

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА
АКАДЕМІЯ»

Факультет адвокатури та антикорупційної діяльності
Кафедра національної економіки

Реєстраційний номер

Дата

БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему:

«Розвиток стартап-екосистеми в Україні»

Виконав: здобувач 4 курсу
галузі знань 07 – Управління та адміністрування,
спеціальності 073 – Менеджмент

Стівен Блатін

Керівник: к.е.н., доц. Котлубай В.

Рецензент: к.е.н., доц. Редіна Є.

м. Одеса – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ	7
1.1 Сутність поняття стартап-екосистеми	7
1.2 Тенденції розвитку стартап-екосистем у світі.....	14
Висновки до розділу 1	21
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	22
2.1 Аналіз стартап-екосистеми в Україні	22
2.2. Аналіз ефективності запуску освітньої платформи.....	33
Висновки до розділу 2	44
РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТАРТАП- ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ	46
3.1. Напрями реалізації державної підтримки розвитку стартап-екосистеми	46
3.2. Оцінка соціальної ефективності реалізації створення освітньої платформи.....	50
Висновки до розділу 3	65
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72

ВСТУП

Сучасна глобальна економіка розвивається на тлі фінансових криз, технологічних інновацій та динамічних соціально-економічних змін. Ера постіндустріалізму, яка характеризується швидкими та непередбачуваними змінами, сприяє створенню нових цінностей, оптимізації процесів та покращенню якості життя. Стартапи, що базуються на унікальних інноваціях та бізнес-моделях, відіграють ключову роль у цих революційних змінах, впроваджуючи передові технології.

Вторгнення Росії в Україну стало серйозним випробуванням для українського суспільства та економіки, принісши значні втрати. Незважаючи на це, український бізнес продемонстрував вражаючу стійкість та адаптивність, зберігши свої процеси та ресурси в екстремальних умовах. Інноваційність та гнучкість стартапів дозволили швидко відповісти на військові та гуманітарні виклики, зменшити дефіцити та пом'якшити негативні наслідки, підкреслюючи важливість та актуальність наукових досліджень у цій сфері.

Дослідження розвитку стартап-екосистеми привертає увагу численних дослідників по всьому світу. Внесок таких авторів, як Джура А.М., Касич А.О., Кібік О., Котлубай В., Ситник Н.І., Федулова Л.І., Марченко О.С., Хаустов М.М., Данько А.Т., Spigel B., Nachum G., Graham P. є значним у вивченні цієї теми. Хоча існує багато наукових робіт на цю тему, дослідження розвитку стартап-екосистеми, особливо в контексті неперервних змін, цифрової трансформації та нових викликів у бізнесі, продовжує бути важливим.

Метою є дослідження теоретичних засад та практичних аспектів розвитку стартап-екосистеми в Україні.

Відповідно до поставленої мети дослідження вирішено такі завдання:

- визначити поняття екосистема стартапів;

- дослідити тенденції та виклики у розвитку стартап-екосистем у світі;
- виокремити теоретичні підходи до вивчення та підтримки стартапів в Україні;
- проаналізувати стартап-екосистеми в Україні;
- розглянути фінансову підтримку та інвестиції в українські стартапи;
- дослідити освіту та розвиток інноваційної культури в Україні;
- проаналізувати успішні випадки та найкращі практики у розвитку стартапів;
- провести розрахунок стартапів в контексті збереження та розвитку інноваційного потенціалу.

Об'єктом дослідження є процес розвитку стартап-екосистеми в Україні.

Предметом дослідження виступають теоретичні та практичні засади розвитку стартап-екосистеми в Україні.

У рамках дослідження було використано різноманітні методологічні інструменти для детального аналізу та оцінки зібраних даних. Використовувались такі методи, як наукова абстракція для виокремлення ключових елементів, логічні процеси дедукції та індукції для формування та перевірки гіпотез, а також комплексний підхід до синтезу та аналізу для інтеграції різних аспектів стартап-екосистеми. Моніторинг та оцінювання допомогли визначити поточний стан та динаміку розвитку, тоді як емпіричні спостереження та експериментальні зразки забезпечили практичну базу для висновків. Цей підхід дозволив не лише систематизувати інформацію, але й виявити основні тенденції та особливості, що впливають на розвиток стартап-екосистеми в Україні.

У якості інформаційної бази було використано різні джерела, включаючи наукові роботи вчених з України та інших держав, які аналізують аспекти розвитку стартап-екосистеми.

Основним результатом дослідження є систематизація теоретичних засад розвитку стартап-екосистеми. Основні теоретичні основи роботи та її практичні результати було представлено на Всеукраїнській науково-

практичній конференції здобувачів вищої освіти «Суспільство та держава в умовах воєнного стану: виклики та перспективи» (м. Одеса, 27 квітня 2024 р.); на Всеукраїнському інтелектуальному змаганні серед студентів, які навчаються за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Структура роботи складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ

1.1 Сутність поняття стартап-екосистеми

В епоху інтелектуалізації глобальної економіки, яка переосмислює традиційні підходи до бізнесу, конкуренції та ринків, стартапи набувають все більшої популярності. Ці інноваційні бізнес-структури, засновані на інтелектуальному капіталі, вирізняються легкістю входження на ринок, масштабованістю, адаптивністю та швидким зростанням. Стартапи стимулюють інновації, трансформують високотехнологічні галузі та слугують прикладами успішного комерціалізування ідей з нуля. Міжнародні дослідники, такі як П. Грехем, детально аналізують стартапи, їх ключові особливості, життєвий цикл та фактори успіху. [30]

Г. Начум та інші вчені зосереджуються на класифікації та практичному досвіді стартапів, включаючи бізнес-моделі та фінансування. [32].

Національні дослідження у сфері стартапів в Україні є обмеженими та фрагментарними, що частково пояснюється відсутністю надійної статистичної інформації та відносно молодим віком цього сектору в країні. Дослідники, такі як О. М. Шевченко та С. О. Кушнір, вивчають інвестиційні стратегії стартапів, тоді як О. Б. Мрихіна та її колеги аналізують розвиток інформаційно-технологічних стартапів та їх вплив на конкурентоспроможність українського ринку. [11, 21]

Таким чином, стартап можна визначити як інноваційне підприємство, засноване на унікальній бізнес-ідеї, яке прагне швидко зростати та завоювати ринок. Переваги стартапів полягають у їх гнучкості, здатності швидко адаптуватися до змін на ринку та високому потенціалі інновацій. Вони часто пропонують революційні продукти чи послуги, які можуть змінити звичні

підходи та створити нові ринкові ніші. Однак стартапи також мають недоліки, такі як високий ризик невдачі, проблеми з фінансуванням та великий тиск на команду через нестабільність та непередбачуваність бізнес-середовища.

У майбутньому можна очікувати, що стартапи продовжать бути ключовими гравцями в економіці, особливо у сферах, де технологічні інновації відіграють вирішальну роль. Вони будуть продовжувати привертати увагу інвесторів та великих корпорацій, які шукають нові можливості для росту та інновацій. Також можна сподіватися, що уряди та освітні інституції будуть підтримувати розвиток стартапів через різноманітні програми та ініціативи, що сприятиме створенню сприятливого середовища для підприємництва та інновацій. [10]

У майбутньому тлумачення поняття стартап може змінитися через стрімкий розвиток науки та техніки. Стартапи, які колись були асоційовані з маленькими технологічними компаніями, можуть перетворитися на ініціативи, що охоплюють ширший спектр інноваційних проєктів у різних галузях, включаючи біотехнології, енергетику та навіть космічні дослідження. Це буде не просто про створення нових продуктів чи послуг, а про вирішення глобальних проблем, таких як зміна клімату, старіння населення та ресурсна ефективність. Стартапи можуть стати ключовими гравцями у формуванні майбутнього суспільства, де інновації та стійкість стануть основними пріоритетами. Також, з розвитком штучного інтелекту та машинного навчання, стартапи можуть почати активно використовувати ці технології для автоматизації процесів, підвищення продуктивності та створення персоналізованих рішень для клієнтів. Вони можуть також відігравати важливу роль у розвитку економіки знань, де ключовим ресурсом є інформація та інтелектуальний капітал. Таким чином, стартапи можуть перетворитися з невеликих ініціатив у потужні двигуни інновацій та прогресу. [9]

Зі збільшенням кількості стартапів на світовій арені, активно розвивається глобальна стартап-екосистема. Термін “екосистема стартапів” широко використовується практиками, хоча теоретичне розуміння його

сутності, структурних компонентів та функцій все ще формується. Описові моделі екосистем стартапів та роль її елементів у формуванні глобальних екосистем є предметом обмеженої кількості публікацій.

Концепція “екосистем” з екології стала універсальним поняттям у соціально-економічних науках, підкреслюючи органічний зв’язок між елементами екосистем та їх середовищем, що сприяє їх еволюційному розвитку. Після введення Д. Муром терміна “бізнес-екосистема” у 1993 році, концепція екосистем отримала широке поширення. Терміни “інноваційна екосистема” та “екосистема стартапів” заслуговують особливої уваги, оскільки вони відображають цільову спрямованість інновацій. Д. Джексон вважає, що інноваційні екосистемі поєднують економіку знань та комерційну економіку, що розвиваються завдяки взаємодії між економічними агентами та інститутами.

Л. І. Федулова та О. С. Марченко описують інноваційну екосистему як динамічну мережу організацій, структур та функцій, що співпрацюють у створенні та використанні наукових знань і технологій. Ця екосистема формує правові, економічні, організаційні та соціальні рамки для інновацій, сприяючи розвитку на рівні компаній, регіонів та країн. [18]

Інноваційна екосистема об’єднує різноманітних учасників інноваційного процесу, таких як університети, венчурні фірми, маркетингові, підприємці, аудиторі та консультанти, які взаємодіють за допомогою формальних та неформальних угод.

Основними характеристиками інноваційних екосистем є:

- стійкі зв’язки між учасниками, засновані на спільному баченні та цілях;
- стратегічний розвиток навколо ключових технологій;
- децентралізація та баланс інтересів між урядом, партнерами та інвесторами;
- обмін ресурсами, включаючи знання, досвід та ідеї;
- поєднання знань та бізнес-ресурсів;

- відкритість та прозорість для нових інноваційних ідей;
- саморозвиток та адаптивність до потреб суспільства.

Екосистема стартапів є частиною більшої інноваційної екосистеми, зі спільними цілями, учасниками та взаємозв'язками. Вона виникла як відповідь на швидке зростання глобальної індустрії стартапів, зокрема у США, де венчурні інвестиції значно зросли. Згідно з останніми даними, венчурні інвестиції у США в першому кварталі 2023 року продемонстрували зростання. Компанії, що отримують венчурне фінансування, залучили \$44.1 мільярда, що на 37% більше, ніж \$32.3 мільярда у четвертому кварталі 2022 року. Це зростання було підживлено двома великими угодами, які склали \$16.5 мільярда. Однак, через економічну невизначеність та недавні банківські збої, загальний прогноз для венчурних інвестицій у 2023 році залишається стриманим. Інвестори можуть стати більш обережними у виборі проектів для інвестування, і очікується, що обсяги венчурних інвестицій продовжать знижуватися порівняно з рівнями 2021 та 2022 років. Також варто зазначити, що формування фондів сповільнилося, знизившись до \$13.0 мільярда у першому кварталі 2023 року порівняно з \$13.7 мільярда у четвертому кварталі 2022 року та \$78.1 мільярда роком раніше. В цілому, ці дані вказують на те, що хоча венчурні інвестиції і зросли у першому кварталі 2023 року, загальна тенденція свідчить про більшу обережність інвесторів та можливе зниження активності у порівнянні з попередніми роками. [34]

Стартапи, які є ключовими елементами інноваційної екосистеми, визначаються як динамічні бізнес-структури, що розвиваються на перетні культурних, соціальних та матеріальних факторів. Startup Commons, Х. Калсб та Б. Шпігель вказують на важливість структурних компонентів, джерел підтримки та факторів внутрішнього розвитку для успіху стартапів. Ці компоненти включають:

- загальну культуру підприємництва та історії успішного бізнесу;
- людський талант, інвестиційний капітал, соціальні мережі та менторство;

– державні установи, університети, сервісні компанії, інфраструктура та локальні ринки.

Ці фактори взаємодіють за принципом зворотного зв'язку, формуючи стійкі зв'язки та впливаючи на процеси в екосистемі. Вони можуть бути поділені на:

1. Суб'єкти: економічні агенти, інституції, окремі гравці ринку, які визначають цілі та приймають рішення.
2. Фактори середовища: модерують взаємодію між суб'єктами та впливають на правила гри в екосистемі.

Стартап-компанії на різних етапах життєвого циклу та потенційні учасники стартапів, які генерують нові ідеї та розробляють інноваційні продукти та послуги, є системостворюючими суб'єктами. Інші суб'єкти, такі як організації, інституції та окремі особи, визначаються їх здатністю підтримувати життєздатність стартапів.

Для успішного розвитку стартапів необхідні такі ключові напрямки:

- створення сприятливого законодавчого середовища;
- забезпечення доступу до капіталу;
- навчання та розвиток навичок учасників стартапів;
- доступ до знань та ресурсів;
- розвиток необхідної фізичної та технологічної інфраструктури.

У сучасному світі, де стартапи стають основним двигуном інновацій та економічного розвитку, екосистема стартапів є багатогранною та взаємопов'язаною. Учасники цієї екосистеми виконують різноманітні функції, які перетинаються та доповнюють одна одну, створюючи синергію для зростання та інновацій (табл 1.1).

Державні органи не тільки встановлюють правові рамки для стартапів, але й активно беруть участь у їх фінансуванні та наданні ресурсів, таких як бізнес-інкубатори та технопарки. Це сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку нових підприємств. [8]

Інкубатори та бізнес-акселератори, зі свого боку, не лише надають фінансування, але й виступають як консультанти, ментори та платформи для мережевого зв'язку, що допомагає стартапам у їх просуванні та популяризації.

