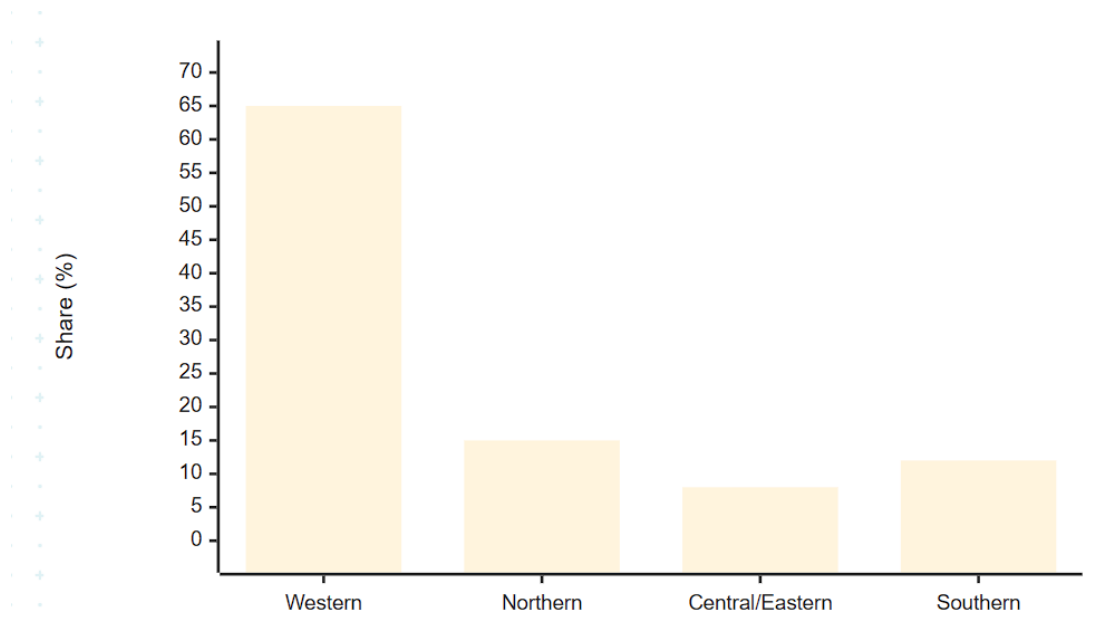


Рис. 2.11. Розподіл обсягів венчурного фінансування в Європі за регіонами, 2024 (%)

Україна посідає унікальне місце в екосистемі ЦСЄ, демонструючи швидке відновлення після глибокого падіння у 2022 році. За підсумками 2024 року:

- кількість угод зросла до 174 (проти 91 у 2023 р.);
- середній розмір угоди становив 2,7 млн дол.;

- медіанне значення — близько 1,2 млн дол.;
- найбільші угоди — Releaf Paper (10 млн), Finmap (8 млн), Esper Bionics (6 млн).

Україна поки що відстає від середніх показників ЄС у 3–4 рази, проте випереджає більшість країн регіону за темпами зростання. У 2024 році середній розмір угоди в Польщі становив 3,5 млн дол., у Чехії — 2,9 млн дол., у Румунії — 2,4 млн дол., тоді як у Болгарії та Словаччині — менше 2 млн дол.

Таким чином, за відносними темпами розвитку Україна займає 3-тє місце у ЦСЄ після Польщі та Естонії, що свідчить про зростання довіри іноземних інвесторів до українського ринку.

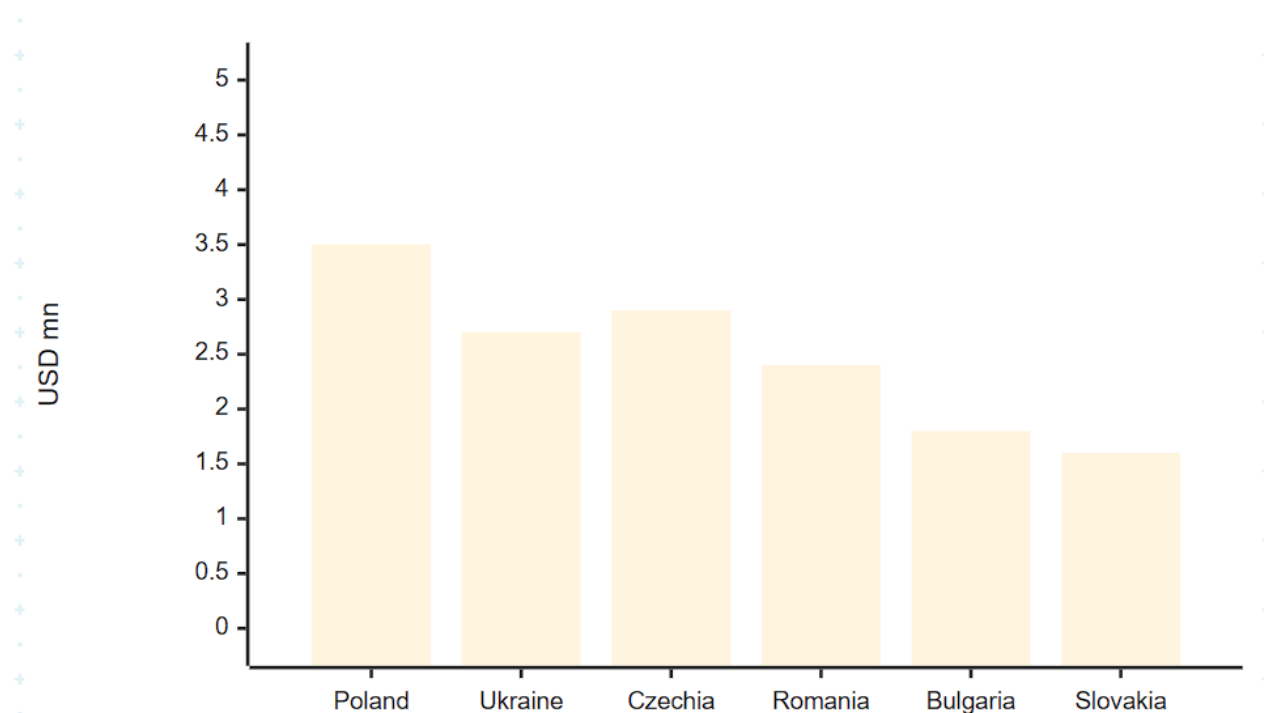


Рис. 2.12. Середній розмір угод венчурного капіталу в ЦСЄ, 2024 (млн \$)

У період 2020–2021 років на європейському ринку спостерігалось стрімке зростання венчурних угод: середній розмір угоди зріс із 6,8 млн дол. до 11,5 млн дол., а кількість угод досягла історичного максимуму. Проте у 2022–2023 роках внаслідок геополітичної нестабільності та зростання вартості капіталу обсяги угод скоротилися майже на 35%.

У 2024 році спостерігалось відновлення активності: середній розмір угоди збільшився до 9,8 млн дол., що свідчить про поступове повернення інвесторів до європейських технологічних компаній.

В Україні ж тенденція відновлення була більш динамічною: у 2022 році середній розмір угоди впав до 1,1 млн дол., у 2023 — зріс до 1,8 млн, а у 2024 — перевищив 2,7 млн дол.

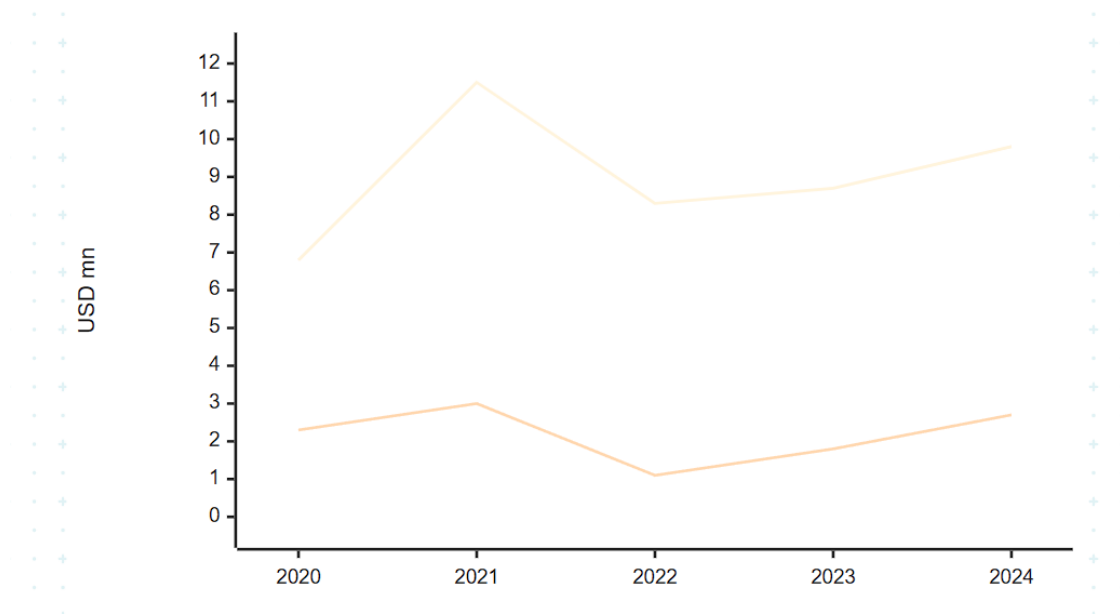


Рис. 2.13. Динаміка середніх розмірів венчурних угод, 2020–2024 (млн \$)

Розмір венчурних угод безпосередньо впливає на стійкість стартапів, їхню здатність масштабуватись і виходити на міжнародні ринки. У США великі угоди дозволяють компаніям фінансувати багаторічні дослідження, утримувати висококваліфіковані команди та конкурувати на глобальному рівні. У Європі, навпаки, середній розмір угод менший, що змушує стартапи раніше виходити на стадії прибутковості або залучати декілька дрібніших раундів.

Для України ця залежність ще помітніша: більшість стартапів мають дефіцит капіталу на стадії масштабування (Series B і C). У результаті багато компаній переносять юридичну реєстрацію до Польщі, Естонії або США, щоб отримати доступ до більших раундів фінансування. Це створює ризик втрати частини економічної вигоди для національної економіки.