Таким чином, екосистема стартапів є динамічною та адаптивною, здатною до швидкого реагування на зміни в економіці та технологіях, що є ключовим для підтримки інноваційного духу та підприємницької активності.

Таблиця 1.1

Учасники інноваційного бізнес-середовища та їх ключові ролі

№	Учасники інноваційного бізнес-середовища	Ключова роль
1	Компанії-стартапи, які перебувають на різних стадіях свого розвитку, та потенційні зацікавлені сторони у сфері стартапів.	Створюють оригінальні концепції, розробляють і запускають комерційно успішні інноваційні продукти та послуги.
2	Державні центральні та місцеві органи влади	Формують юридично-правові засади підприємництва, політику у сфері інноваційного підприємництва та захисту прав інтелектуальної власності
3	Інвестори: приватний і державний капітал, бізнесанголи, венчурний капітал, інвестиційні компанії та фонди, краудфандингові платформи	Фінансують стартап-проекти на різних етапах життєвого циклу
4	Центри компетентності: університети, дослідницькі інститути, високотехнологічні компанії	Розвивають професійні навички та комерційну експертизу серед учасників стартап-середовища, слугуючи можливими

		співпрацівниками для стартап-проектів.
5	Експерти: професійні консультанти, технічні та бізнесексперти, ментори, юристи, тренери	Забезпечують кваліфіковану консультативну підтримку для учасників стартап-сфери та вносять вклад у зростання їхньої професійної майстерності під час створення інноваційних товарів.
6	Організації, що забезпечують координацію: державні та громадські комісії, експертні ради, професійні об'єднання та союзи.	Здійснюють організаційну функцію в рамках екосистеми, ініціюють створення майданчиків для діалогу між учасниками екосистеми (організація зборів, симпозіумів, змагань, вистав, демонстрацій, навчальних сесій тощо), підтримують формування ефективних шляхів спілкування та розвиток мережі обміну досвідом серед учасників стартап-середовища, сприяючи таким чином підвищенню їх професійної кваліфікації.
7	Ініціатори змін: автори блогів, медійні працівники, впливові державні діячі, підприємці, особистості, що мають публічний інтерес, та громадські об'єднання.	Забезпечують екосистему необхідною інформацією, впливають на громадську думку щодо стартапів, сприяють зростанню їх відомості, а також підтримують розповсюдження інноваційних концепцій та товарів.

8	Інфраструктурні компанії: бізнес-інкубатори, бізнесакселератори, технопарки, інноваційні центри і т. п.	Вони надають стартапам інфраструктурні ресурси, включаючи офісні приміщення, організаційне обладнання, засоби зв'язку та інше.
---	---	--

Джерело: Створено автором на підставі [36]

Екосистема стартапів складається з різноманітних суб'єктів, кожен з яких виконує специфічні функції, що сприяють генерації нових ідей, розвитку інноваційних продуктів та послуг, а також їх комерціалізації. Стартап-компанії є основними генераторами інновацій, тоді як державні органи встановлюють правові рамки для їх діяльності. Інвестори забезпечують необхідне фінансування, а центри компетентності та експерти надають знання та підтримку. Координуючі органи відіграють важливу роль у зв'язуванні цих різних елементів, тоді як агенти змін та інфраструктурні компанії сприяють розширенню впливу та підтримці стартапів. Кожен з цих суб'єктів вносить важливий вклад у створення сприятливого середовища для стартапів, що є критично важливим для інноваційного та економічного розвитку.

1.2 Тенденції розвитку стартап-екосистем у світі

Тенденції розвитку стартап-екосистем відображають зміни у глобальному бізнес-середовищі, де все більше уваги приділяється інноваціям, креативності та підприємницькому мисленню. Успішні стартап-екосистеми створюють сприятливі умови для зародження та розвитку нових ідей, забезпечуючи доступ до фінансування, менторства, налагодження зв'язків та обміну досвідом. Вони є середовищем, де молоді підприємці можуть ризикувати, експериментувати та перетворювати свої мрії на реальність.

Розуміння тенденцій розвитку стартап-екосистем у світі є ключовим для забезпечення сталого економічного зростання та підтримки інноваційного потенціалу суспільства.

Однією з ключових тенденцій у світі стартапів є зростання венчурного капіталу, яке відображає збільшення інтересу інвесторів до інноваційних компаній. Це зростання є результатом пошуку високих віддач від інвестицій у світі, де традиційні фінансові інструменти часто пропонують обмежені можливості для зростання. Венчурні інвестори вкладають кошти у стартапи з потенціалом швидкого зростання, сподіваючись, що ці компанії зможуть принести значні прибутки. Це зростання також підживлюється глобалізацією та технологічним прогресом, які відкривають нові ринки та можливості для стартапів. Крім того, успіхи таких компаній, як Google, Amazon та Facebook, надихають нові покоління підприємців та інвесторів на пошук наступного великого інноваційного прориву. Венчурне фінансування не лише допомагає стартапам розвиватися, але й сприяє створенню екосистем, які підтримують інновації, надаючи доступ до менторів, талантів та інших ресурсів. Однак, зростання венчурного капіталу також призводить до збільшення конкуренції серед стартапів, що змушує їх швидше виходити на ринок та інновувати, щоб привернути увагу інвесторів. Це може призвести до збільшення ризиків, оскільки не всі стартапи зможуть вижити у таких умовах, а інвестори можуть зазнати збитків від невдалих інвестицій. Тому, незважаючи на позитивні аспекти, важливо підходити до венчурного інвестування з обережністю та ретельно вивчати потенційні можливості. [19]

Розширення географії стартапів за межі Силіконової долини є однією з найбільш значущих тенденцій останніх років. Це явище відбувається на тлі глобалізації та демократизації технологічного підприємництва. Тепер інноваційні компанії можуть з'являтися та процвітати в різних куточках світу, від Берліна до Бангалору, від Тель-Авіва до Торонто. Це стало можливим завдяки доступності венчурного фінансування, зростанню кількості технологічних хабів та спільнот, а також поліпшенню умов для бізнесу на

місцевому рівні. Таке розширення дозволяє стартапам використовувати місцеві переваги, такі як спеціалізовані таланти, нижчі витрати на життя та бізнес, а також близькість до певних ринків або індустрій.

Технологічні інновації, такі як штучний інтелект (AI), блокчейн та Інтернет речей (IoT), також грають ключову роль у формуванні сучасних стартап-екосистем. AI відкриває нові можливості для автоматизації, аналітики та персоналізації продуктів та послуг. Блокчейн пропонує революційні підходи до безпеки даних, транзакцій та довіри. IoT з'єднує фізичний та цифровий світи, дозволяючи створювати розумні пристрої та системи, які можуть змінити повсякденне життя. Ці технології не тільки сприяють створенню нових продуктів та бізнес-моделей, але й зміцнюють існуючі стартапи, надаючи їм інструменти для інновацій та конкуренції на світовому ринку. Вони також сприяють міжнародній колаборації та обміну знаннями, що є життєво важливим для глобального розвитку стартап-екосистеми. Завдяки цим технологіям стартапи можуть швидше масштабуватися та адаптуватися до змінних умов ринку, що робить їх більш стійкими та здатними до інновацій.

Регіональні особливості стартап-екосистем відіграють важливу роль у формуванні глобального інноваційного ландшафту. Стартап-екосистеми США, Європи та Азії мають свої унікальні характеристики, які впливають на їхній розвиток та успіх. У США, зокрема в Силіконовій долині, існує довга історія інновацій та підприємництва, підтримувана сильною інфраструктурою венчурного капіталу та наявністю провідних технологічних компаній. Це створює середовище, де стартапи можуть легко залучати інвестиції та швидко рости. [13]

У Європі стартап-екосистеми часто характеризуються більшою різноманітністю та спеціалізацією. Різні країни пропонують унікальні переваги, такі як сильні дослідницькі інститути в Німеччині, фінансові центри в Лондоні, або технологічні інновації в Швеції. Європейські стартапи часто зосереджені на розв'язанні конкретних проблем, використовуючи глибокі знання в певних секторах. [13]

Азія, з іншого боку, швидко стає глобальним центром для стартапів завдяки своїй величезній ринковій базі, швидкому економічному зростанню та інвестиціям у високі технології. Країни, такі як Китай та Індія, виробляють велику кількість стартапів, які використовують масштаби та швидкість для досягнення успіху. Водночас, країни Південно-Східної Азії, такі як Сінгапур та Індонезія, створюють сприятливі умови для іноземних інвесторів та стартапів.

Відмінності у підходах до венчурного фінансування також відіграють ключову роль у розвитку стартап-екосистем. У США венчурне фінансування є добре розвинутим, з великою кількістю фондів, які готові інвестувати великі суми в обіцяючі стартапи. У Європі, хоча венчурний капітал також доступний, інвестиції часто більш консервативні, з більшим акцентом на стійкість та довгостроковий розвиток. В Азії, зростання венчурного капіталу часто підживлюється державними інвестиціями та великими корпоративними фондами, які шукають інновації та технологічний прогрес. [13]

Таким чином, регіональні особливості та відмінності у підходах до венчурного фінансування формують унікальні стартап-екосистеми по всьому світу, кожна з яких вносить свій вклад у глобальний інноваційний ландшафт.

Секторальні інновації, внесені стартапами, революціонізують традиційні галузі, такі як фінанси та охорона здоров'я, і відкривають нові ніші та спеціалізації. У фінансовому секторі, стартапи, відомі як фінтех, впроваджують технології, що змінюють спосіб, яким люди здійснюють платежі, інвестують, беруть позики та управляють своїми фінансами. Вони пропонують більш доступні та зручні фінансові послуги, часто використовуючи блокчейн та штучний інтелект для забезпечення безпеки та персоналізації.

У сфері охорони здоров'я стартапи впроваджують інновації, які покращують діагностику, лікування та моніторинг стану здоров'я. Вони розробляють переносні пристрої для моніторингу здоров'я, програмне забезпечення для управління медичними даними та платформи для

телемедицини, що дозволяють пацієнтам отримувати консультації від лікарів дистанційно.

Крім того, стартапи відкривають нові ніші, такі як екотехнології, які спрямовані на створення стійких та екологічних рішень, або едтех, які трансформують освіту через цифрові платформи та інтерактивні інструменти навчання. Ці нові спеціалізації дозволяють стартапам вирішувати конкретні проблеми та задовольняти унікальні потреби ринку, що сприяє їхньому зростанню та інноваційному розвитку. Таким чином, стартапи не тільки вносять зміни у традиційні галузі, але й формують майбутнє індустрій, впроваджуючи передові технології та новаторські підходи. [7]

Стартапи стикаються з рядом викликів та перешкод на шляху до успіху, серед яких правові та регуляторні бар'єри є одними з найбільших. Ці бар'єри можуть включати складність у розумінні та дотриманні законодавства, що регулює певні галузі, особливо у сферах, які швидко розвиваються, таких як фінтех або біотехнології. Стартапам необхідно витратити значні ресурси на юридичну підтримку та консультації, щоб уникнути потенційних штрафів та судових позовів, що може уповільнити їх розвиток та інноваційні процеси. [19]

Проблеми з масштабуванням та управлінням ресурсами також є значними перешкодами для стартапів. Масштабування вимагає не тільки фінансових інвестицій, але й стратегічного планування, управління талантами та розвитку інфраструктури. Стартапи повинні збалансувати швидке зростання зі здатністю підтримувати високу якість продуктів та послуг. Крім того, управління ресурсами, включаючи людські, фінансові та матеріальні, є критичним для підтримки стійкого зростання. Стартапам необхідно ефективно розподіляти ресурси, щоб оптимізувати операції та забезпечити задоволення потреб клієнтів, одночасно інвестуючи у довгострокові інновації. Всі ці виклики вимагають від стартапів гнучкості, адаптивності та постійного навчання, щоб подолати перешкоди та досягти успіху. Узагальнені проблеми розвитку стартапів у світі наведено у таблиці 1.2.

Глобальні виклики та напрями розвитку стартап-екосистем

Проблема	Вплив	Напрями вирішення	Рекомендації
Правові та регуляторні бар'єри	Ускладнюють вхід на ринок та можуть призвести до збільшення витрат.	Співпраця з юридичними радниками для розуміння та дотримання законодавства.	Створення гнучкої стратегії, що враховує можливі зміни у законодавстві.
Проблеми з масштабуванням	Обмежують зростання та можуть призвести до втрати ринкових можливостей.	Розробка стратегічного плану масштабування та управління ресурсами.	Інвестування у таланти та технології, які сприяють ефективному масштабуванню.
Управління ресурсами	Може призвести до неефективного використання капіталу та людських ресурсів.	Впровадження систем управління проектами та ресурсами.	Навчання команди принципам ефективного управління та планування.
Конкуренція	Змушує стартапи швидше інновувати, але може збільшити ризики.	Фокус на унікальних цінностях та диференціації продукту.	Підтримка культури інновацій та постійного вдосконалення.
Залучення інвестицій	Відсутність фінансування може зупинити розвиток та інновації.	Підготовка переконливих інвестиційних пропозицій та пошук альтернативних джерел фінансування.	Розширення мережі контактів та партнерств з інвесторами та іншими стартапами.

Джерело: створено автором на підставі [13, 19]

Ця таблиця відображає загальні проблеми та можливі шляхи їх вирішення, але кожен стартап може мати свої унікальні виклики, тому важливо підходити до кожної проблеми індивідуально.

У майбутньому, стартап-екосистема може зазнати значних змін, які будуть впливати на всі аспекти від ідеї до реалізації продукту. Одним з ключових факторів є продовження розвитку технологій, таких як штучний інтелект та машинне навчання, які вже зараз є двигунами інновацій у багатьох галузях. Ці технології дозволяють стартапам створювати нові продукти та послуги, які можуть бути персоналізовані для кожного користувача, відкриваючи нові ринки та можливості для зростання. [13]

Біотехнології та енергетика також є областями з великим потенціалом. Стартапи у цих сферах можуть принести революційні зміни у способі лікування хвороб та виробництві чистої енергії. Це не тільки покращить якість життя людей, але й сприятиме сталому розвитку та зменшенню впливу на навколишнє середовище.