Таблиця 2.1 - Порівняльна характеристика США, Європи та України

Показник	США	Європа	Україна
Загальний обсяг венчурного фінансування, 2024 р.	170 млрд \$	45 млрд \$	0,46 млрд \$
Середній розмір угоди	27 млн \$	9,8 млн \$	2,7 млн \$
Середній розмір Series A	15–18 млн \$	7–9 млн \$	2–3 млн \$
Частка “єдиногорів” (компаній >1 млрд \$)	~45% світових	~15%	0,1%
Основні галузі	AI, Biotech, FinTech, Defence Tech	AI, FinTech, GreenTech	Cyber, Defence, SaaS

Ці дані підтверджують, що навіть при відносно невеликих обсягах капіталу Україна демонструє високий рівень ефективності використання ресурсів — коефіцієнт “інновації/інвестиції” значно перевищує середньоєвропейський.

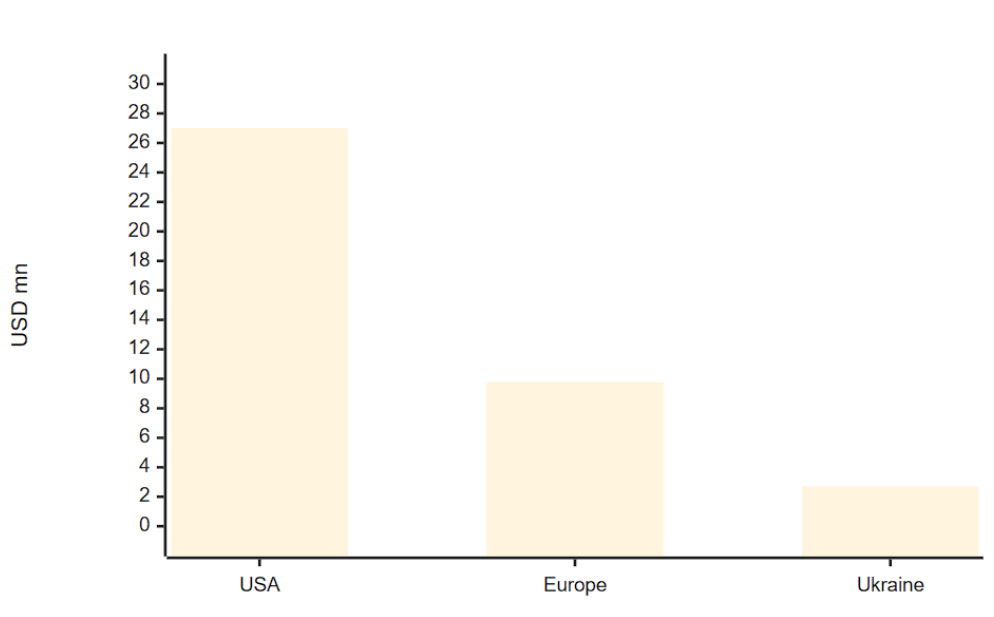


Рис. 2.14. Порівняння середнього розміру венчурних угод, 2024 (млн \$)

Основними тенденціями розвитку венчурного капіталу у 2025–2027 роках будуть:

- зростання пізніх раундів (Series B–D) у Європі через стабілізацію фінансових ринків;
- посилення ролі державних і корпоративних фондів (наприклад, European Investment Fund, EIC Fund, Google Ventures);
- інтернаціоналізація українських стартапів, реєстрація юридичних осіб у ЄС та США для полегшення залучення інвестицій;

- активізація американських і британських фондів в Україні у межах програм відбудови;
- посилення технологічних секторів — AI, DefenceTech, CyberSec, GreenTech.

Очікується, що до 2027 року середній розмір угоди в Європі досягне 11–12 млн дол., в Україні — 4–5 млн дол., а у США перевищить 30 млн дол.

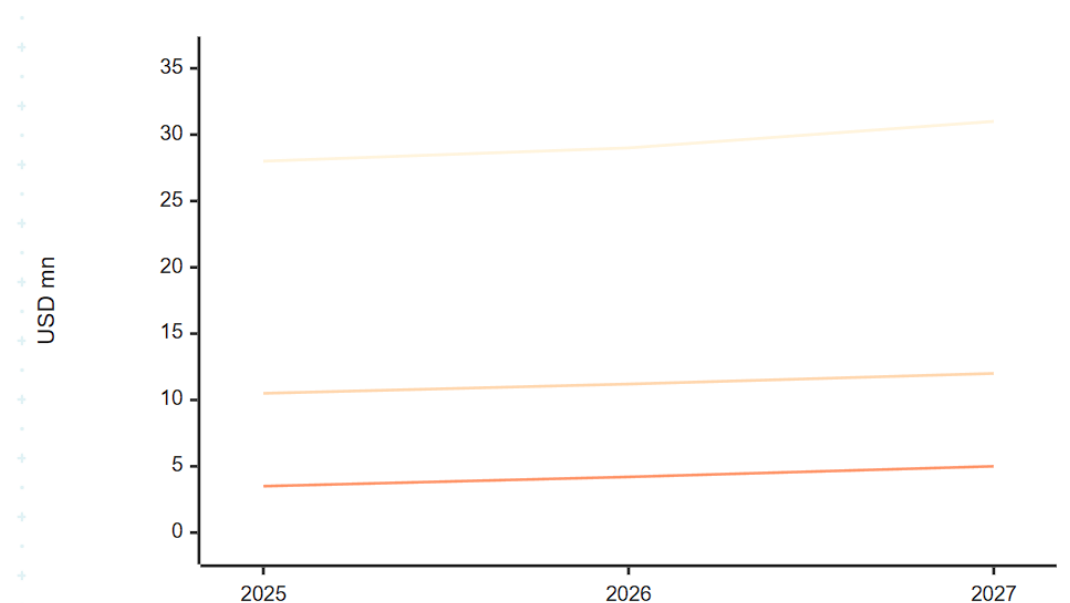


Рис. 2.15. Прогноз середніх розмірів венчурних угод, 2025–2027 (млн \$)

Розмір угод є індикатором глибини інноваційного ринку. У США великі угоди формують потужні технологічні кластери (Силіконова долина, Бостон, Остін). У Європі розвиток відбувається через мережу локальних хабів (Берлін, Амстердам, Лондон, Париж), де співпрацюють державні, корпоративні та венчурні інвестори.

Для України особливо важливими стають кластеризація інновацій і впровадження регіональних акселераторів. Зокрема, ініціативи Diiа.City, TechUkraine, EEN-Ukraine, UASF створюють умови для інтеграції українських стартапів у європейські ринки.

У середньостроковій перспективі розвиток українського венчурного ринку залежатиме від доступу до великих угод — залучення іноземних фондів,

партнерства з ЄС, створення регіональних фінансових інструментів і гарантій для інвесторів.

Висновки

Аналіз розмірів угод венчурного капіталу свідчить про суттєву різницю між США, Європою та Україною. США зберігають глобальне лідерство, визначаючи стандарти розмірів угод і структури фінансування. Європа демонструє диверсифікацію ринку та регіональне зростання, тоді як Україна поступово інтегрується в європейську венчурну екосистему, нарощуючи середній обсяг угод та якість стартапів.

Збільшення середнього розміру інвестиційних угод в Україні у 2024 році є позитивним сигналом для міжнародних інвесторів і показником довіри до українського технологічного сектору. Подальше зростання можливе за умови стабільного макросередовища, розвитку правового поля та активної участі держави у формуванні інноваційної інфраструктури.

Таким чином, динаміка венчурних угод визначає не лише фінансову привабливість стартап-ринку, а й напрямки економічної трансформації України в контексті інтеграції до європейського та глобального інноваційного простору.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз розвитку стартап-екосистеми України у контексті глобальних тенденцій дозволив визначити основні закономірності, проблеми та перспективи залучення іноземного капіталу до національного інноваційного середовища.

1. Український ринок стартапів поступово інтегрується у глобальну венчурну систему. Попри військові ризики, 2023–2024 роки стали періодом відновлення: обсяг інвестицій сягнув 462 млн дол. США, кількість угод подвоїлася, а географія інвесторів охопила США, Велику Британію, Польщу, Естонію та Німеччину. Україна зберегла лідерські позиції серед країн

Центрально-Східної Європи за темпами зростання технологічного підприємництва.

2. Глобальні та локальні тренди розвитку стартапів відображають процес цифрової трансформації світової економіки. Після 2020 року основний акцент у венчурному інвестуванні змістився до секторів AI, кібербезпеки, біотехнологій, фінтеху та кліматичних інновацій. Українські компанії активно інтегруються у ці напрями, формуючи унікальні рішення для міжнародних ринків.
3. Іноземні інвестиції стали ключовим джерелом розвитку українських стартапів. Частка міжнародного капіталу у структурі фінансування перевищує 70%, що свідчить про високий рівень довіри до українських інновацій. Найбільш привабливими для інвесторів залишаються напрями FinTech, AI/ML, DefenceTech, HealthTech і EdTech, а ключовими центрами залучення — Київ, Львів та Харків.
4. Європейський венчурний ринок поступається американському за масштабом, але демонструє стабільне відновлення та диференціацію. У 2024 році середній розмір угоди в Європі становив 9,8 млн дол., тоді як у США — понад 27 млн дол. Водночас для України середній розмір угоди досяг 2,7 млн дол., що свідчить про поступове зростання капіталізації стартапів і підвищення їхньої інвестиційної зрілості.
5. Порівняльний аналіз розмірів угод у США, ЄС та Україні виявив суттєві структурні відмінності: американський ринок має високу концентрацію капіталу і розвинені механізми виходу з інвестицій (IPO, M&A), європейський — більшу диверсифікацію та інституційну підтримку, український — високий потенціал зростання при відносно низькому рівні фінансування.
6. Детермінанти залучення іноземних інвестицій в українські стартапи мають комплексний характер: поєднання якісного людського капіталу, низької собівартості розробок, високої інноваційності та державної підтримки

(Diia.City, Ukrainian Startup Fund, програми Horizon Europe). Саме ці фактори формують позитивне інвестиційне середовище навіть у період воєнної нестабільності.

7. Основними бар'єрами для масштабування інвестицій залишаються політичні ризики, обмежений доступ до великих фондів, недостатній розвиток інституційних інвесторів і валютне регулювання. Водночас міжнародна допомога (USAID, EIC, EBRD, Google for Startups) частково компенсує ці обмеження, створюючи “м'які” механізми залучення капіталу через гранти, акселератори та партнерські програми.
8. Венчурний капітал стає каталізатором інноваційної відбудови України. Його мультиплікативний ефект проявляється у зростанні зайнятості в IT-секторі, експорту інтелектуальних послуг, формуванні нових кластерів і трансфері технологій. Розвиток оборонно-технологічного напрямку (DefenceTech) підвищує стратегічну роль України у європейському інноваційному просторі.
9. Перспективи розвитку української стартап-екосистеми пов'язані із розширенням доступу до міжнародного венчурного капіталу. У середньостроковій перспективі (2025–2028 рр.) прогнозується зростання обсягів іноземних інвестицій до 1–1,5 млрд дол. на рік за умови макрофінансової стабільності та інтеграції у програми ЄС (InvestEU, EIC Accelerator, Digital Europe).
10. Загалом Україна переходить від фази формування стартап-екосистеми до етапу її інституціоналізації. Це передбачає посилення ролі державних регуляторів, розвиток механізмів фінансових гарантій, створення національного венчурного фонду та системи державного стимулювання інноваційної діяльності.

Отже, за результатами аналізу розділу 2 можна стверджувати, що Україна поступово перетворюється на повноправного учасника європейського венчурного простору. Поглиблення інтеграції, диверсифікація джерел інвестицій та формування сприятливого правового середовища є ключовими умовами сталого

розвитку національної стартап-економіки та її включення у глобальні інноваційні ланцюги створення вартості.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В СТАРТАПИ УКРАЇНИ

3.1. Напрями повоєнного розвитку стартапів та активізації залучення іноземних інвестицій у стартап-підприємництво

Стартапи як форма інноваційного підприємництва є ключовим елементом відновлення економіки України після завершення воєнних дій. Вони створюють нові робочі місця, стимулюють розвиток високих технологій, підвищують конкурентоспроможність національної економіки та формують позитивний інвестиційний імідж держави на міжнародній арені. У повоєнний період саме стартап-підприємництво здатне стати рушієм структурної перебудови економіки, орієнтованої на інновації, цифровізацію та інтеграцію до європейського простору.

В умовах масштабних руйнувань інфраструктури та скорочення промислового потенціалу стартапи виступають як гнучка форма бізнесу, що не потребує значних матеріальних активів, але спирається на знання, технології та креативний людський капітал.

Післявоєнний розвиток української економіки передбачає перехід від традиційної сировинної моделі до інноваційно-цифрової, у якій підприємництво базується на ідеях, IT-рішеннях, інтелектуальних продуктах і технологіях подвійного призначення.

Згідно з прогнозами World Bank та EBRD, потенційний внесок сектору стартапів у ВВП України може сягнути 5–7% до 2030 року, а зайнятість у сфері інноваційних послуг — понад 350 тис. осіб. Це означає, що стартап-екосистема має не лише економічну, а й соціальну місію: сприяти утриманню висококваліфікованих кадрів і створювати нові можливості для молоді, що повертається з-за кордону.

Основні напрями післявоєнного відновлення стартап-екосистеми України мають формуватися відповідно до європейських принципів сталого розвитку та “зеленого переходу”. Серед ключових пріоритетів:

Стратегії підтримки українських стартапів

Стратегія підтримки	Опис	Інструменти та Приклади
Державне фінансування	Забезпечення фінансової підтримки через гранти, субсидії та інші фінансові інструменти для стартапів. Створення сприятливих умов для залучення державних коштів у формі інвестицій.	Розробка конкурсів на отримання грантів для інноваційних проєктів. Створення інноваційних фондів, наприклад, "Інновації для України".
Розвиток	Розбудова інфраструктури для	Реалізація програм будівництва

1. Технологічна трансформація економіки. Стартапи повинні забезпечувати цифровізацію промисловості, транспорту, енергетики та сільського господарства через упровадження рішень на основі штучного інтелекту, IoT, роботизації, big data і блокчейну.
2. Розвиток секторів з високою доданою вартістю. Пріоритетними напрямками є DefenceTech, AgriTech, MedTech, FinTech, EnergyTech, EdTech та GreenTech.
3. Інтернаціоналізація стартапів. Участь українських компаній у глобальних ринках та акселераторах (EIC Accelerator, Y Combinator, Techstars, Plug and Play).
4. Зміцнення інвестиційної інфраструктури. Формування національної мережі венчурних фондів, акселераторів, бізнес-янголів та корпоративних інвесторів.
5. Підтримка державою інноваційних проєктів. Розширення програм грантового фінансування через Ukrainian Startup Fund, USAID, Horizon Europe, Diia.City, EBRD.
6. Розвиток людського капіталу. Інтеграція підприємницької освіти у вищі навчальні заклади, розвиток STEM-напрямів, підтримка стартап-шкіл і молодіжних інкубаторів.

Таким чином, післявоєнна стратегія має ґрунтуватися на синергії держави, бізнесу та міжнародних партнерів, де держава виступає фасилітатором, а приватний сектор — рушійною силою інновацій.

3. Інституційні механізми залучення іноземних інвестицій у стартапи

Повоєнний розвиток передбачає створення цілісної системи механізмів залучення іноземного капіталу, серед яких ключову роль відіграватимуть:

- Державні гарантії для іноземних інвесторів. Запровадження страхування політичних і військових ризиків через MIGA (World Bank Group), DFC (U.S. International Development Finance Corporation) та EIB (European Investment Bank).
- Спільні інвестиційні фонди. Формування Ukrainian Innovation and Reconstruction Fund за участі ЄС, ЄБРР, USAID та приватних фондів.
- Механізм співфінансування проєктів. Використання моделі public-private partnership (PPP) у фінансуванні стартапів оборонного, екологічного та цифрового профілю.
- Розвиток спеціальних економічних зон (Innovation Hubs). Впровадження регіональних стартап-хабів у Києві, Львові, Харкові, Дніпрі з пільговими умовами оподаткування та доступом до іноземного капіталу.
- Розширення Diia.City. Створення підкластерів “DefenceTech City”, “GreenTech City” і “AI Cluster Ukraine”, орієнтованих на міжнародну кооперацію.

Усі ці механізми повинні створити систему “інвестиційного мосту” між Україною та ЄС/США, що забезпечить стабільний приплив капіталу і технологій.

Таблиця 3.2

Особливості інвестиційних джерел стартапів за стадіями

Раунд	Стадія розвитку стартапу	Інвестори	Розмір інвестицій
0	Посівна стадія	Родина, друзі, гранти, бізнес-яголи	до 50 тис. дол.
A	Стадія запуску (Startup)	Бізнесяголи, фонди, гранти	до 1,5 млн. дол.
B	Стадія зростання (Growth)	Венчурні фонди	до 5 млн. дол.

4. Нові моделі міжнародного партнерства

Післявоєнна відбудова відкриває можливості для формування нових форматів міжнародного партнерства.

1. Європейська інтеграція. Участь України у програмах Horizon Europe, Digital Europe, InvestEU, COSME+ забезпечить доступ до грантів і пільгових кредитів для стартапів.
2. Атлантичне партнерство. Співпраця зі США через USAID, DFC, Google for Startups, Amazon AWS Activate, Microsoft Founders Hub.
3. Регіональні альянси. Створення “Східноєвропейського інноваційного простору” з Польщею, Румунією, Чехією та Балтійськими країнами для спільних інвестицій у стартапи.
4. Технологічна дипломатія. Розвиток співпраці з Ізраїлем, Сінгапуром, Південною Кореєю у сфері R&D, стартап-акселерації та трансферу технологій.

Такі партнерства не лише розширюють фінансову базу, а й забезпечують інституційну підтримку українських інноваторів у міжнародному середовищі.

Таблиця 3.4

Потенційні учасники та характеристики венчурного інвестування стартапів

Тип інвестора	Стадія розвитку	Розмір інвестицій	Особливості
Приватні інвестори	Ранні стадії	\$5,000 - \$250,000	Вкладення у високоризикові стартапи
Інституціональні інвестори	Різні стадії	\$200,000 - \$20М	Спеціалізовані фонди, співпраця з проектами
Корпоративні інвестори	Різні стадії	Різні	Вкладення та співпраця з молодими підприємствами
Державні структури	Початкові стадії	Різні	Підтримка ранніх досліджень та розробок
Пенсійні фонди	Пізні стадії	Різні	Фінансування для активного росту і розвитку
Венчурні фонди	Різні стадії	Різні	Спеціалізовані фонди з високим прибутковим потенціалом

Джерело: складено автором на основі даних [5; 16; 29; 32]

Війна стимулювала активний розвиток технологій подвійного призначення. У післявоєнний період саме DefenceTech може стати одним із ключових драйверів залучення іноземних інвестицій. Йдеться про стартапи, які розробляють:

- безпілотні системи та роботизовані комплекси;
- засоби кіберзахисту та розвідки;
- програмне забезпечення для військової логістики;
- системи управління та моніторингу боєприпасів і техніки;
- технології тактичного зв'язку.

Іноземні партнери, зокрема Lockheed Martin, Raytheon, Elbit Systems, уже виявляють зацікавлення у співпраці з українськими інноваторами. На базі таких компаній формуються кластерні програми спільного виробництва, що поєднують державну підтримку та приватні інвестиції.

Ефективне залучення іноземного капіталу потребує впровадження сучасних фінансових інструментів:

1. Фонди венчурного співфінансування (co-investment funds) — спільне фінансування стартапів державою та іноземними інвесторами у співвідношенні 1:1.

2. Конвертовані облигації (convertible notes) — поширений механізм для інвестування у стартапи на ранніх стадіях без втрати контролю.
3. Податкові стимули. Надання інвесторам податкових кредитів та пільг за умов реінвестування прибутку у стартапи.
4. Фонд гарантування венчурних інвестицій. Державна структура, яка покриватиме частину ризиків іноземних інвесторів.
5. Green bonds та impact investing. Залучення інвестицій у стартапи, що реалізують цілі сталого розвитку (ESG-напрями).
- 6.



Рис. 3.1. Основні фінансові інструменти активізації іноземного інвестування у стартапи

Однією з найважливіших умов залучення іноземних інвесторів є можливість виходу з інвестицій (exit strategies).