Що стосується венчурного фінансування, ми можемо очікувати збільшення інвестицій у стартапи з ринків, що розвиваються, де інновації та підприємництво починають набирати обертів. Це може призвести до зростання глобальної конкуренції та співпраці між стартапами з різних країн.

Крім того, блокчейн та криптовалюти можуть зіграти важливу роль у венчурному фінансуванні, надаючи стартапам нові способи залучення капіталу через ICO (Initial Coin Offerings) та інші криптовалютні механізми. Це також може сприяти більшій прозорості та безпеці угод.

Венчурні інвестори можуть також почати шукати більш диверсифіковані портфелі, інвестуючи у стартапи з різних секторів та географічних регіонів, щоб зменшити ризики та збільшити потенційний прибуток. Альтернативні джерела фінансування, такі як краудфандинг, ангельські інвестори, та інкубатори, можуть стати більш популярними, надаючи стартапам більше можливостей для залучення коштів та розвитку.

У підсумку, майбутнє стартап-екосистеми виглядає багатообіцяючим із безліччю можливостей для інновацій та змін, які можуть позитивно вплинути на світову економіку та суспільство в цілому.

Висновки до розділу 1

Екосистема стартапів – це комплекс взаємопов'язаних елементів, які сприяють розвитку інноваційного підприємництва. Це включає в себе не лише самі стартапи, а й інкубатори, акселератори, інвестиційні фонди, вищі навчальні заклади, державні органи та інші установи, які створюють сприятливі умови для зростання нових підприємств.

У світі спостерігається зростання інтересу до створення та підтримки стартап-екосистем. Зростання конкуренції, зміни в технологічному ландшафті, зміни в підходах до роботи, а також питання щодо доступності фінансування і підтримки від держави є основними викликами, з якими стикаються такі екосистеми.

Тенденції розвитку стартап-екосистем у світі вказують на те, що ми стоїмо на порозі нової ери інновацій та підприємництва. Завдяки стрімкому розвитку технологій та зростанню глобальної інтерконектованості, стартапи мають можливість виходити на міжнародні ринки швидше, ніж будь-коли раніше. Цифрова трансформація, яка охоплює все від блокчейну до штучного інтелекту, відкриває нові шляхи для створення цінності та розв'язання складних проблем. Водночас, зміни у венчурному фінансуванні, зокрема зростання інвестицій у стартапи з ринків, що розвиваються, та використання криптовалют, сприяють демократизації доступу до капіталу. Це створює більш рівні умови для підприємців з усього світу. Очікується, що стартап-екосистеми стануть більш інтегрованими та різноманітними, що дозволить обмінюватися ідеями та ресурсами, сприяючи таким чином колективному росту та інноваціям.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИЧНИХ АСПЕКТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ

2.1 Аналіз стартап-екосистеми в Україні

У контексті російської агресії проти України, стартап-екосистема країни продемонструвала здатність до швидкої адаптації, відповідаючи на нагальні соціальні, гуманітарні та оборонні потреби. Адаптивність бізнес-моделей та інноваційність продукції, що виникають у відповідь на воєнні виклики, сприяють цілеспрямованому залученню інвестицій, пом'якшенню негативних наслідків конфлікту та підвищенню стійкості економіки України.

Військовий конфлікт призвів до падіння України в Глобальному індексі стартап-екосистем до 50-ї позиції, що вплинуло на рейтинг міст. Одним з ключових завдань поствоєнної відбудови є повернення українських технічних та IT-спеціалістів, які виїхали за кордон. Згідно з доповіддю 2023 року, позитивним моментом стало підвищення України на одну позицію у світовому рейтингу. Крім того, міста Київ, Львів, Тернопіль, і навіть Харків, незважаючи на активні бойові дії, покращили свої позиції, що свідчить про сильний потенціал для розвитку стартап-екосистеми в умовах змін (рис. 2.1).

З 2021 року українська стартап-екосистема стикалася з рядом викликів, включаючи відсутність державної підтримки, складнощі податкової системи та бюрократію, що ускладнювало залучення іноземних інвестицій. Незважаючи на це, станом на 2022 рік, Київська екосистема продовжувала розвиватися, зокрема завдяки створенню нових акселераторів, коворкінгів та інвестиційних організацій.

Інші міста, такі як Одеса, Львів, Харків та Тернопіль, також активно розвивають свої коворкінги, сприяючи зростанню стартапів у різних секторах,

включаючи маркетинг, програмне забезпечення, електронну комерцію, фінтех та освіту.

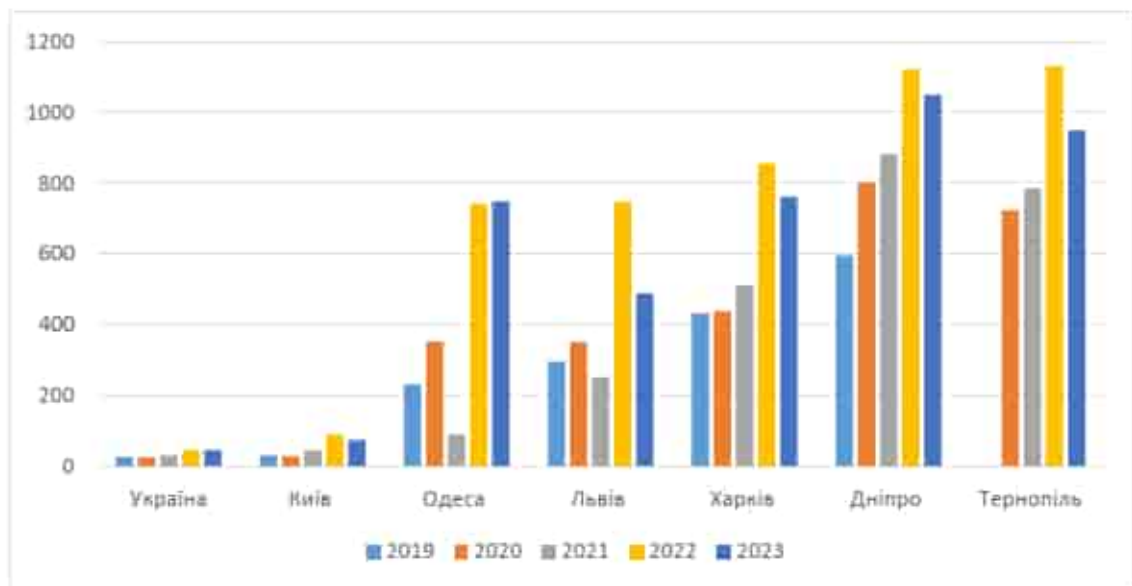


Рис. 2.1. Еволюція українських стартапів: Глобальний індекс за 2019-2023 рр.
Джерело: побудовано автором на підставі [42]

Згідно з даними Startupranking, кількість стартапів в Україні зросла протягом 2020-2022 років, хоча у третьому кварталі 2023 року спостерігалось зниження. Це вказує на потребу розширення мережі фінансових установ, які б підтримували стартапи на різних етапах їх розвитку (рис. 2.2.).

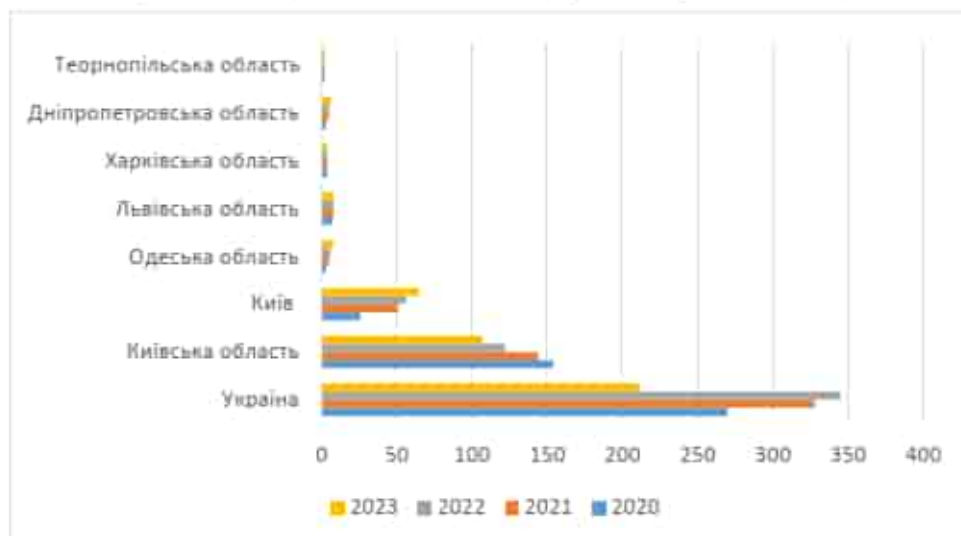


Рис. 2.2. Територіальний розподіл стартапів: Україна та її регіони за 2020-2023 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі [25]

За інформацією Dealroom.co, в період з 1991 по листопад 2022 року в Україні було засновано 6809 стартапів, більшість з яких продовжують активно працювати на ринку. Найвищий відсоток активних стартапів (95%) було зафіксовано між 2019 та 2022 роками, тоді як найнижчий (85%) припадав на період з 2000 по 2006 рік. Рис 2.3. демонструє позитивну тенденцію збільшення кількості діючих стартапів з 1996 по 2018 рік. Проте, у період з 2019 по 2022 рік спостерігалось помітне скорочення загальної кількості стартапів, що можна пояснити нестабільністю через пандемію та зменшенням інвестицій від венчурних капіталістів і бізнес-ангелів. Починаючи з 2022 року, російське вторгнення мало значний вплив на стартап-середовище, а також на всю соціально-економічну систему та підприємництво в країні. [25]

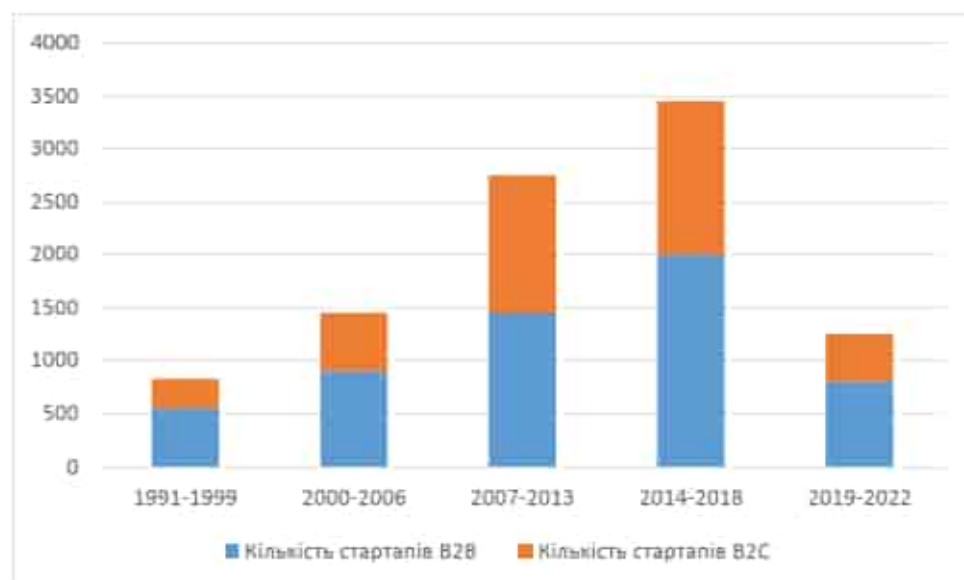


Рис. 2.3. Хронологія українського стартап-руху за 1991-2022 рр.

Джерело: побудовано автором на підставі [25]

В аналізованій період, стартапи в Україні переважно націлювались на бізнес-сегмент, використовуючи модель B2B. Модель B2C, яка орієнтована на кінцевого споживача, була менш популярною, хоча деякі стартапи обирали гібридний підхід. Аналізуючи галузевий розподіл, можна виділити основні інноваційні напрямки, які домінували на ринку: маркетингові рішення, корпоративне програмне забезпечення, фінансові технології (FinTech), медіа

продукція, а також транспорт і логістика. Сегмент корпоративного програмного забезпечення показав зростання своєї частки від 6% до 12%, що свідчить про збільшення попиту в цій сфері. Фінтех також продемонстрував зростання з 8% до 11% (рис. 2.4.).

Водночас, маркетинг, який раніше був лідером за кількістю інновацій, почав втрачати свої позиції, знизивши свою частку з 17% до 11%. Схожі тенденції спостерігаються і в медійній сфері та в індустрії транспорту та логістики, де також фіксується зниження частки інноваційних продуктів.