Україні необхідно розвивати такі напрями:

- створення платформи для IPO українських компаній на біржах ЄС (Варшава, Вільнюс, Франкфурт);
- стимулювання M&A-угод за участі іноземних стратегічних інвесторів;
- формування системи “start-to-scale”, яка дозволяє швидко масштабувати успішні проєкти на глобальний ринок;
- підтримка міжнародних акселераторів для забезпечення “м’якого виходу” інвесторів.

Запровадження прозорих процедур корпоративного управління, аудиту та захисту прав інвесторів має стати основою довіри до українського ринку.

Зміцнення стартап-екосистеми неможливе без розвитку людського капіталу. Важливо формувати екосистему інноваційної освіти, у якій студенти, викладачі та науковці зможуть реалізовувати власні підприємницькі ідеї.

Серед пріоритетних напрямів:

- створення університетських стартап-інкубаторів і лабораторій;
- міжнародні програми обміну для підприємців (Erasmus for Young Entrepreneurs, UStartEU);
- партнерство між університетами та венчурними фондами (Corporate-University Collaboration);
- формування нових освітніх програм (“Entrepreneurial Economy”, “Digital Startups Management”, “Innovation and Venture Financing”).

Таким чином, людський капітал стає основним ресурсом відновлення та міжнародної інтеграції української економіки.

9. Цифрові платформи та інфраструктура стартапів

Сучасні інвестиційні процеси базуються на цифрових рішеннях. Для підвищення прозорості та ефективності необхідно створити:

- Національну платформу інвестування в стартапи (Ukraine Venture Portal) з інтеграцією до європейських ресурсів (Dealroom, Crunchbase, AngelList).
- Цифрову систему супроводу інвестора (e-Invest), яка забезпечить онлайн-доступ до даних про стартапи, юридичні консультації, автоматичну перевірку проєктів і можливість електронного підписання контрактів.
- Єдиний реєстр інноваційних проєктів як елемент моніторингу ефективності державної підтримки.

Унаслідок реалізації запропонованих напрямів очікується:

- зростання обсягів іноземних інвестицій у стартапи України до 1,5 млрд дол. на рік до 2028 року;
- створення не менше 500 нових високотехнологічних стартапів;
- підвищення частки стартап-сектору у ВВП до 7%;

- інтеграція України у європейський інноваційний простір;
- збільшення кількості “єдинорогів” до 5–7 компаній до 2030 року;
- формування позитивного міжнародного інвестиційного іміджу України.

Отже, післявоєнний розвиток стартапів має спиратися на комплексну державну політику, спрямовану на залучення іноземного капіталу, формування інноваційної інфраструктури та розвиток людського потенціалу. Залучення іноземних інвестицій у стартапи України повинно стати одним із пріоритетів національної стратегії економічної реконструкції.

Ефективна взаємодія держави, міжнародних організацій і приватних інвесторів забезпечить сталий розвиток технологічного сектору, диверсифікацію економіки та підвищення конкурентоспроможності України у світовому інноваційному середовищі.

3.2. Диверсифікація інвестиційних джерел на різних стадіях стартап-проєкту

Диверсифікація інвестиційних джерел є ключовою передумовою фінансової стійкості та масштабованості стартапів. Різні стадії розвитку проєкту потребують різних форм капіталу, що зумовлює необхідність стратегічного комбінування венчурних, корпоративних, державних, банківських і альтернативних джерел фінансування. В умовах повоєнної економічної реконструкції України така диверсифікація набуває особливого значення, оскільки дозволяє мінімізувати ризики, пов'язані з обмеженістю внутрішнього капіталу та нестабільністю зовнішнього середовища.

Під диверсифікацією інвестиційних джерел розуміють процес залучення кількох видів фінансових ресурсів із різних джерел для забезпечення безперервності фінансування стартапу на всіх стадіях його життєвого циклу. У міжнародній практиці це відповідає концепції *multi-layer funding*, за якою кожна стадія розвитку стартапу має власну структуру капіталу — від первинних вкладень засновників до венчурних фондів, стратегічних інвесторів та IPO.

Головна мета диверсифікації полягає не лише у збільшенні загального обсягу фінансових ресурсів, а й у зменшенні залежності стартапу від окремих інвесторів та підвищенні його фінансової гнучкості. Такий підхід є основою стійкого розвитку стартап-екосистеми та підвищує привабливість України для міжнародних партнерів.

Згідно з класичною моделлю розвитку стартапів (Startup Genome, OECD), виділяють п'ять основних стадій:

1. Pre-seed (передпосівна) — етап формування ідеї, створення MVP (мінімально життєздатного продукту), тестування ринку.
2. Seed (посівна) — перевірка бізнес-моделі, перші продажі, пошук інвесторів і менторів.
3. Series A–B — масштабування, розширення команди, вихід на нові ринки.
4. Series C–D — стабілізація, залучення корпоративних і стратегічних інвесторів.
5. Exit (IPO, M&A) — вихід на біржу або продаж компанії.

Кожна з цих стадій вимагає специфічного набору фінансових інструментів, що визначає необхідність поетапної диверсифікації джерел капіталу.

3. Джерела фінансування на передпосівній та посівній стадіях

На ранніх етапах розвитку стартапів головним джерелом фінансування є власні кошти засновників, сімейні інвестиції, краудфандинг і мікрогранти. В Україні активно розвиваються такі інструменти:

- Ukrainian Startup Fund (USF) — надає гранти до 35 тис. дол. на стадіях pre-seed та seed.
- Програми ЄС “Horizon Europe” та “EIC Accelerator” — надають гранти до 2,5 млн євро на розробку інноваційних продуктів.
- Crowdfunding-платформи (Kickstarter, Indiegogo, FundedByMe) — дають змогу протестувати попит і залучити ранніх клієнтів.

- Акселераційні програми (Startup Wise Guys, TechUkraine, Sigma Software Labs) — надають менторську підтримку, офісні ресурси та невеликі інвестиції.

На цій стадії пріоритетом є мінімізація втрати контролю над компанією, тому переважають гранти й безповоротне фінансування.

Починаючи зі стадії Series A, основну роль відіграють венчурні фонди та корпоративні інвестори. Вони забезпечують масштабування бізнесу, міжнародну експансію, маркетинг і R&D.

Основні джерела венчурного капіталу в Україні:

- TA Ventures, SMRK, AVentures Capital, ICU Ventures, SID Venture Partners;
- іноземні фонди — Speedinvest, Flashpoint, Horizon Capital, ffVC, Blue Lake;
- корпоративні інвестори — SoftServe, Genesis Tech, Ajax Systems, N-iX.

Завдяки їхній активності обсяг венчурних інвестицій в українські стартапи зріс із 210 млн дол. у 2023 р. до 462 млн дол. у 2024 р.

На цьому етапі важливим інструментом стають SAFE-контракти (Simple Agreement for Future Equity), які дозволяють інвестору отримати частку в капіталі після наступного раунду без складних юридичних процедур.

Таблиця 3.5

Зведені показники регресійних моделей для прогнозування обсягів венчурного інвестування стартапів в Україні

Форма тренду	Рівняння тренду	Коефіцієнт детермінації R ²
Лінійна	$y = 67,0167x - 134\,904,1889$	0,5974
Експоненційна	$y = 0,0000e^{0,2742x}$	0,5970
Логарифмічна	$y = 135\,270,7032\ln(x) - 1\,029\,055,8559$	0,4894
Поліноміальна	$y = -12,1872x^2 + 49\,254,6747x - 49\,765\,169,8714$	0,5722
Степенева	$y = 0,0000x^{553,5932}$	0,4892

Джерело: розроблено автором на основі даних [50]

У сучасній економіці дедалі більшого значення набувають корпоративні венчурні фонди (Corporate Venture Capital, CVC), які поєднують інтереси великих компаній і стартапів.

Після 2022 року в Україні почали формуватись такі ініціативи:

- “DTEK Innovation Hub” — інвестує у стартапи з енергетики та “зелених” технологій;
- “Kernel Ventures” — підтримує агротехнологічні стартапи;
- “Ukrtelecom Innovation Lab” — у сфері телекомунікацій;
- “Nova Post Innovation” — у логістиці та e-commerce.

Перевага CVC полягає у можливості поєднати фінансові ресурси із виробничими, маркетинговими й технологічними можливостями корпорацій. Це прискорює вихід стартапів на ринок і підвищує їхню капіталізацію.

Післявоєнна Україна стикається з обмеженим доступом до класичного банківського фінансування, тому важливу роль відіграють альтернативні інструменти:

- Impact investing — інвестиції в проекти, що поєднують прибутковість із соціальним або екологічним ефектом.
- Green finance — кредити та гранти для стартапів, які розробляють рішення у сфері чистої енергетики та утилізації.

- Tokenization та blockchain-based financing — випуск токенів для залучення інвестицій (ICO, STO, NFT).
- Venture debt — боргове фінансування для стартапів із позитивною динамікою росту.
- Crowdlending — залучення коштів через онлайн-платформи від великої кількості дрібних інвесторів.



Рис. 3.2. Система диверсифікації інвестиційних джерел стартапу

У післявоєнний період держава має не лише створювати сприятливе інституційне середовище, але й безпосередньо брати участь у фінансуванні інноваційних проєктів.

Основні механізми:

- Державні гранти та програми співфінансування (через USF, MinDigital, MinEconomy).
- Гарантії для іноземних інвесторів через Export Credit Agency of Ukraine та MIGA.
- Податкові пільги для компаній, що інвестують у R&D та стартапи.
- Національний венчурний фонд розвитку інновацій (проєктується з ЄБРР та ЄІБ).

Такі заходи дозволяють сформувати “інвестиційну піраміду”, де базою є державна підтримка, а вершинами — приватні та іноземні фонди.

За даними Crunchbase та Dealroom (2024), структура фінансування стартапів у розвинених країнах має такий вигляд:

Таблиця 3.6

Стадія	США	Європа	Україна
Pre-seed / Seed	20%	28%	35%
Series A–C	45%	40%	30%
Corporate / Strategic	25%	20%	25%
Debt / Alternative	10%	12%	10%

Ці дані показують, що українські стартапи значно більше залежать від грантового та раннього фінансування, тоді як у США переважає венчурний капітал середніх стадій. Це вказує на недостатню глибину фінансового ринку України, яку можна подолати шляхом диверсифікації джерел та активізації корпоративного інвестування.

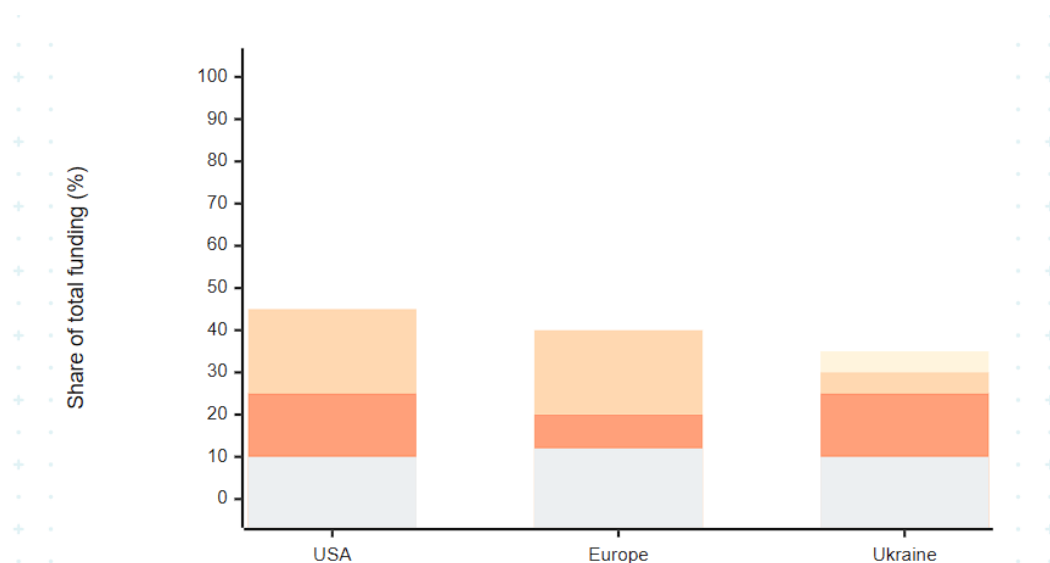


Рис. 3.3. Порівняння структури фінансування стартапів у 2024 р.

Попри війну, українська стартап-екосистема зберегла життєздатність. Згідно з дослідженнями StartupBlink (2024), Україна займає 49 місце серед 100 найкращих країн світу для стартапів, випереджаючи більшість країн Центрально-Східної Європи.

Ключові центри інновацій — Київ, Львів, Харків, Дніпро, Одеса. Основні галузі: DefenceTech, AI/ML, FinTech, Cybersecurity, SaaS, AgriTech.

Значний потенціал мають діаспорні інвестиції — фінансування з боку українських підприємців за кордоном, які створюють спільні фонди (наприклад,

Ukrainian Tech Circle у Лондоні, Ukrainian Business Hub у Варшаві). Це новий канал залучення коштів, що поєднує інвестиції та репатріацію капіталу.

На основі аналізу міжнародного досвіду можна виокремити кілька ефективних моделей:

1. “Лінійна модель фінансування” — поступове залучення капіталу на кожній стадії розвитку (традиційна американська схема).
2. “Паралельна модель” — комбінування грантів, венчурного та корпоративного фінансування одночасно (поширена в ЄС).
3. “Гібридна модель” — поєднання приватного капіталу з державними гарантіями або донорськими програмами (оптимальна для України).

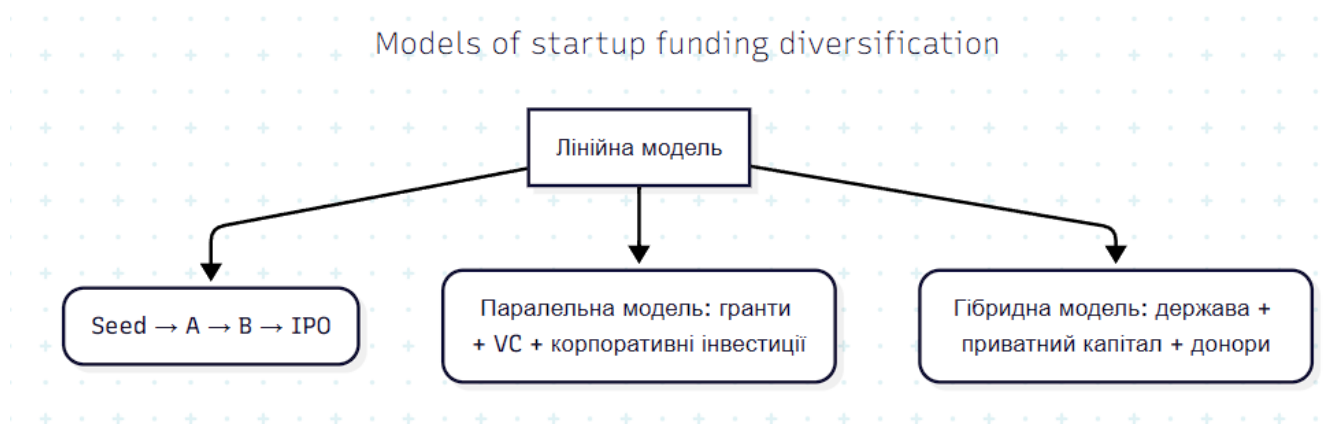


Рис. 3.4. Моделі диверсифікації фінансування стартапів

У середньостроковій перспективі (2025–2030) очікується:

- зростання кількості українських венчурних фондів до 30–40;
- збільшення обсягів корпоративного інвестування до 500 млн дол. щороку;
- розвиток державних механізмів співфінансування з ЄС;
- створення національної платформи для “smart money” інвестування, що об’єднує фінансові ресурси з експертизою.

Диверсифікація інвестиційних джерел — це не лише фінансова стратегія, а й інституційна основа сталого розвитку стартап-екосистеми. Вона дозволяє збалансувати ризики, залучити нові типи капіталу та забезпечити стійкість бізнесу в умовах економічної турбулентності.

Для України диверсифікація є ключем до залучення міжнародних інвесторів і формування інноваційної моделі відбудови. Її реалізація передбачає:

поетапне поєднання грантового, венчурного, корпоративного та альтернативного фінансування;

створення гібридних інвестиційних механізмів;

розвиток державно-приватного партнерства та залучення діаспорного капіталу;

формування довгострокових фінансових інструментів, які забезпечують сталість екосистеми.

Таким чином, ефективна диверсифікація інвестиційних джерел є базовим елементом підвищення інвестиційної привабливості України та прискорення її інтеграції у європейський і глобальний інноваційний простір.

3.3. Прогноз залучення венчурних інвестицій в українські стартапи

Післявоєнний період розвитку України відкриває нові перспективи для зростання венчурного ринку. Прогнозування залучення іноземних інвестицій у стартапи має важливе значення для стратегічного планування інноваційного розвитку держави, оскільки дозволяє оцінити потенціал технологічного підприємництва, визначити очікувані тенденції та пріоритети інвестиційної політики.

У сучасних умовах венчурний капітал стає не лише джерелом фінансових ресурсів, а й інструментом економічної дипломатії та елементом формування довіри до України як до надійного партнера у сфері інновацій.

Передумови прогнозування розвитку венчурного ринку України

На момент 2024 року венчурний ринок України характеризується поступовим відновленням після кризових явищ 2022–2023 рр. Ключовими факторами, що визначають його динаміку, є:

- Геополітична стабілізація і початок програм відбудови (Rebuild Ukraine, Ukraine Facility);
- Зростання попиту на технологічні рішення в обороні, енергетиці, логістиці, агросекторі та фінансових послугах;
- Активна участь міжнародних донорів і фондів (EIC, Horizon Europe, USAID, EBRD, Google for Startups, DFC);
- Розвиток Dіia.City, що створює сприятливе податкове середовище для інноваційних компаній;
- Формування внутрішнього венчурного середовища та збільшення кількості українських фондів і бізнес-янголів.

Ці чинники закладають основу для прогнозного зростання обсягів інвестицій у технологічний сектор.

Для оцінювання потенціалу залучення венчурних інвестицій застосовано методи екстраполяції трендів і сценарного прогнозування. Базою є фактичні дані за 2020–2024 рр., узагальнені у попередніх розділах. Залежно від макроекономічних і політичних умов, розглянуто три сценарії розвитку:

1. Оптимістичний (активна відбудова та інтеграція з ЄС);
2. Базовий (стабільне відновлення економіки);
3. Консервативний (повільне зростання через обмеження капіталу та ризики).

Для кожного сценарію оцінюється прогноз обсягів венчурних інвестицій у стартапи України на 2025–2030 рр., виходячи з таких передумов:

- середньорічне зростання ВВП України 4–6%;
- розширення доступу до програм ЄС;
- створення національних інвестиційних фондів;
- підвищення ролі корпоративного венчурного капіталу.

3. Поточний стан венчурного фінансування (базовий рівень)

У 2024 році в українські стартапи було інвестовано близько 462 млн дол. США, що вдвічі перевищує показник 2023 року (210 млн дол.).

Основні напрями інвестування:

- DefenceTech — 26%;
- FinTech — 18%;
- AI/ML — 15%;
- Cybersecurity — 12%;
- AgriTech та EnergyTech — по 10%;
- Інші (EdTech, SaaS, HealthTech) — 9%.

Кількість угод перевищила 170, середній розмір — 2,7 млн дол., що свідчить про поступове формування зрілої екосистеми.

4. Прогноз венчурних інвестицій за сценаріями розвитку

4.1. Оптимістичний сценарій

Передбачає активну участь міжнародних інвесторів і донорів у відбудові України, швидку інтеграцію у європейський ринок капіталу та створення стабільного інвестиційного середовища.

- Середньорічне зростання обсягів інвестицій: +25–30%.
- До 2030 року — обсяг венчурного фінансування 2,3–2,5 млрд дол. США.
- Частка іноземних інвесторів — понад 70%.
- Основні напрямки зростання — DefenceTech, GreenTech, AI, Cybersecurity.

4.2. Базовий сценарій

Передбачає стабільне відновлення економіки, поступове зниження ризиків і збільшення внутрішніх джерел фінансування.