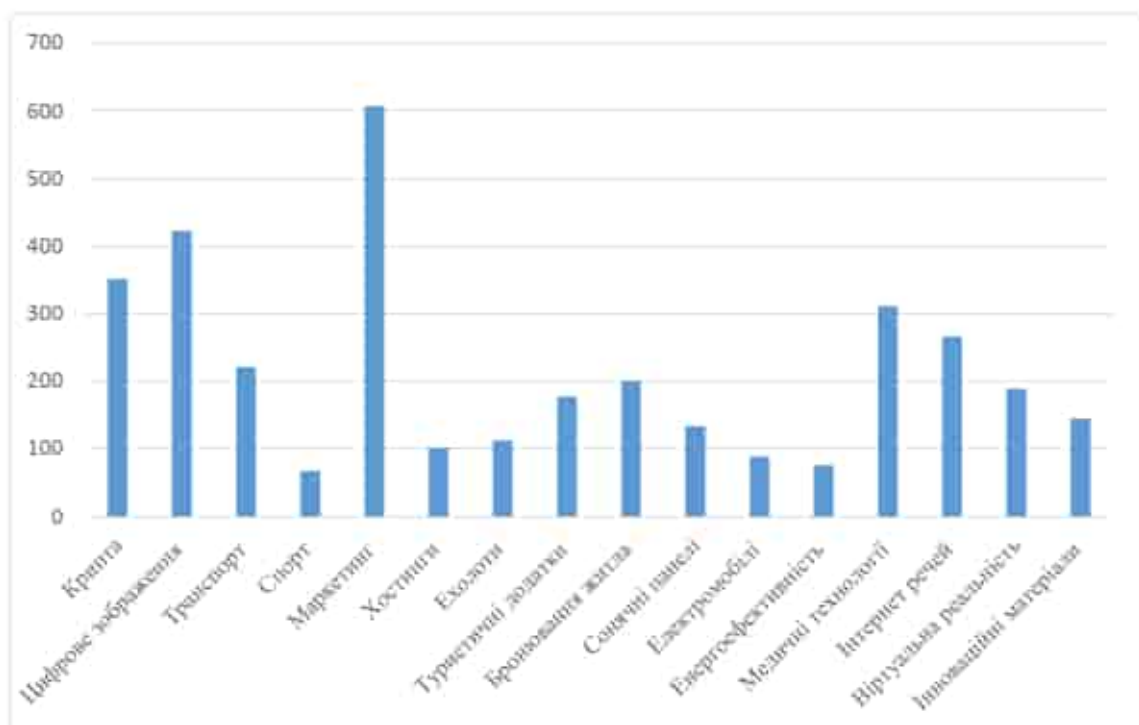


Рис. 2.4. Ключові продукти українських стартапів

Джерело: побудовано автором на підставі [37]

Незважаючи на зменшення кількості маркетингових стартапів, столиця України, Київ, утримує позиції серед 25 провідних світових міст за кількістю інноваційних бізнесів у сферах маркетингу, продажів, програмування та обробки даних. Ці напрямки залишаються привабливими для нових стартапів, незважаючи на зниження популярності стартапів у сфері подорожей, телекомунікацій та енергетики. Водночас, сфера рекрутингу показує зростання, як і охорона здоров'я, що отримала поштовх для розвитку завдяки

пандемії Covid-19. Освітні та косметичні інновації також зазнали зростання, тоді як сектор техноподій зазнав спаду.

У сфері фундаментальних досліджень перспективними виявилися інновації у хімії та космічних дослідженнях. За даними фінансового аудиту Фонду розвитку інновацій, з 2264 поданих заявок на гранти, 804 відповідали критеріям програми (рис. 2.5.). У 2020 році до участі долучилися 202 стартапи, з яких 81 отримали фінансування. Найбільше переможців було у категоріях, пов'язаних зі стилем життя та штучним інтелектом, а також у сферах великих даних, медицини, освітніх технологій та агротехнологій. Найменше проектів було у сфері електронного уряду.

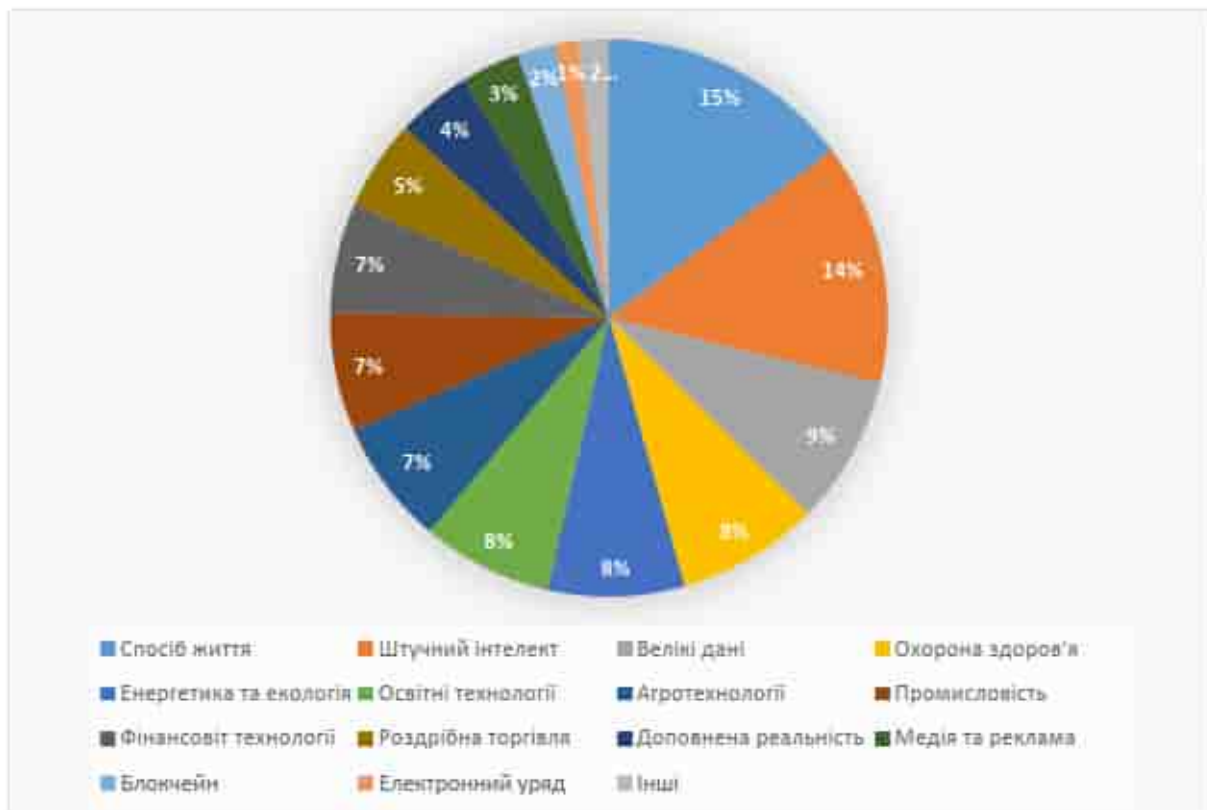


Рис.2.5. Секторальний аналіз переможців Українського фонду стартапів у 2021 р. (у %)

Джерело: побудовано автором на підставі [37]

Сучасний аналіз викликів, з якими стикаються молоді розробники, підкреслює нові тенденції та виклики. Зокрема, вони стикаються зі

складнощами у залученні інвестицій на ранніх стадіях розвитку та з високою конкуренцією на глобальному ринку, що часто призводить до перенесення бізнесу за кордон через привабливі умови для стартапів. У 2024 році особливу увагу привертають такі сфери, як штучний інтелект (AI) та машинне навчання (ML), блокчейн та кібербезпека, що відображає зростаючий попит на цифрові технології та безпеку даних.

За останніми даними, найбільшу популярність серед стартапів в Україні набувають проекти, пов'язані з розробкою програмного забезпечення, цифрового маркетингу та електронної комерції, що відповідає світовим трендам. Це підтверджується не тільки національними дослідженнями, але й міжнародними рейтингами, які відзначають високий потенціал українських інноваційних компаній. Водночас, зростає інтерес до стартапів у сфері зелених технологій та сталого розвитку, що відображає глобальну тенденцію до екологізації економіки.

Новітнє дослідження тенденцій у сфері стартапів виявило зміни у бізнес-моделях, зокрема, зростання інтересу до розробки програмного забезпечення на тлі зменшення активності в електронній комерції. Це відображає глобальний рух до цифровізації та автоматизації бізнес-процесів. Згідно з останніми даними, програмне забезпечення продовжує домінувати серед стартапів, а виробництво поступово набуває нових форм, таких як виробництво на замовлення та персоналізоване виробництво.

За результатами опитування, проведеного «UNO: Ukraine's Rapidly Evolving Startup Ecosystem», засновники стартапів в Україні відзначають поліпшення умов для залучення інвестицій. Основними перевагами для засновників залишаються в Україні є доступність кваліфікованих фахівців (36%), потенціал зростання на місцевому ринку та підтримка стартап-екосистеми (33%), а також фокус на розвитку внутрішнього ринку (23%).

Дослідження, проведене «Інститутом економіки та прогнозування» Національної академії наук України, показує, що 70% стартапів використовують власні кошти або кошти від друзів та сім'ї як стартовий

капітал. Водночас, частка фінансування від бізнес-ангелів та венчурних інвесторів залишається невеликою. Проте, спостерігається зростання інтересу з боку корпоративних інвесторів та венчурних фондів, що може свідчити про зростаючу довіру до інноваційного потенціалу українських стартапів.

В останні роки в Україні спостерігається збільшення державної підтримки стартапів, особливо через гранти та субсидії, що стали значущим елементом у фінансуванні інноваційних проектів. Це стало можливим завдяки активізації державних програм, які були започатковані зі створенням Українського фонду стартапів у 2019 році. Фонд зосереджується на підтримці проектів у таких сферах, як промисловість, енергетика, екологія, фінтех, роздріб, агротехнології, медіа та реклама.

Динаміка венчурного фінансування показує стабільне зростання інвестицій у стартапи, з особливим акцентом на стадії зростання та раунди А. Наприклад, у 2020 році загальний обсяг інвестицій склав 533,5 мільйонів доларів, а вже за перші 8 місяців 2021 року технологічні компанії залучили 381,9 мільйонів доларів. Вибір інвестиційних об'єктів зазвичай базується на досвіді команди та ринковому потенціалі бізнес-ідеї, що підкреслює важливість кваліфікації та інноваційного мислення в сучасному стартап-середовищі.

У контексті постковідної відбудови, венчурні інвестиції виступають як ключовий елемент для підтримки інновацій та зростання української економіки. Однак, існуючі бар'єри, такі як недостатньо розвинуте середовище для стартапів та відсутність координуючих організацій, ускладнюють цей процес. Це відображається у фрагментованості кластерних ініціатив та неефективності державних програм підтримки. [22]

Аналіз ринку венчурних та приватних інвестицій в Україні за період 2017-2019 років, а також дослідження фінтех-сектору 2020 року, підтверджують, що венчурний капітал та ангельські інвестиції залишаються провідними методами фінансування. Результати досліджень вказують на

відповідність прогнозів з реальними трендами венчурного фінансування, ангельських інвестицій та краудфандингу в період з 2019 по 2021 роки. [25]

Історія успіху українського стартапу “Gitlab” є взірцем ефективного використання інкубаторів та інвестицій від бізнес-ангелів. У 2014 році, після участі в американському бізнес-інкубаторі Y Combinator та отримання фінансування від FundersClub на суму 120 тисяч доларів, компанія змогла значно розширитися. До 2018 року вона досягла ринкової вартості в 1 мільярд доларів і збільшила кількість співробітників до 1300 у 2021 році, у порівнянні з 97 у 2017 році. Згідно з даними Європейської мережі бізнес-ангелів, інвестиції в стартапи від українських інвесторів зросли в 2019 році, але зазнали зниження в 2020 році. [40, 45]

Європейський досвід демонструє, що створення мереж бізнес-ангелів може ефективно вирішити проблему залучення капіталу, яка є важливою для українських стартапів. Ці мережі надають молодим компаніям можливість представляти свої ідеї широкому колу інвесторів, забезпечуючи конфіденційність до початку офіційних переговорів. [35]

Краудфандингові платформи в Україні, такі як “Спільнокошт”, започатковані Big Idea, дозволяють стартапам презентувати свої проекти через промо-відео, в яких вони можуть викласти основну концепцію, цілі, необхідні інвестиції та часові рамки. Це дає змогу визначити, чи існує реальний попит на продукт і чи має він майбутнє на ринку (табл. 2.1). [5]

Хоча українські краудфандингові платформи можуть не виявляти великих обсягів залучення коштів, міжнародні платформи як Kickstarter відкривають ширші можливості для українських ініціатив. В період з 2010 по 2022 роки, українські проекти на Kickstarter привернули значну увагу інвесторів, особливо в таких категоріях, як дизайн, технології та ігри.

Екосистема краудфінансінгу України

Платформа	Напрямки фінансування	Утримання від фінансування	Кількість профінансованих проєктів	Сума фінансування
dobro.ua	Освіта, наука, громадська підтримка, культура, спорт, екологія, допомога тваринам, здоров'я, соціальна підтримка	Всі кошти, за вирахування м комісії платіжних систем, ідуть на благодійність	800+	100+ млн. грн. (2021 р.)
Велика Ідея	Економіка, література, музика, дитячий розвиток, здоров'я, відео, екологія, інтернет, соціальний бізнес, технології, міське планування, дизайн, кіно, театр, мистецтво, професійні подорожі, медіа, освіта, права людини, транспорт	10% адміністративні витрати, включаючи комісії платіжних систем та розвиток платформи	70+	5+ млн. грн. (2020 р.)

GoFundEducation	Освітні проекти національного значення, ініціативи “Школа 3.0”, інші навчальні програми та проекти Центру Інноваційно ї Освіти “Про.Світ”	Не застосовується	150+	4+ млн. грн. (2021 р.)
-----------------	---	-------------------	------	------------------------

Джерело: побудовано автором на підставі [35]

Наприклад, у сфері дизайну було успішно профінансовано 115 проектів на суму понад 5 мільйонів доларів, у технологіях - 17 проектів з фінансуванням понад 350 тисяч доларів, а в категорії ігор - 18 проектів зі збором коштів понад 300 тисяч доларів. Ці дані свідчать про активну участь та інтерес до українських проектів на глобальній арені краудфандингу (табл.2.2.).

Згідно з недавнім дослідженням Українського інноваційного фонду, стартап-екосистема України демонструє стійкість та адаптивність: 71% стартапів продовжують працювати в країні, попри складні умови, лише 1% вирішили перенести свою діяльність за кордон. Фінансова живучість цих підприємств вражає, адже 7,6% мають достатньо заощаджень для довгострокової роботи.

У сфері оборонних технологій спостерігається значний прогрес завдяки мікроінвестиціям. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність воєннопромислового комплексу є ключовими для забезпечення національної безпеки. Сучасна потреба України полягає у розробці передових технологій та модернізації виробництва, що дозволить ефективно протистояти військовим викликам.

Українські проекти на Kickstarter за 2010-2022 рр.

Напрямки	Кількість проєктів				Фінансування		
	Всього	Успішні проєкти	Невдале фінансування	Фінансування скасоване засновником	Дол. США	Фунтів стерлінгів	Євро
Мистецтво	23	7	14	1	14102	7971	-
Комікси	2	-	2	-	-	-	-
Ремесла	9	2	5	2	23848	-	-
Танці	3	1	1	1	2372	-	-
Дизайн	206	115	53	38	5858365	-	57528
Мода	41	13	20	8	91177	-	-
Фільми і відео	51	11	35	5	38788	3001	139807
Харчування	10	2	7	1	5588	-	-
Ігри	65	18	28	18	313562	5519	5301
Журналістика	11	1	9	1	13000	-	-
Музика та театр	25	5	14	6	24469	-	-
Фотографія	18	5	9	4	52058	-	-
Видавнича справа	17	1	13	3	3168	-	-
Технологія	48	17	24	7	384572	-	56150
Загалом	529	198	234	95	6825069	16491	228786

Джерело: побудовано автором на підставі [35, 39]

Цей напрямок має всі шанси стати одним з лідерів у формуванні інноваційної стратегії країни та розробці спільних проєктів між державою та приватним сектором. Стартапи в Україні знаходяться на шляху до зростання

та визнання, з великим потенціалом у сфері інформаційних технологій та збільшенням кількості інноваційних розробок.

Щодо фінансування, венчурне інвестування залишається основним методом, проте потребує глибшого аналізу та адаптації кращих світових практик для інтеграції в українську екосистему. Ангельські інвестиції та краудфандинг також відіграють важливу роль у підтримці стартапів на різних етапах їх розвитку.

2.2. Аналіз ефективності запуску освітньої платформи

Освітні платформи в Україні відіграють вирішальну роль у формуванні та розвитку стартап-екосистеми, надаючи підприємцям доступ до важливих ресурсів та знань. Ці платформи служать містком між теоретичними знаннями та практичним застосуванням, дозволяючи стартапам швидко адаптуватися до змін на ринку та впроваджувати інновації. Наприклад, платформа Prometheus пропонує курси, які охоплюють широкий спектр тем, від програмування до менеджменту, що допомагає молодим фахівцям розвивати навички, необхідні для успіху в стартап-індустрії. Також, EdEra пропонує інтерактивні курси, які зосереджені на підприємництві та інноваціях, надаючи стартапам можливість вчитися від досвідчених підприємців та експертів галузі. Ці платформи не тільки надають знання, але й створюють спільноту однодумців, де можна обмінюватися ідеями та кращими практиками, що є надзвичайно цінним для розвитку стартапів. Вони також сприяють культурі неперервного навчання, яка є критично важливою для інноваційного середовища, де технології та ринкові умови постійно змінюються. Враховуючи швидкий розвиток цифрових технологій, освітні платформи також адаптуються до нових вимог ринку, впроваджуючи курси з штучного інтелекту, блокчейну, та інших передових технологій. Це дозволяє стартапам залишатися на передовій

інновацій та конкурувати на міжнародному рівні. Таким чином, освітні платформи є ключовим елементом, який допомагає стартапам в Україні рости та конкурувати на глобальному рівні.

Праналізуємо фінансово-економічну складову запуску такої освітньої платформи на базі Improveme.tech.

Improveme.tech — це інноваційна онлайн-платформа, яка пропонує широкий спектр навчальних курсів для тих, хто прагне розвивати свою кар'єру в сфері цифрових технологій. З більш ніж 200 курсами, [15] платформа забезпечує доступ до найкращих навчальних програм від провідних освітніх платформ світу. Платформа почала працювати у 2022 році.

Основні напрямки курсів на Improveme.tech:

- маркетинг: від цифрового маркетингу до SMM-менеджменту;
- IT: курси для розробників, тестувальників та системних адміністраторів;
- фінанси: навчання для аудиторів, фінансових аналітиків та ризик-менеджерів;
- робота з персоналом: курси для HR-менеджерів, рекрутерів та коучів.

Improveme.tech не лише надає знання, але й допомагає у визначенні професійного шляху за допомогою спеціально розробленого кар'єрного тесту. Платформа прагне допомогти людям навчитися обраній професії та знайти роботу, все в одному місці.

Як працює сервіс:

1. Вибір курсу згідно з вашими інтересами та потребами.
2. Доступ до детальної інформації про курси та їх викладачів.
3. Простий та зручний процес оплати курсів.

Крім того, після завершення навчальних програм, платформа пропонує практичні кейси для перевірки здобутих знань. Це дозволяє студентам не лише навчитися новому, але й застосувати знання на практиці, що є ключовим аспектом для успішного працевлаштування.

Improveme.tech — це більше, ніж просто навчальна платформа; це місце, де освіта зустрічається з кар’єрними можливостями, відкриваючи двері до світу цифрових професій.

Таблиця 2.3

Витрати на запуск освітньої платформи

Елемент витрат	Орієнтовні затрати (гривні)
Дослідження ринку	39340
Розробка MVP (мінімально життєздатний продукт)	396508
UI/UX дизайн	198254
Розробка повноцінного продукту	1586032
Хостинг та сервери	19825
Маркетинг та реклама	196508
Підтримка та оновлення	19825
Юридичні витрати	39650
Загальні адміністративні витрати	259475
Загальні затрати	2200134

Джерело: складено автором на базі даних освітньої платформи

В таблиці витрат на стартap, деякі елементи є одноразовими, а деякі - постійними щорічними витратами.

Одноразові витрати:

- дослідження ринку: 39340 грн - зазвичай проводиться один раз перед запуском продукту;
- розробка MVP (мінімально життєздатний продукт): 396508 грн - це початкова інвестиція в розробку продукту;
- UI/UX дизайн: 198254 грн - первинне проектування інтерфейсу користувача та досвіду користувача;
- розробка повноцінного продукту: 1586032 грн - витрати на розробку та запуск готового продукту.

Постійні щорічні витрати:

- хостинг та сервери: 19,825 грн - це витрати, які потрібно покривати регулярно для підтримки онлайн-присутності.
- маркетинг та реклама: 196,508 грн - ці витрати можуть бути щорічними або навіть частішими, залежно від маркетингової стратегії.
- підтримка та оновлення: 19,825 грн - необхідні для забезпечення безперебійної роботи та оновлення продукту.
- юридичні витрати: 39,650 грн - можуть включати щорічні витрати на ліцензування, патентування або юридичні консультації.
- загальні адміністративні витрати: 259,475 грн - включають в себе витрати на офіс, зарплату адміністративного персоналу тощо, які також є регулярними.

Таблиця з орієнтовними цінами на курси в гривнях, які пропонує платформа [Improveme.tech](https://improveme.tech) наведено у табл. 2.4.

Треба зазначити, що велика кількість безкоштовних курсів на платформі [Improveme.tech](https://improveme.tech) може стати потужним інструментом для залучення уваги та підвищення обізнаності серед потенційних клієнтів. Ось кілька ключових переваг:

- безкоштовні курси можуть привернути більше відвідувачів на сайт, що сприяє розповсюдженню інформації про платформу через вуста до вуста та соціальні медіа;

Ціновий діапазон відеокурсів

Назва курсу	Тривалість	Вартість (гривні)
Стратегія інтернет-маркетингу 2023	2 год 18 хв	1,700
Цифровий маркетинг: курс із залучення потенційних клієнтів і продажів	6,5 год	1,600
Курс «Кадровий облік»	1 місяць	3,500
Повний курс цифрового маркетингу – 12 курсів в 1	22,5 год	2,200
Основи продажів і маркетингу з Goldman Sachs 10 000 жінок	-	Безкоштовно
Судово-бухгалтерська експертиза та експертиза шахрайства	-	Безкоштовно
Курс бухгалтерського обліку рівня IGCSE/O	1 год 57 хв	Безкоштовно
Вивчіть основи бухгалтерського обліку за лічені хвилини	1 год 21 хв	Безкоштовно
Буквар з фінансового обліку	44 хв	Безкоштовно
Попередній перегляд аналізу даних про загрози кібербезпеці	1 год 42 хв	Безкоштовно
Кібербезпека для звичайних людей	1,5 год	Ціну уточнюйте на сайті
ТОПОВЕ НАВЧАННЯ ТАРГЕТОЛОГІВ З НУЛЯ	6 тижнів	Ціну уточнюйте на сайті
Керування та безпека сервера Linux	5 тижнів	Безкоштовно
Тренерські навички для менеджерів	4 місяці	Безкоштовно

Джерело: складено автором на підставі даних освітньої платформи

- надаючи якісні безкоштовні курси, платформа демонструє свою експертизу та відданість освіті, що може спонукати користувачів інвестувати у платні курси;
- безкоштовні курси є низьким порогом для входу, що дозволяє людям з різними фінансовими можливостями спробувати навчання без ризику;
- користувачі, які задоволені безкоштовними курсами, можуть бути більш схильні до покупки платних курсів або підписки на преміум-контент;
- кожен новий користувач, який реєструється для доступу до безкоштовних курсів, збільшує базу даних потенційних клієнтів для майбутніх маркетингових кампаній.

Таким чином, безкоштовні курси можуть слугувати важливим стратегічним активом для зростання та розвитку платформи, забезпечуючи стійкий потік нових користувачів, які можуть перетворитися на платних клієнтів.

Враховуючи загальновідомі тенденції в галузі онлайн-освіти, можна зробити прогноз щодо кількості користувачів платформи Improveme.tech на наступні 3 роки. Згідно з даними, ринок електронного навчання мав обсяг у 399.3 мільярда доларів у 2022 році і очікується, що він буде зростати на 14 % щорічно. Також, кількість користувачів онлайн-платформ Coursera зросла з 71 мільйона у 2020 році до 92 мільйонів у 2021 році. [27, 43]

Таким чином, з урахуванням кількості користувачів у 2022 та 2023 роках та припустимого щорічного зростання на 14 %, прогноз кількості користувачів платформи Improveme.tech наведено у табл. 2.5.

Щоб спрогнозувати кількість користувачів платних курсів на рік для платформи Improveme.tech, ми можемо використати середній показник конверсії з безкоштовних курсів на платні. Відповідно до перших двох років роботи платформи середній показник конверсії склав приблизно 3 %, тому для подальших розрахунків обрано також його.

Прогнозні показники відвідувачів освітньої платформи

Показник	2022	2023	2024	2025	2026
Кількість користувачів, абон.	15000	17100	19494*	22223*	25334*
Середній показник конверсії з безкоштовних курсів на платні, %	3	3	3*	3*	3*
Кількість платних користувачів, абон.	450	513	585*	667*	760*
Середня вартість курсів, грн	2250	2250	2250*	2250*	2250*

* прогнозні значення

Джерело: складено автором на підставі даних освітньої платформи та прогнозу

Проведемо розрахунок фінансових результатів діяльності освітньої платформи (табл. 2.6).

Аналізуючи фінансові результати діяльності освітньої платформи за період з 2022 по 2026 рік, можна зробити висновок про стабільне зростання доходів та прибутковості. Початкові інвестиції у розмірі 1,704,501 грн стали основою для отримання значного доходу, який збільшуватиметься щороку, починаючи з 1,012,500 грн у 2022 році та досягаючи 1,710,072 грн у 2026 році. Це свідчить про потенційну ефективність бізнес-моделі та здатність платформи генерувати вищі доходи з часом.

Чистий прибуток також показує позитивну тенденцію, зростаючи з 423,830.9 грн у 2022 році до 995,840.1 грн у 2026 році, що є результатом збільшення доходів та контролю над витратами. Рентабельність інвестицій

зросла з 24,8% до 58,43%, що свідчить про високу ефективність використання інвестованих коштів.

Таблиця 2.6

Фінансові результати діяльності освітньої платформи

Показники	2022	2023	2024	2025	2026
Інвестиції	1704501				
Доходи, грн	1012500	1154250	1315845	1500063,3	1710072
Витрати, грн	495633	495633	495633	495633	495633
Прибуток, грн	516867	658617	820212	1004430,3	1214439
Податок на прибуток, 18 %	93036,06	118551,1	147638,2	180797,454	218599
Чистий прибуток, грн	423830,9	540065,9	672573,8	823632,846	995840,1
Рентабельність інвестицій, %	24,8	31,68	39,47	48,34	58,43
Коефіцієнт покриття витрат, %	85,5	108,96	135,7	166,13	200,87
Маржа прибутку, %	42,01	46,83	51,11	54,91	58,25
Коефіцієнт оборотності активів	0,64	0,73	0,83	0,95	1,08

Джерело: розраховано автором на основі даних освітньої платформи

Коефіцієнт оборотності активів, який збільшився з 0,64 у 2022 році до 1,08 у 2026 році, підтверджує, що платформа буде з часом більш ефективно використовувати свої активи для генерації доходу. Водночас коефіцієнт покриття витрат, який зріс з 85,5% до 200,87%, показує, що платформа не

тільки буде покривати свої витрати, але й генеруватиме значний чистий прибуток.

У цілому, фінансові показники запуску освітньої платформи демонструють її здоровий фінансовий стан та потенціал для подальшого розвитку та зростання. Збільшення доходів, стабільність витрат, зростання чистого прибутку та покращення ключових фінансових показників є свідченням успішної стратегії та управління.

Для розрахунку ефективності проєкту запуску освітньої платформи розрахуємо чисту теперішню вартість (Net Present Value, NPV) з використанням дисконтного показника якій дорівнюється обліковій ставці НБУ (13,5 %) та враховуючи що інвестиційні кошти використано власні.

$$PV = \frac{\text{Чистий прибуток}}{(1+r)^n} \quad (2.1)$$

де:

r - дисконтний показник (13,5%),

n - номер року.

$$NPV = \sum PV - \text{Інвестиції} \quad (2.2)$$

Таблиця 2.7

Показники ефективності проєкту запуску освітньої платформи

Показник	2022	2023	2024	2025	2026
PV чистого прибутку, грн	373431.28	419684.11	460426.20	497197.07	529596.65
NPV, грн	575834,31				
Дисконтований строк окупності, років	3,74				
IRR, %	20,3				

Джерело: розраховано автором

Враховуючи, що для інвестицій у запуск освітньої платформи були використані власні кошти, можна зазначити, що це додатково підвищує вартість проєкту для інвестора, який у цьому випадку є також власником. Використання власних коштів означає, що інвестор несе повну відповідальність за ризики, пов'язані з проєктом, але в той же час має можливість отримати всю вигоду від його успіху без необхідності ділитися прибутком з зовнішніми кредиторами або акціонерами.