- Середньорічне зростання: 15–18%.
- До 2030 року — 1,5–1,6 млрд дол. США.
- Частка іноземного капіталу — близько 60%.
- Основні драйвери — FinTech, SaaS, AgriTech, EdTech.

4.3. Консервативний сценарій

У разі затримки інтеграційних процесів і обмеженого доступу до зовнішніх фінансових ринків:

- Зростання: 8–10% щороку.
- До 2030 року — 0,9–1,0 млрд дол. США.
- Домінування внутрішнього інвестора (понад 50%).
- Основні напрями — локальні технологічні рішення та бізнеси з низьким ризиком.

Таблиця 3.7

Прогноз обсягів венчурного фінансування в Україні, 2025–2030 рр. (млн дол. США)

Рік	Оптимістичний	Базовий	Консервативний
2025	620	530	480
2026	780	620	520
2027	1000	750	580
2028	1300	950	670
2029	1700	1200	780
2030	2400	1550	920

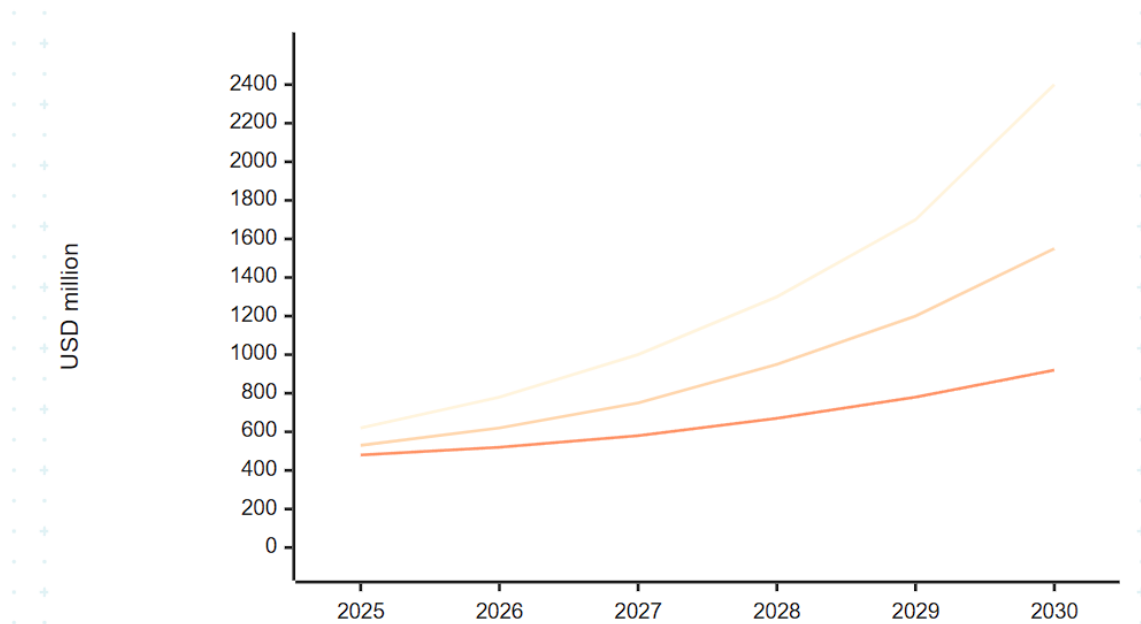


Рис. 3.5. Прогноз обсягів венчурного фінансування в Україні, 2025–2030 рр. (млн \$)

Таблиця 3.8

Відповідно до прогнозу, структура інвестування змінюватиметься у напрямі пріоритетних секторів

Галузь	2024 (%)	2030 (оптимістичний, %)	Зміна
DefenceTech	26	30	+4
AI / ML	15	22	+7
FinTech	18	16	-2
Cybersecurity	12	14	+2
AgriTech	10	8	-2
GreenTech	5	7	+2
Інші (SaaS, EdTech, MedTech)	14	13	-1

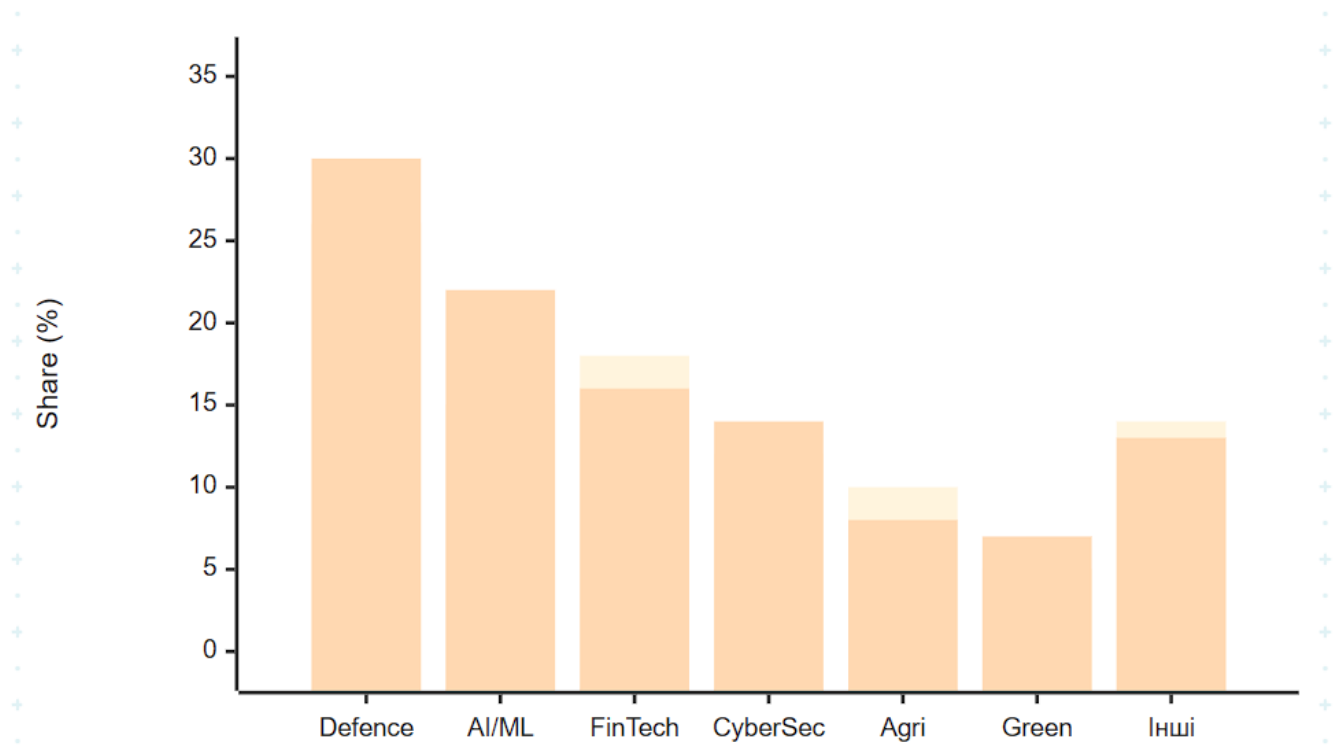


Рис. 3.6. Динаміка галузевої структури венчурних інвестицій (2024–2030, %)

У 2025–2030 роках очікується посилення ролі регіональних стартап-хабів. Найбільші обсяги інвестицій прогноуються у таких центрах:

- Київ — понад 40% від усіх інвестицій, з фокусом на DefenceTech, FinTech, AI;
- Львів — 20%, спеціалізація на SaaS, Cybersecurity, GreenTech;
- Харків — 15%, з акцентом на інженерні та медичні технології;
- Дніпро — 10%, промислові інновації;
- Одеса, Івано-Франківськ, Тернопіль — по 3–5%, освітні та креативні стартапи.

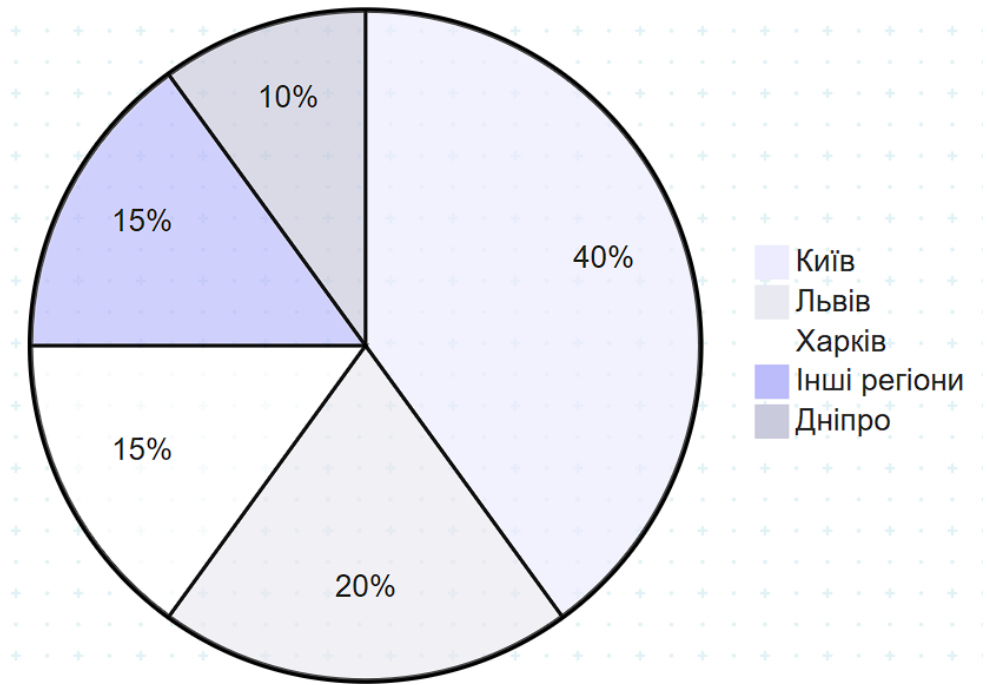


Рис. 3.7. Прогноз регіонального розподілу інвестицій у стартапи України, 2030 (%)

Таблиця 3.9

Частка іноземних інвесторів у загальному обсязі венчурного фінансування

Рік	Частка іноземних інвестицій (%)	Основні країни-інвестори
2024	63	США, Велика Британія, Польща, Естонія
2026	68	США, Німеччина, Ізраїль, Чехія
2028	72	США, Канада, Швеція, Нідерланди
2030	75	США, ЄС, Велика Британія, Корея

Це свідчить про поглиблення міжнародної інтеграції українського венчурного ринку та формування сталих партнерських зв'язків із західними фондами.

1. Інституційна підтримка. Запуск спільних фондів Україна–ЄС, гарантійних програм, податкових пільг.
2. Технологічна інтеграція. Активна участь українських компаній у європейських R&D-консорціумах.
3. Розвиток внутрішніх фондів. Зростання кількості українських венчурних компаній до 40–50.

4. Підвищення якості стартапів. Професіоналізація менеджменту, акцент на експортно-орієнтованих продуктах.

5. Залучення діаспорного капіталу. Формування “Ukrainian Global Innovation Network”.

Попри позитивні тенденції, існують ризики, що можуть обмежити темпи зростання венчурного інвестування:

- політична нестабільність і військові ризики;
- затримка в адаптації законодавства до стандартів ЄС;
- нестача інституційних інвесторів і банківських гарантій;
- низький рівень розвитку фондового ринку;
- конкуренція з іншими країнами ЦСЄ за капітал.

Подолання цих бар'єрів є передумовою реалізації оптимістичного сценарію.

11. Прогноз якісних ефектів від зростання венчурних інвестицій

Очікується, що збільшення обсягів інвестицій спричинить мультиплікативний ефект:

- економічний ефект — зростання ВВП на 3–4% щорічно за рахунок інноваційного сектору;
- технологічний ефект — підвищення частки високотехнологічного експорту до 12–15%;
- соціальний ефект — створення понад 100 тис. нових робочих місць у сфері ІТ та R&D;
- інституційний ефект — зміцнення партнерства з ЄС і розвиток культури венчурного підприємництва.

12. Узагальнений прогноз до 2030 року



Рис. 3.8. Комплексний прогноз розвитку венчурного ринку України до 2030 року

Отже, прогноз залучення венчурних інвестицій в українські стартапи свідчить про високий потенціал зростання у середньостроковій перспективі. За оптимістичним сценарієм, до 2030 року обсяг венчурного фінансування може збільшитися у **5 разів** — з 462 млн до понад 2,4 млрд доларів США. Венчурний сектор стане ядром інноваційної відбудови країни, сприятиме розвитку високотехнологічних галузей, формуванню нових робочих місць та інтеграції України в європейську та глобальну економіку.

Реалізація цього потенціалу вимагатиме ефективної державної політики, стабільного правового середовища, диверсифікації джерел фінансування та активної участі міжнародних партнерів.

Венчурний капітал поступово трансформується в один із ключових драйверів поствоєнного економічного зростання України.

Висновки до розділу 3

Удосконалення механізмів залучення іноземних інвестицій у стартапи України є стратегічним напрямом післявоєнної економічної політики держави, що поєднує завдання відновлення інфраструктури, структурної модернізації та інтеграції у європейський інноваційний простір. Проведене дослідження дозволило систематизувати ключові підходи до активізації венчурного капіталу, визначити напрями його диверсифікації та здійснити прогноз розвитку ринку на середньострокову перспективу.

1. Пovoєнне відновлення економіки України потребує переформатування інноваційної моделі розвитку. Стартапи стають основним драйвером технологічної реконструкції, створюючи передумови для зростання високотехнологічних галузей, розвитку людського капіталу та формування нових ринкових ніш. Саме стартап-підприємництво у поєднанні з іноземним капіталом здатне забезпечити довгостроковий економічний ефект, орієнтований на якісне оновлення виробничих структур.

2. Основними пріоритетами післявоєнного розвитку стартап-екосистеми є технологічна трансформація, інтернаціоналізація бізнесу та інституційна підтримка інновацій. Розвиток секторів DefenceTech, GreenTech, AI/ML, FinTech, EnergyTech та Cybersecurity визначено як базові напрями, що забезпечують конкурентоспроможність України у глобальному середовищі. Їх реалізація потребує комплексного залучення іноземних інвесторів, державних фондів та корпоративного капіталу.

3. Інституційне забезпечення іноземного інвестування повинно ґрунтуватися на системному поєднанні державних і приватних ресурсів. Визначальними механізмами мають стати: гарантії політичних ризиків через MIGA та DFC, співфінансування проєктів за моделлю державно-приватного партнерства, формування спеціальних інноваційних зон (Innovation Hubs) і розширення режиму

Diia.City. Такі інструменти створюють “інвестиційний міст” між Україною, ЄС і США.

4. Диверсифікація інвестиційних джерел є необхідною умовою стійкості стартап-екосистеми. Її реалізація полягає у залученні різних типів фінансування відповідно до стадій розвитку стартапу — від грантів і акселераційних програм на етапах pre-seed/seed до венчурного капіталу, корпоративних фондів і альтернативних інструментів (green bonds, tokenization, impact investing) на пізніших стадіях. Такий підхід знижує ризики та сприяє створенню багаторівневої фінансової архітектури.

5. Державна участь у фінансуванні інноваційних проєктів має бути спрямована на формування каталізатора приватного капіталу. Це передбачає розвиток механізмів співфінансування, гарантування інвестицій, створення національного венчурного фонду та впровадження податкових стимулів для компаній, що інвестують у R&D. Держава повинна виступати не прямим інвестором, а партнером, який знижує ризики та стимулює участь міжнародних гравців.

6. Прогнозування динаміки венчурного фінансування в Україні засвідчило позитивний потенціал зростання. За базовим сценарієм очікується збільшення обсягів венчурних інвестицій до 1,5–1,6 млрд дол. США до 2030 року, а за оптимістичним — до 2,3–2,5 млрд дол. США. Найактивніші напрями інвестування — DefenceTech, AI, Cybersecurity та GreenTech. Рівень участі іноземного капіталу зростатиме до 70–75%, що вказує на поступову інтеграцію українського ринку у європейський інвестиційний простір.

7. Ключову роль у прогнозованому зростанні відіграватимуть інституційні та людські фактори. Розвиток підприємницької освіти, університетських інкубаторів, акселераторів і науково-дослідних лабораторій сприятиме формуванню покоління інноваторів, здатних залучати капітал і комерціалізувати технології. Водночас міжнародна кооперація з європейськими й американськими фондами забезпечить трансфер досвіду та технологій.

8. Венчурний капітал стає не лише економічним, а й стратегічним ресурсом держави. Його залучення створює мультиплікативний ефект: стимулює зайнятість у секторі високих технологій, підвищує експорт інтелектуальних продуктів, зміцнює обороноздатність і репутацію України як інноваційного партнера.

9. Подальше вдосконалення механізмів інвестування вимагає узгодженості дій держави, приватного сектору та міжнародних інституцій. Це означає потребу в стабільній регуляторній політиці, прозорості корпоративного управління, розвитку фінансових інструментів (venture debt, convertible notes), цифровізації процесів інвестування та формуванні інвестиційної культури серед підприємців.

10. Розвиток української стартап-екосистеми у 2025–2030 рр. визначатиметься переходом від етапу відновлення до етапу інтеграції у глобальний венчурний простір. На цьому шляху ключовими показниками успіху стануть: збільшення обсягів іноземних інвестицій, зростання кількості стартапів-«єдинорогів», створення інноваційних кластерів та формування сприятливого середовища для розвитку високих технологій.

ВИСНОВКИ

Магістерська дипломна робота, присвячена проблемі активізації залучення іноземних інвестицій у стартапи України, дозволила всебічно дослідити теоретичні засади, аналітичні параметри та практичні механізми формування інноваційного інвестиційного середовища у сучасних умовах. Отримані результати підтверджують, що венчурне інвестування в стартапи є одним із найважливіших інструментів структурної модернізації економіки, стимулювання технологічного підприємництва та інтеграції України у світовий інноваційний простір.

1. У першому розділі розкрито теоретико-методологічні основи формування стартапів і механізмів залучення іноземного капіталу. Обґрунтовано, що стартап є особливою формою підприємницької діяльності, яка ґрунтується на інноваціях, високому рівні ризику та потенціалі швидкого масштабування. Визначено основні джерела інвестування стартапів — власні кошти засновників, бізнес-янголі, венчурні фонди, корпоративні інвестори, грантові програми та краудфандинг. Систематизовано методичні підходи до дослідження механізмів залучення іноземних інвестицій, зокрема через використання інституційної, системної та компаративної методологій.

2. У другому розділі здійснено аналіз та оцінювання розвитку стартапів в Україні у контексті глобальних і локальних трендів. Визначено, що світовий ринок стартапів демонструє зростання ролі штучного інтелекту, фінтеху, кібербезпеки, медичних і “зелених” технологій. Українська стартап-екосистема, попри воєнні виклики, зберегла інноваційну динаміку, про що свідчить збільшення кількості угод і загального обсягу венчурних інвестицій. Проведено порівняльний аналіз розмірів венчурних угод у регіонах Європи, Україні та США. Встановлено, що Україна поки поступається розвиненим ринкам за масштабом капіталізації, проте має високі темпи зростання, особливо у сферах DefenceTech, FinTech та AI.

3. У третьому розділі обґрунтовано напрями удосконалення механізмів залучення іноземного капіталу у стартапи України. Зокрема:

- визначено пріоритети повоєнного відновлення інноваційного сектору на основі синергії держави, бізнесу та міжнародних партнерів;
- розроблено підходи до диверсифікації інвестиційних джерел на різних стадіях стартап-проєкту, що включають поєднання грантів, венчурного та корпоративного капіталу, а також альтернативних фінансових інструментів;
- здійснено прогноз залучення венчурних інвестицій до 2030 року, згідно з яким їх обсяг може зрости до 2,4 млрд доларів США за оптимістичним сценарієм;
- окреслено необхідність розвитку державно-приватного партнерства, створення національного венчурного фонду, розширення Diia.City та посилення ролі регіональних стартап-хабів.

4. Результати дослідження підтверджують стратегічну роль стартапів у післявоєнному відновленні економіки України. Вони не лише створюють нові робочі місця, а й забезпечують трансфер технологій, формують позитивний міжнародний імідж держави та зміцнюють її позиції у європейському інноваційному просторі. Розвиток стартап-екосистеми сприяє переходу до моделі “економіки знань” та підвищенню рівня конкурентоспроможності на світовому ринку.