Зі стабільним зростанням приведеної вартості чистого прибутку, яке починається з 373,431.28 грн у 2022 році та досягає 529,596.65 грн у 2026 році, проєкт демонструє здатність до збільшення прибутковості. Позитивний NPV у розмірі 575,834.31 грн свідчить про те, що проєкт здатен генерувати достатньо грошових потоків, щоб не тільки покрити початкові інвестиції, але й принести додатковий дохід.

Дисконтований строк окупності в 3,74 роки вказує на те, що інвестор може очікувати повернення своїх власних коштів у цей період, що є досить швидким результатом для інвестиційного проєкту. Внутрішня норма прибутковості (IRR) у 20,3% є високою і підтверджує, що проєкт є дуже ефективним з точки зору використання власних коштів.

У підсумку, використання власних коштів для фінансування проєкту запуску освітньої платформи є вигідним рішенням, яке дозволяє інвестору-власнику максимізувати свою участь у прибутку та контролювати процес розвитку проєкту. З огляду на позитивні фінансові показники, такі як зростання PV чистого прибутку, позитивний NPV, короткий дисконтований строк окупності та високий IRR, можна зробити висновок, що проєкт має всі шанси на успіх і може принести значні дивіденди власнику, який інвестував у нього свої кошти.

Проаналізуємо ефективність проєкту запуску такої освітньої платформи у разі якщо інвестиційні кошти заємні за програмою «Доступні кредити 5-7-9%».

Для розрахунку ефективності проєкту з врахуванням дисконтного показника 13,5% та використання засмних коштів під 5 % річних, потрібно врахувати виплати за кредитом. Перший крок — розрахувати річні виплати за кредитом (табл. 2.10), а потім — чисту теперішню вартість (NPV).

Таблиця 2.8

Розрахунок PV чистого прибутку

Показник	2022	2023	2024	2025	2026
Чистий прибуток, грн	423830.94	540065.94	672573.84	823632.846	995840.1128
Річні виплати по кредиту, грн	393598.22	393598.22	393598.22	393598.22	393598.22
Чистий прибуток після виплат, грн	30232.72	146467.72	278975.62	430034.626	602241.8928
PV чистого прибутку	26634.15	113791.67	190947.16	259447.98	320217.83

Джерело: складено автором на підставі даних освітньої платформи та прогнозних розрахунків

$$NPV = 26634.15 + 113791.67 + 190947.16 + 259447.98 + 320217.83 - 1704501$$

$$NPV = -793,462.21 \text{ грн}$$

За цими розрахунками, чиста теперішня вартість (NPV) проєкту є від'ємною (-793,462.21 грн), що означає, що проєкт є неефективним за наведеними умовами.

Враховуючи попередній аналіз ефективності проєкту запуску освітньої платформи, який показав позитивні результати при використанні власних коштів, ситуація змінюється, коли для фінансування проєкту

використовуються кредитні кошти під 5 %. Це збільшення витрат на відсотки за кредит може значно вплинути на фінансові показники, такі як NPV та IRR, та зробити проєкт неефективним. Якщо розрахунки показують, що при ставці в 5% проєкт вже не є ефективним, це означає, що витрати на обслуговування кредиту перевищують доходи, які генерує проєкт, та/або зменшують чистий прибуток до такої міри, що він не виправдовує ризики та інвестиції.

Така ситуація вимагає переоцінки проєкту та його фінансової моделі. Можливо, потрібно знайти способи зниження витрат або збільшення доходів для покращення фінансових показників. Також варто розглянути альтернативні джерела фінансування з нижчою вартістю капіталу.

Для підвищення ефективності проєкту запуску освітньої платформи та залучення уваги держави, можна розглянути наступні корективи та доповнення:

Якщо жодні з цих заходів не є можливими, інвесторам може бути рекомендовано відмовитися від проєкту, оскільки він не зможе забезпечити достатнього повернення інвестицій при використанні кредитних коштів. Це підкреслює важливість ретельного аналізу всіх витрат, пов'язаних з проєктом, та їх впливу на загальну рентабельність, особливо коли використовуються зовнішні джерела фінансування.

Висновки до розділу 2

Стартап-екосистема в Україні постійно розвивається і має свої переваги та недоліки. На позитивний бік можна віднести наявність інкубаторів, акселераторів, сприятливих умов для створення бізнесу та зростання інноваційних компаній. Проте є питання з доступністю фінансування, бюрократичними перешкодами та недостатнім розвитком деяких сегментів екосистеми.

Фінансова підтримка та інвестиції в українські стартапи є важливим чинником для їхнього успішного розвитку. В Україні спостерігається певний прогрес у цьому напрямку, але існують проблеми з доступністю фінансування та недостатньою кількістю інвестиційних фондів, що спрямовані на стартапи.

Освіта та розвиток інноваційної культури в Україні є ключовими аспектами для підтримки стартап-екосистеми. Важливо розвивати освітні програми, спрямовані на підготовку молодих підприємців, а також стимулювати інноваційну діяльність серед населення.

В цілому, для подальшого успішного розвитку стартап-екосистеми в Україні необхідно зосередитися на вирішенні проблем доступності фінансування, покращенні бізнес-інфраструктури, підвищенні рівня інноваційної освіти та створенні сприятливого середовища для росту інноваційного бізнесу.

Освітня платформа [Improvementech](https://improvementech.com/), запущена в 2022 році, стала успішним гравцем на ринку цифрових технологій в Україні. Завдяки якісним курсам, доступним цінам та зручному інтерфейсу, платформа збільшила популярність серед користувачів. Фінансовий аналіз демонструє високу рентабельність проекту та позитивну динаміку ключових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, маржу прибутку та коефіцієнт оборотності активів. Позитивні значення чистої нинішньої вартості, прийнятний дисконтований строк окупності та висока внутрішня норма прибутковості свідчать про фінансову привабливість проекту якщо він здійснюється за власні кошти. У разі використання позичкових коштів проєкт стає не рентабельним. Враховуючи важливість наявності таких платформ для України пропонується розглянути можливість у залученні до України відповідних грантів на відкриття таких платформ, або створення відповідного фонду в Україні.

РОЗДІЛ 3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СТАРТАП-ЕКОСИСТЕМИ В УКРАЇНІ

3.1. Напрями реалізації державної підтримки розвитку стартап-екосистеми

Концептуальні засади розвитку стартап-екосистеми в Україні повинні базуватися на інтеграції кращих світових практик та адаптації їх до українських реалій. Основою для цього є повинно стати розуміння того, що стартапи є не лише джерелом нових ідей та інновацій, а й важливим елементом економічного зростання та технологічного розвитку країни. Вони сприяють створенню нових робочих місць, залученню інвестицій та розвитку конкурентоспроможності національної економіки.

Україна, яка прагне інтеграції з Європейським Союзом, повинна створити умови для розвитку стартапів, аналогічні до європейських стандартів. Це включає розвиток правової бази, яка захищатиме інтелектуальну власність, спрощуватиме процедури реєстрації бізнесу та забезпечуватиме прозорість взаємодії з державними органами. Також важливим є створення фінансових інструментів, таких як державні та приватні венчурні фонди, які надаватимуть стартапам доступ до капіталу. [3]

Освітня складова відіграє ключову роль у розвитку стартап-екосистеми. Необхідно забезпечити наявність кваліфікованих кадрів, здатних реалізовувати інноваційні проєкти. Це може бути досягнуто через розвиток STEM-освіти, створення освітніх платформ, підтримку наукових досліджень та співпрацю з університетами. Крім того, важливо стимулювати культуру підприємництва та інновацій, що може бути досягнуто через організацію тематичних заходів, хакатонів та конкурсів.

Інфраструктура також є важливою для розвитку стартапів. Необхідно створити мережу інкубаторів, акселераторів та коворкінгів, які надаватимуть стартапам простір для роботи, доступ до менторів та можливості для нетворкінгу. Це допоможе молодим компаніям швидше розвиватися та виходити на міжнародні ринки.

Актуальність та важливість напрямів реалізації державної підтримки розвитку стартап-екосистеми в Україні не можна переоцінити. Стартапи є двигуном інновацій та економічного зростання, а державна підтримка може значно прискорити їх розвиток та успіх. В умовах глобалізації та швидких технологічних змін, стартапи можуть відіграти ключову роль у структурній трансформації економіки, створенні високооплачуваних робочих місць та збільшенні доданої вартості.

Державна підтримка розвитку стартап-екосистеми в Україні може бути реалізована через кілька ключових напрямів, які сприятимуть створенню сприятливого середовища для інновацій та підприємництва. Одним із основних напрямів є створення та підтримка фінансових інструментів, таких як Український фонд стартапів, який надає гранти та інвестиції для розвитку нових проектів. [4] Це дозволить стартапам отримати необхідне фінансування на ранніх етапах розвитку, коли доступ до капіталу є найбільш критичним.

Іншим важливим напрямом є законодавчі ініціативи, спрямовані на поліпшення бізнес-клімату для стартапів. Це включає лібералізацію умов діяльності, зменшення бюрократичних бар'єрів та створення прозорих умов для ведення бізнесу. Зокрема, проект Дія City пропонує вигідні умови для розвитку стартапів, такі як зручні інструменти для інвестицій та ліквідаційні привілеї для інвесторів.

Розвиток людського капіталу також є критично важливим для підтримки стартап-екосистеми. Це означає інвестиції в освіту та навчання, зокрема у сфері ІТ та інших високотехнологічних галузей, що дозволить підготувати кваліфікованих фахівців, здатних реалізувати інноваційні проекти. Держава може сприяти створенню центрів компетенцій, інноваційних хабів та

інформаційно-технологічних кластерів, які залучатимуть великий бізнес та міжнародних партнерів. [17]

Крім того, важливим є стимулювання інновацій та створення сприятливого інституціонального середовища. Це може включати підтримку венчурного капіталу, програми інноваційного менеджменту, консультаційні послуги, а також програми прямої підтримки досліджень і розробок бізнесу у вигляді грантів і позик.

Нарешті, держава може відіграти ключову роль у модернізації інформаційного простору, забезпеченні захисту даних та формуванні культури підприємництва. Це включає навчання та активне застосування інструментів медіа- та івент-менеджменту, що сприяють формуванню мережевих зв'язків у стартап-екосистемі, створенню позитивного іміджу та популяризації стартапів. [12]

У сукупності, ці напрями державної підтримки можуть значно підсилити стартап-екосистему України, забезпечуючи необхідні умови для розвитку інноваційного підприємництва та залучення інвестицій, що є ключовими для економічного зростання та прогресу країни.

Важливо зазначити, що успіх стартап-екосистеми залежить від синергії всіх її компонентів: держави, освіти, бізнесу та інвестиційного середовища. Тільки комплексний підхід та співпраця всіх зацікавлених сторін може забезпечити створення сприятливих умов для розвитку стартапів в Україні та їх подальшого масштабування на світовому ринку.

Узагальнені напрями підтримки розвитку стартап-екосистеми в Україні наведено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Напрями підтримки розвитку стартап-екосистеми в Україні

Напрямок	Ключові аспекти	Державна підтримка	Термін реалізації	Економічний ефект
Створення освітніх платформ	- Розвиток інкубаторів на базі університетів; - підтримка науково-дослідних проектів.	- Фінансування з держбюджету; - конкурсний відбір проектів.	2024-2025 рр.	- Підвищення кваліфікації кадрів; - зростання інноваційних продуктів.
Інтеграція з ЄС	- Гармонізація законодавства; - співпраця з європейськими стартапами.	- Гранти та інвестиції від ЄС	5-10 років	- Залучення інвестицій; - підвищення міжнародного іміджу.
Технологічні інновації	- Розвиток R&D центрів; - комерціалізація інновацій	- Державні гранти для R&D; - створення технопарків.	2-4 роки	- Зростання технологічного сектору; - експорт інноваційних продуктів.
Венчурне фінансування	- Створення державних венчурних фондів; - сприяння приватним інвестиціям.	- Податкові стимули для інвесторів; - співфінансування з держбюджету.	1-3 роки	- Збільшення капіталу стартапів; - стимулювання приватних інвестицій.

Джерело: створено автором

Наведені в таблиці напрями підтримки розвитку стартап-екосистеми в Україні відображають комплексний підхід до стимулювання інноваційного підприємництва. Створення освітніх платформ, яке передбачає розвиток інкубаторів на базі університетів та підтримку науково-дослідних проектів, є фундаментальною основою для підвищення кваліфікації кадрів та зростання

інноваційних продуктів. Фінансування з держбюджету та конкурсний відбір проектів, заплановані на 2024-2025 роки, сприятимуть реалізації цієї стратегії.

Економічний ефект від запровадження такої платформи полягає в підвищенні рівня освіченості населення, зростання конкурентоспроможності робочої сили, стимулювання інновацій та підприємництва.

Цей напрям може бути підкріплений досвідом інших країн та адаптована до українських реалій, враховуючи поточні потреби та ресурси. Залучення міжнародних партнерів та інвесторів також може сприяти успішній реалізації цього напрямку.

3.2. Оцінка соціальної ефективності реалізації створення освітньої платформи

Для створення інноваційного IT-стартапу під назвою «Developing Intellect», спрямованого на навчання школярів IT-професіям, використано методологію VMOSA [23].

Методологія VMOSA (Vision, Mission, Objectives, Strategy, Action Plan) є ефективним підходом до стратегічного планування та реалізації проектів, особливо у сфері інноваційних IT-стартапів. Вона дозволяє систематизувати та організувати весь процес розвитку проекту, від ідеї до втілення.

Цільовою аудиторією є учні 10-11 класів, а саме діти 15-17 років. Місцем реалізації стартап-проекту виступають школи I-III ступенів, колегіуми, гімназії. Автором було розроблено анкету, у якій подано групи питань, що стосуються освітнього процесу та фінансування.

Перспективи ІТ освіти: Опитування серед школярів, батьків та шкіл

Категорія респондентів	Питання
Школярі (16 років)	Чи цікавитеся ви кар'єрою в ІТ сфері?
	Які конкретні ІТ-напрямки або професії вас найбільше приваблюють?
	Як ви вважаєте, чи достатньо у вашій школі уваги приділяється ІТ освіті?
	Чи хотіли б ви, щоб у вашій школі були додаткові курси або гуртки з ІТ?
	Як ви вважаєте, яким чином повинно фінансуватися ваше навчання в ІТ-галузі?
Батьки школярів	Чи вважаєте ви за доцільне заохочувати вашу дитину до кар'єри в ІТ сфері?
	Які ІТ-напрямки або професії, на вашу думку, були б найкращими для вашої дитини?
	Чи вважаєте ви, що в школі вашої дитини достатньо уваги приділяється ІТ-освіті?
	Чи підтримували б ви введення додаткових курсів або гуртків з ІТ у школі вашої дитини?
	Чи були б ви зацікавлені у фінансуванні спеціалізованих ІТ-курсів або програм для вашої дитини поза шкільною програмою?
Освітні заклади (школи, гімназії, колегіуми)	Як ви оцінюєте зацікавленість ваших учнів у кар'єрі в ІТсфері?
	Які конкретні ІТ-напрямки або професії, на вашу думку, є найбільш актуальними та привабливими для учнів?

	Як ви вважаєте, чи достатньо уваги приділяється ІТ-освіті у вашій школі?
	Чи планує ваша школа вводити додаткові курси або гуртки з ІТ?
	Як, на вашу думку, повинно відбуватися фінансування ІТ навчання в школах?

Джерело: створено автором

У результаті опитування респондентів було отримано наступні результати (рис. 3.1).

З рис 3.1 видно, що абсолютна більшість всіх груп респондентів зацікавлена в імплементації такого виду навчання. Найбільші сумніви виникають у батьків, а найбільшу зацікавленість проявили освітні установи. Задля зменшення відсотка невизначеності варто створити маркетингові кампанії, які покажуть переваги та перспективи навчання ІТ-професіям через призму сьогодення в епоху інновацій та діджиталізації.

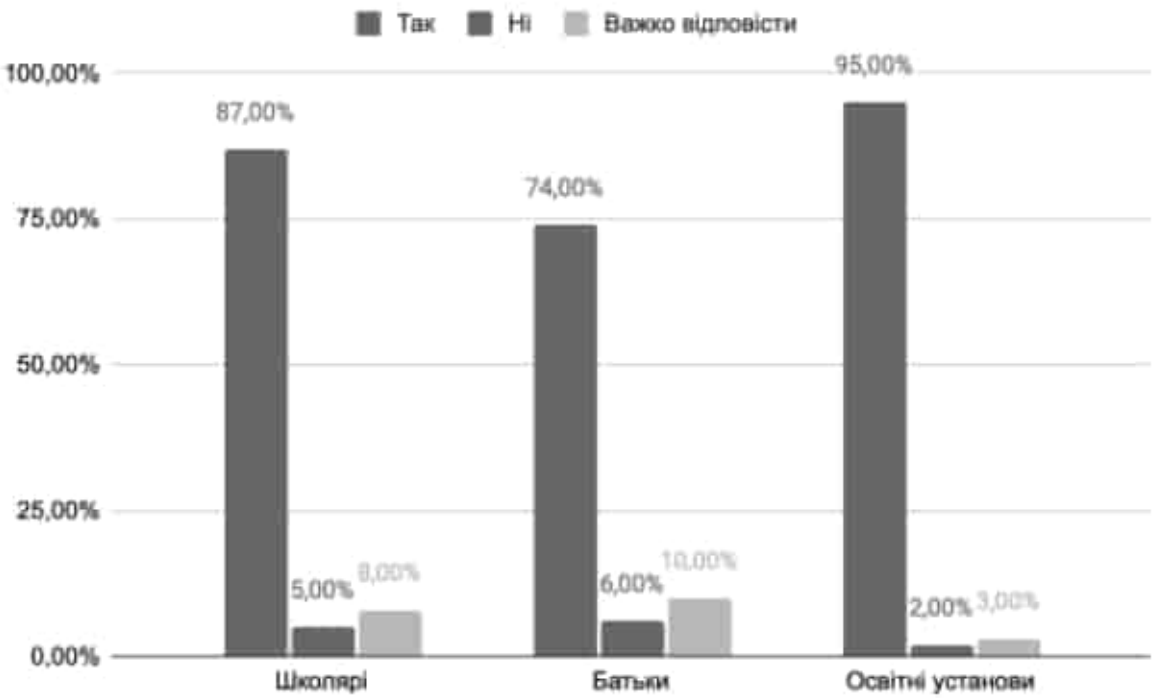


Рис. 3.1. Зацікавленість респондентів в ІТ-освіті на базі школи

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

При проведенні опитування учнів 15-17 років, було визначено, що переважна більшість школярів прагне отримувати знання за кошти державних установ та освітніх закладів (рис. 3.2).

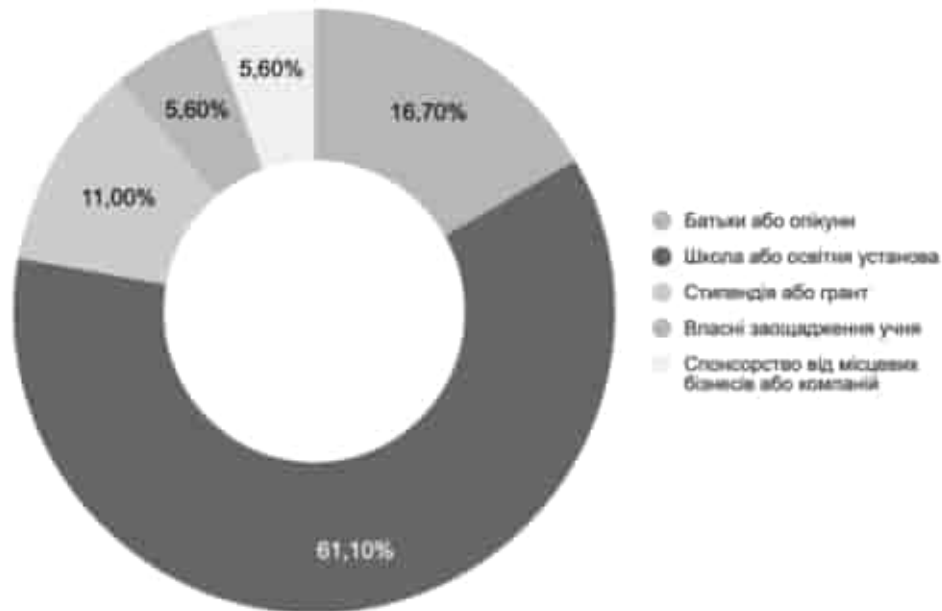


Рис. 3.2. Результати опитування щодо джерел фінансування навчання для школярів

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Рішення про оплату освіти є індивідуальним і залежить від багатьох факторів, включаючи фінансовий стан та свідомість про значення освіти. Багато дітей не готові платити власні кошти або кошти батьків за отримання освіти з кількох причин. По-перше, це пов'язано з фінансовою обмеженістю, коли власних коштів недостатньо, по-друге деякі діти працюють, щоб підтримувати себе або родину, і навчання є фінансово та часово обтяжливим. Тож важливим аспектом є визначення стратегії фінансування, створення сприятливих умов для зацікавлення шкіл та інвесторів, які б взяли на себе відповідальність за фінансову частину. Більшість респондентів виявили бажання розвивати навички в напрямку веб-розробки (рис. 3.3).

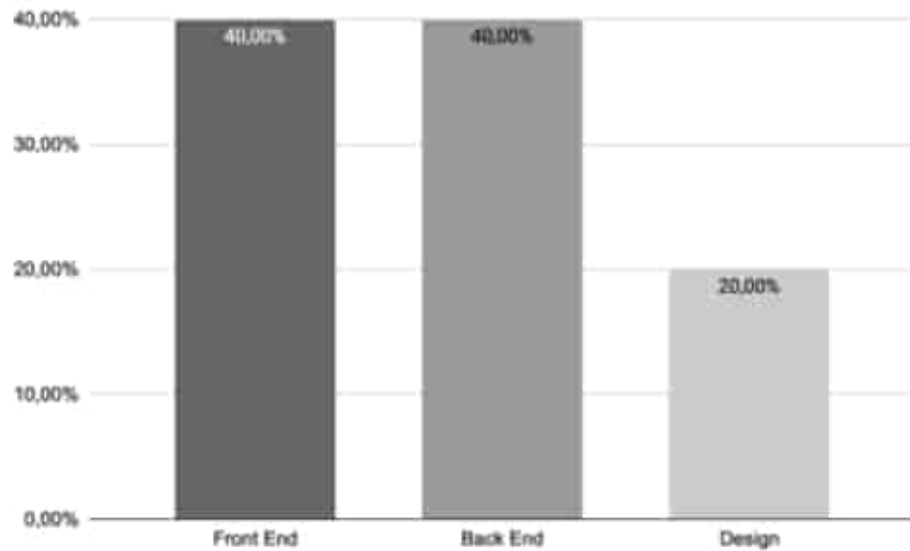


Рис. 3.3. Результат голосування школярів щодо вибору напрямку навчання

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Спираючись на результати відповідей було прийнято рішення об'єднати два напрями в один, а саме Front End та Back End, оскільки ці два напрями розділили першість серед опитаних респондентів. Мотивація учнів здебільшого обумовлена перспективами майбутньої кар'єри та інтересом до сучасних технологій. Важливо зазначити, що вікова категорія учнів на яку буде розраховано навчання – 15-17 років, аби зменшити ризики щодо навантаження школярів до підготовки з ЗНО, та відкрити дітям можливості нової професії, на яку вони можуть орієнтуватися при вступі в вищі навчальні заклади. Більшість школярів мають доступ до комп'ютерів та інших цифрових пристроїв, і часто використовують їх, що позитивно впливає на можливості для онлайн-навчання. В підтвердження цьому варто згадати що всі школярі які приймали участь в опитуванні мали досвід віддаленого навчання у зв'язку з пандемією та війною, тож мають і необхідні гаджети, і вміння ними користуватись.

Водночас, дослідження вказує на недостатню кількість ІТосвіти в школах, що відкриває широкі можливості для позашкільної освіти в цій сфері. Більшість учасників опитування висловили готовність витратити додатковий

час на навчання поза шкільною програмою, що підкреслює їх зацікавленість та відданість. Це також свідчить про потенціал для розробки гнучких освітніх програм, які можуть адаптуватися під індивідуальні графіки учнів. Загалом, результати опитування показують значний попит на інноваційні, цікаві та доступні ІТ-освітні програми серед шкільної молоді, що надає стартапу велику можливість для успішного запуску та розвитку.

Проаналізувавши результати досліджень перейдемо до стратегічного планування проекту відповідно до кожного пункту методології VMOSA.

Створення інноваційного ІТ-стартапу для навчання школярів ІТ-професіям виходить з чітко сформульованого бачення, яке виступає основою для всього проекту. В основі цього бачення лежить ідея створення доступного, інтерактивного та мотивуючого освітнього середовища, що відкриває школярам шлях до освоєння ІТ-професій та стимулює їхній інтерес до технологій і програмування. Таке бачення ґрунтується на переконанні, що раннє знайомство з ІТ та розвиток відповідних навичок є важливими для підготовки молодого покоління до викликів цифрової епохи. Проект прагне не тільки навчити школярів технічних аспектів програмування, але й розвинути в них критичне мислення, креативність та здатність до розв'язання проблем. Бачення проекту охоплює використання інтерактивних елементів і гейміфікації для підвищення зацікавленості учнів, що перетворює навчання на захоплюючий і водночас ефективний процес.

Програма буде розрахована на учнів з різними рівнями підготовки, що дозволить залучити широке коло учнів, незалежно від їхнього попереднього досвіду в ІТ. Важливою складовою є забезпечення легкого доступу до навчальних матеріалів для учнів, незалежно від їхнього місця проживання чи фінансових можливостей, через безкоштовні або недорогі онлайн-ресурси. Проект також спрямований на формування спільноти однодумців, де учні можуть обмінюватися ідеями, працювати над спільними проектами та підтримувати один одного. Він включає в себе актуальні ІТ-тренди та

технології у навчальному процесі, а також фокусується на практичних аспектах використання технологій у реальному світі.

Для забезпечення високої якості навчального процесу, проект передбачає залучення IT-фахівців та викладачів для розробки та впровадження курсів. В сукупності, це бачення втілює ідею не просто навчання школярів IT-професіям, а створення міцної основи для їх подальшого професійного та особистісного розвитку у сфері технологій.

Переходячи визначення місії проекту, ми зосереджуємося на визначенні способу реалізації сформованого бачення інноваційного IT-стартапу. Місія «Developing Intellect» визначає конкретний шлях і засоби досягнення нашого бачення навчання школярів IT-професіям. Вона деталізує ключові стратегічні та тактичні кроки, які потрібно вжити для реалізації цілей проекту. Основні аспекти місії включають:

- стартап зосереджується на розробці інноваційних, інтерактивних навчальних програм, які включають елементи гейміфікації, практичних завдань і проектів. Програми будуть адаптовані до різних вікових груп та рівнів знань учнів;

- створення інтуїтивно зрозумілої, легко доступної онлайн-платформи, де учні можуть вивчати курси, брати участь у проектах і спілкуватися з однокласниками та вчителями;

- активне співробітництво зі школами, освітніми організаціями та IT-компаніями для забезпечення актуальності та практичності навчальних програм;

- проведення регулярних воркшопів, семінарів та майстер-класів від професіоналів IT-галузі для додаткового стимулювання інтересу та залучення учнів до світу технологій.