5. Основними чинниками ефективної активізації іноземних інвестицій визначено: стабільне правове середовище, розвиток інституційного ринку венчурного капіталу, податкові стимули для інвесторів, створення гарантійного механізму страхування ризиків, а також формування інноваційної інфраструктури на національному й регіональному рівнях.

6. Сформовано науково-практичні рекомендації, реалізація яких сприятиме зміцненню інвестиційного клімату:

- розвиток платформ для міжнародного співфінансування стартапів;
- створення прозорих процедур виходу інвесторів (exit strategies) через IPO та M&A;
- розбудова системи акселераторів і венчурних інкубаторів;

- підтримка підприємницької освіти та молодіжних інноваційних ініціатив.

7. У результаті роботи сформульовано узагальнену концепцію залучення іноземних інвестицій у стартапи України, що ґрунтується на принципах відкритості, партнерства та інноваційної орієнтації. Її реалізація передбачає поетапне створення сприятливого середовища для іноземних інвесторів, диверсифікацію джерел фінансування, стимулювання участі міжнародних корпорацій і розвиток національної венчурної інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О. В. Формування інвестиційного потенціалу інноваційних підприємств / О. В. Ареф'єва, І. М. Городня // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2021. – № 4 (18). – С. 37–44.
2. Барановська Т. В. Механізми активізації інвестиційної діяльності підприємств / Т. В. Барановська // Інвестиції: практика та досвід. – 2019. – № 12. – С. 15–19.
3. Безугла Л. С. Інноваційний розвиток економіки: проблеми фінансування / Л. С. Безугла. – Київ: КНЕУ, 2019. – 232 с.
4. Богма О. Сучасні тенденції розвитку стартапів в Україні / О. Богма, І. Ганечко // Економічний дискурс. – 2023. – № 2 (42). – С. 44–52.
5. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал підприємства: формування пріоритетів і розвиток / І. Р. Бузько. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2020. – 312 с.
6. Васильківський Д. М. Диверсифікація джерел венчурного капіталу в Україні / Д. М. Васильківський // Економіка України. – 2022. – № 6. – С. 68–75.
7. Ганущак-Єфіменко Л. М. Інноваційна діяльність як фактор конкурентоспроможності економіки / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Бізнес Інформ. – 2018. – № 3. – С. 23–29.
8. Гусаковська Т. О. Інвестиційні стратегії стартапів у цифровій економіці / Т. О. Гусаковська, О. О. Серєда // Економічний простір. – 2021. – № 171. – С. 41–47.
9. Дейнега І. М. Фінансування інноваційних підприємств у контексті євроінтеграції / І. М. Дейнега // Фінанси України. – 2020. – № 5. – С. 102–111.
10. Жаворонкова Г. В. Розвиток стартап-екосистеми України: виклики та можливості / Г. В. Жаворонкова // Бізнес Інформ. – 2023. – № 5. – С. 55–61.
11. Залужна І. М. Механізми стимулювання іноземних інвестицій в інноваційну сферу / І. М. Залужна // Фінанси та кредит. – 2022. – № 8. – С. 91–97.

12. Зубарева М. А. Маркетингові особливості тактики просування соціального бізнесу у соціальних мережах / М. А. Зубарева, С. В. Штурхецький // Науковий вісник Полісся. – 2018. – № 1 (13). – Ч. 2. – С. 205–209.
13. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2019. – 364 с.
14. Камінська Т. В. Венчурне фінансування стартапів в умовах глобальних трансформацій / Т. В. Камінська // Економіка і суспільство. – 2024. – № 54. – С. 71–77.
15. Карпенко О. П. Цифровізація економіки як чинник розвитку стартапів / О. П. Карпенко // Вісник економічної науки України. – 2023. – № 1 (45). – С. 50–56.
16. Костенко Л. Й. Бібліотека і доступність інформації у сучасному світі / Л. Й. Костенко [Електронний ресурс] // Бібліотечний вісник. – 2020. – № 4. – С. 43. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/articles/2020/kostenko.htm> (дата звернення: 10.05.2025).
17. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник / Є. В. Крикавський. – Львів: НУ «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2017. – 454 с.
18. Кузьмін О. Є. Стартапи в інноваційній економіці: проблеми становлення та розвитку / О. Є. Кузьмін, І. І. Івасів. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2020. – 278 с.
19. Литвиненко Я. С. Технологічні парки як елемент інноваційної інфраструктури / Я. С. Литвиненко // Економіка промисловості. – 2021. – № 3. – С. 31–36.
20. Макаренко В. Й. Маркетингові стратегії / В. Й. Макаренко [Електронний ресурс]. – Київ: Основа, 2019. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/articles/2019/makarenko.htm> (дата звернення: 10.06.2025).
21. Марченко І. П. Формування інноваційного середовища для розвитку стартапів / І. П. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2022. – № 5. – С. 84–91.

22. Мельник Л. Г. Економіка сталого розвитку / Л. Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2020. – 448 с.
23. Міщенко В. І. Венчурні інвестиції в Україні: тенденції та виклики / В. І. Міщенко // Фінанси України. – 2023. – № 9. – С. 25–32.
24. Мороз О. С. Економічна сутність венчурного капіталу / О. С. Мороз, Л. В. Ляшенко // Економіка і регіон. – 2021. – № 3 (82). – С. 65–71.
25. Назаренко С. Ю. Проблеми залучення іноземних інвестицій в українські стартапи / С. Ю. Назаренко // Бізнес Інформ. – 2024. – № 2. – С. 97–102.
26. Ніколаєнко І. О. Управління стартап-проектами в умовах цифрової економіки / І. О. Ніколаєнко // Вісник КНЕУ. – 2023. – № 5. – С. 28–34.
27. Петрова Т. І. Сучасні тенденції венчурного інвестування в Україні / Т. І. Петрова // Інвестиції: практика та досвід. – 2022. – № 11. – С. 42–48.
28. Рижмань Л. Д. Економіка підприємства: підручник / Л. Д. Рижмань. – Київ: Аграрна освіта, 2019. – 312 с.
29. Семенова А. І. Розвиток екосистеми стартапів як чинник інноваційного зростання / А. І. Семенова // Економічний часопис. – 2024. – № 1. – С. 58–64.
30. Сідак В. О. Механізми державного стимулювання стартап-екосистеми України / В. О. Сідак // Економічний вісник. – 2023. – № 6 (48). – С. 11–18.
31. Тарасюк Г. М. Розвиток венчурного капіталу в Україні в умовах цифровізації / Г. М. Тарасюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2021. – № 10. – С. 5–9.
32. Шевченко М. С. Стартап-екосистема України в умовах євроінтеграції / М. С. Шевченко // Економічний форум. – 2024. – № 3. – С. 90–95.
33. Ahlstrom D. Innovation and Growth in Emerging Economies / D. Ahlstrom // Journal of Business Venturing. – 2018. – Vol. 33. – No. 4. – P. 493–507.
34. Bruton G. D. Entrepreneurship and Institutional Theory / G. D. Bruton, M. Wright, I. Filatotchev // Academy of Management Perspectives. – 2019. – Vol. 33. – No. 3. – P. 317–332.

35. Chesbrough H. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology / H. Chesbrough. – Boston: Harvard Business School Press, 2020. – 272 p.
36. Cohen S. The Global Startup Ecosystem Report / S. Cohen, D. Hochberg // Startup Genome [Electronic resource]. – San Francisco, 2023. – Access mode: <https://startupgenome.com/report2023>. – Title from the screen. – 15.05.2024.
37. Deloitte. Global Venture Capital Outlook 2024 / Deloitte Insights [Electronic resource]. – London, 2024. – Access mode: <https://www.deloitte.com/vcoutlook>. – Title from the screen. – 22.06.2024.
38. European Investment Fund. Annual Venture Capital Report 2023 / EIF Research Department [Electronic resource]. – Luxembourg, 2024. – Access mode: <https://www.eif.org/research/venture2023.htm>. – Title from the screen. – 05.02.2025.
39. Florida R. The Rise of the Creative Class / R. Florida. – New York: Basic Books, 2019. – 382 p.
40. Hausman W. Financial Flows & Supply Chain Efficiency / W. Hausman [Electronic resource]. – New York: Harper & Row, 2020. – Access mode: http://www.visa-asia.com/ap/sea/commercial/corporates/includes/uploads/Supply_Chain_Management_Visa.pdf. – Title from the screen. – 12.05.2024.
41. Keebler J. S. Keeping Score: Measuring the Business Value of Logistics in the Supply Chain / J. S. Keebler, K. B. Manrodt. – New York: Harper & Row, 2018. – 330 p.
42. Kerr W. Global Talent in the Innovation Economy / W. Kerr, S. Kerr // Journal of International Business Studies. – 2020. – Vol. 51. – No. 2. – P. 219–234.
43. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit / F. Knight. – Boston: Houghton Mifflin, 2021. – 351 p.
44. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard / OECD Publishing [Electronic resource]. – Paris, 2024. – Access mode: <https://www.oecd.org/sme/finance2024.htm>. – Title from the screen. – 17.06.2025.

45. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. Porter. – New York: Free Press, 2017. – 557 p.
46. Prahalad C. K. The Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. – 2020. – Vol. 68. – No. 3. – P. 79–91.
47. PwC. Global Startup Funding Trends 2025 / PwC Innovation Centre [Electronic resource]. – London, 2025. – Access mode: <https://www.pwc.com/startupfunding2025.pdf>. – Title from the screen. – 20.02.2025.
48. Schumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy / J. A. Schumpeter. – London: Routledge, 2018. – 368 p.
49. StartupBlink. Global Startup Ecosystem Index 2024 / StartupBlink [Electronic resource]. – Tel Aviv, 2024. – Access mode: <https://www.startupblink.com/global-index>. – Title from the screen. – 10.03.2025.
50. World Bank. Rebuilding Ukraine: Economic Recovery and Investment Outlook 2024 / World Bank Group [Electronic resource]. – Washington, 2024. – Access mode: <https://www.worldbank.org/ukraine2024report>. – Title from the screen. – 05.05.2025.
51. World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2024 / WEF [Electronic resource]. – Geneva, 2024. – Access mode: <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-2024>. – Title from the screen. – 08.05.2025.