- забезпечення учнів доступом до ресурсів для самостійного навчання, включаючи онлайн-бібліотеки, відеоматеріали та інтерактивні завдання.

- створення системи підтримки для учнів, де вони можуть отримувати додаткові консультації та поради від досвідчених менторів і викладачів;

– постійне оновлення та адаптація навчальних програм з огляду на зміни в ІТ-сфері та зворотній зв'язок від учасників.

Місія відображає прагнення стартапу до розробки та впровадження інноваційних, практично орієнтованих навчальних програм у сфері ІТ для школярів. Вона підкреслює значення співпраці, постійного вдосконалення та адаптивності в освітньому процесі, а також акцентує на важливості розвитку цифрових навичок у сучасному світі в епоху діджиталізації.

У рамках методології VMOSA, третім кроком у розробці «Developing Intellect» є визначення цілей (Objectives). Цей етап передбачає конкретизацію досягнень, яких проект прагне досягти, і є критично важливим для вимірювання прогресу і успішності стартапу (рис. 3.4).

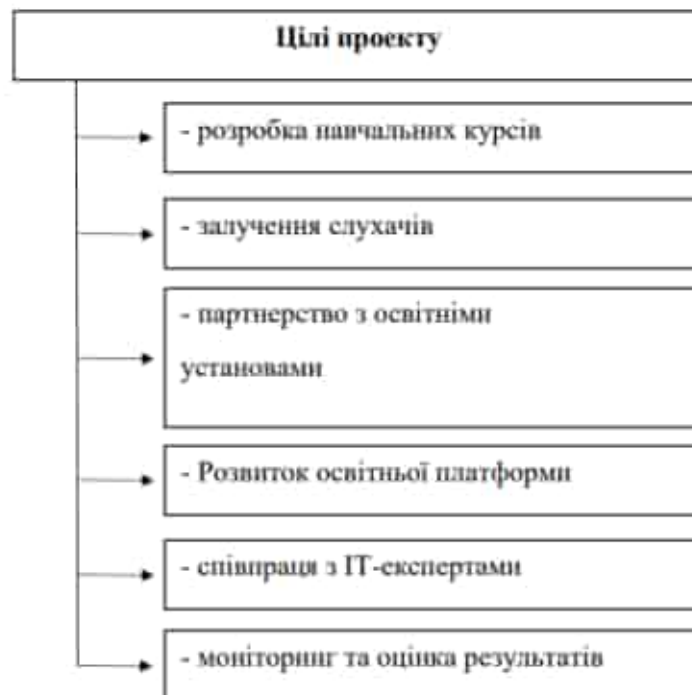


Рис. 3.4. Цілі проекту «Developing Intellect»

Джерело: складено автором

Цілі проекту відображають амбіції стартапу не тільки навчити школярів ІТ-професіям, але й створити для них мотивуюче та підтримуюче середовище. Через визначення конкретних, вимірних цілей стартап може слідувати за своїм прогресом та адаптувати стратегії для досягнення найкращих результатів. Реалізація стратегії стартапу включатиме кілька ключових

елементів, які будуть виконуватися за допомогою використання гейміфікованих елементів для підвищення зацікавленості у навчанні. Гейміфікація буде впроваджена через створення інтерактивних освітніх ігор та вправ, які імітують реальні IT-задачі та проекти. Це включає розробку віртуальних лабораторій, де учні можуть експериментувати з кодуванням, розробкою вебсайтів або створенням програмного забезпечення у безпечному, контрольованому середовищі.

Ігрові елементи, такі як системи нагород, бали та рівні, будуть використані для мотивації та відстеження прогресу учнів. Наступним елементом стратегії є співпраця з IT-фахівцями та педагогами для створення навчального контенту. Для забезпечення актуальності та якості навчального матеріалу, проект встановить партнерства з досвідченими IT-професіоналами та педагогами. Для спрощення пошуку викладачів буде залучено рекрутингову місію через соціальні мережі, а саме LinkedIn. Маркетингова кампанія буде включати інформаційні та навчальні відео, статті, блоги, інфографіки та інші залучаючі види контенту. Також планується проведення інформаційних сесій та воркшопів у школах для безпосереднього залучення учнів.

Стратегія фінансування проекту вимагає глибокого розуміння доступних урядових програм та механізмів підтримки стартапів. Цей процес починається з дослідження та аналізу існуючих урядових програм, які підтримують інноваційні проекти в освітній та технологічній сферах, включаючи спеціальні гранти, кредити та програми розвитку. Важливо вивчити критерії відбору цих програм для забезпечення відповідності проекту вимогам фінансування. Далі йде підготовка детального бізнес-плану та заявки на грант або фінансування, де викладається опис проекту, його цілі, очікувані результати, бюджет, план розвитку та потенціал комерціалізації. Налагодження контактів з відповідальними урядовими органами та лобіювання проекту є ключовими для залучення уваги до проекту.

Важливою частиною стратегії є ведення ретельної звітності про виконання проекту, фінансові результати та досягнення, щоб демонструвати

ефективне використання коштів. Регулярна підготовка звітів для донорів важлива для підтримання прозорості та довіри. Гнучкість до змін у урядових програмах та політиці, а також пошук альтернативних джерел фінансування, таких як приватні інвестиції або краудфандинг, забезпечать стабільність та розвиток проекту.

Підкреслення соціальної важливості проекту та його потенціалу у вихованні нового покоління ІТ-фахівців, а також демонстрація його комерційного потенціалу допоможуть залучити необхідне фінансування. Така комплексна стратегія дозволить не тільки ефективно залучити державне фінансування для стартапу, але й забезпечить йому міцну основу для розвитку та реалізації його місії у навчанні школярів ІТ-професіям. Розглянемо найважливіші аспекти в залученні інвестицій з боку держави та порівняємо, які програми підійдуть саме для проекту «Developing Intellect».

Станом на 2024 рік в Україні діє низка програм фінансування стартап-проектів, розглянемо більш детально найактуальніші пропозиції. Програма «Цифрова Європа» [41] – ініціатива, яка є частиною багаторічного бюджетного плану Європейського Союзу, запланованого на період з 2021 по 2027 роки. В рамках цієї програми планується виділення фінансування у розмірі 7,5 мільярдів євро на реалізацію проектів у п'яти основних областях: розробка суперкомп'ютерів, розвиток штучного інтелекту, підвищення рівня кібербезпеки, формування передових цифрових навичок, а також популяризація інтеграції цифрових технологій у всіх секторах економіки та суспільного життя. «Цифрова Європа» не обмежиться вирішенням цих проблем усамітнено. Натомість, вона буде доповнювати фінансування, яке доступне через інші програми ЄС, такі як програма «Horizon Europe», яка зосереджена на дослідженнях та інноваціях, Фонд «Підключення Європи» для цифрової інфраструктури, Фонд відновлення та стійкості та Структурні фонди. Це є частиною майбутнього довгострокового бюджету ЄС, в рамках багаторічних фінансових програм на період 2021-2027 років. Можна розглядати цю програму, як основу для фінансування проекту «Developing

Intellect», бо вона націлена на популяризацію інтеграції цифрових технологій, в даному випадку розповсюдження буде відбуватись серед підростаючого покоління, яке є майбутнім країни.

Наступною є програма з кібербезпеки USAID, в якій стартапери матимуть можливість отримати до 50 тисяч доларів на розвиток та реалізацію власних продуктів та ідей. Враховуючи, що спрямування фінансів розраховане на кібербезпеку, дана програма не є актуальною для освітницького проекту, також як і програма від фонду SEIER, яка на меті має фінансування блокчейн-стартапів. Також варто зазначити, що запущено нову національну програму підтримки стартапів і малих підприємств в Україні під назвою «Власне». Ця програма зосереджена на розвитку та просуванні інноваційних бізнес-ідей. По завершенню курсу, учасники представлять свої бізнес-проекти перед менторами, які оберуть більше ніж 30 найкращих проектів. Кожен із переможців отримає фінансову підтримку у розмірі 100 тисяч гривень. [47]

Додатково, 10 учасників з найвищими оцінками змагатимуться за головний приз у розмірі 800 тисяч гривень. Важливим фактором є підтримка з боку менторів, які допоможуть вам в створенні проекту, а не тільки в фінансуванні. Така програма може покрити фінансове питання стартап-проекту «Developing Intellect» та стати базою для розбудови якісних освітніх послуг.

Проект "Growing Mind" прагне втілити інноваційні підходи в освіті, надаючи школярам можливість вивчати IT-професії через інтерактивну онлайн-платформу. Ця ініціатива спрямована на підготовку молодого покоління до викликів цифрової епохи, надаючи їм необхідні навички та знання. Для реалізації своїх цілей, «Developing Intellect» планує взяти участь у державній програмі з фінансування стартапів «Цифрова Європа». Після подання заявки через веб-портал Фонду інновацій, команда проекту очікує на оцінку та відбір експертами. Ця оцінка включатиме аналіз бізнес-моделі проекту, його потенціалу на ринку, інноваційного підходу до навчання, та соціальної значимості ініціативи. В разі отримання підтримки, кошти будуть

витрачені на створення та розвиток платформи, заробітну плату команди, придбання обладнання та матеріалів для курсів, а також на маркетингові та промоційні заходи. [14]

Особливу увагу проект приділяє створенню якісного та змістовного навчального контенту, який був би цікавим та корисним для школярів. Враховуючи, що реалізація проекту «Developing Intellect» за своїм масштабом та наповненістю практично ідентична проаналізованій у п. 2.3. освітній платформі Improve.tech. 1704501 495633

Таблиця 3.3

Витрати на реалізацію проекту «Developing Intellect»

Категорія витрат	Орієнтовна сума
Одноразові витрати, грн	1704501
Постійні щорічні витрати, грн	495633

Джерело: складено автором на основі табл. 2.5.

Крім фінансових аспектів, «Developing Intellect» зобов'язаний дотримуватися правил та умов, встановлених Фондом інновацій та Фондом інвестицій. Це включає в себе створення робочих місць, орієнтацію на зовнішній ринок, отримання статусу резидента Дія Сіті, а також звітність і погашення заборгованостей. Головною перешкодою є дотримання обов'язкової умови отримання фінансової підтримки, а саме – орієнтація проекту на зовнішній ринок. Проте, одним із варіантів рішення є можливість пропозиції виходу спочатку на внутрішній, а після успішного тестування вже й на зовнішній ринок, вносячи відповідні корективи. Проект наголошує на важливості відповідального ставлення до використання державних коштів, плануючи управління ними з максимальною прозорістю та ефективністю.

Прогнозуючи соціальну ефективність стартапу «Developing Intellect» для школярів віком 15-17 років в Україні, можна взяти до уваги аналогічні ініціативи в інших країнах та їх вплив на молодь. Згідно з даними, соціальні

освітні стартапи мають значний позитивний вплив на розвиток навичок та компетенцій учнів. Вони не лише сприяють підвищенню рівня освіти, але й формують соціальну відповідальність та підприємницькі навички.

Освітні ініціативи, які включають EdTech та штучний інтелект, демонструють стрімке зростання та впровадження в багатьох країнах, включаючи Індію та Фінляндію. Це свідчить про глобальний тренд використання інноваційних технологій у навчанні, що може бути застосовано і в Україні.

Враховуючи ці фактори, можна припустити, що стартап “Developing Intellect” матиме наступні соціальні ефекти для школярів України:

- підвищення якості освіти;
- розвиток критичного мислення та творчих навичок;
- підготовка до ринку праці;
- соціальна інтеграція;
- стимулювання інтересу до технологій.

Загалом, можна очікувати, що стартап “Developing Intellect” матиме позитивний соціальний вплив на школярів України, аналогічно до успішних освітніх ініціатив в інших країнах. Важливо також зазначити, що для досягнення максимальної ефективності, проект повинен бути адаптований до місцевих умов та потреб учнів.

Давайте детально розглянемо розрахунок соціальної ефективності стартапу “Developing Intellect” для України, враховуючи наступні вихідні дані:

1. Кількість школярів віком 15-17 років в Україні орієнтовно складає 1228600 осіб [20].
2. Відсоток школярів, які потенційно можуть обрати навчання на онлайні платформі складе до 25 % (відповідно до статистики долі обраної у 2022-2023 рр. спеціальності пов’язаної з ІТ напрямком). Таким чином, можуть обрати навчання у стартапі, близько 300 тис. учнів.
3. Загальновідомі дані свідчать про високий інтерес до ІТ-спеціальностей та велику кількість студентів, які обирають цю галузь для

навчання та подальшої кар'єри. Тому кількість учнів, які стануть ІТ-фахівцями може скласти до 30 % з тих, хто обрав навчання, тобто приблизно до 100 тис. осіб.

4. Середня зарплата ІТ-фахівця в Україні становить приблизно 30,000 грн на місяць. Це число може варіюватися в залежності від регіону, досвіду та спеціалізації, але ми використовуємо його як базове значення для розрахунків.

5. Соціальна вартість включає не лише зарплату, але й внесок фахівця у економіку через податки, споживання та інші економічні активності. Узагальнено в таких країнах, як США, Німеччина, Індія соціальна вартість одного ІТ-фахівця у 10 разів перевищує його зарплату. Зрозуміло, що для України це занадто великий показник, тому, пропонується використання розміру соціальної вартості одного ІТ-фахівця в Україні який у 3 рази перевищує його зарплату.

Оцінка соціальної вартості ІТ-фахівця в 3 рази вище його заробітної плати базується на припущенні, що внесок працівника в економіку значно перевищує його безпосередній дохід. Це включає такі аспекти, як:

- висококваліфіковані фахівці, як правило, сплачують значну суму податків, які йдуть на фінансування державних послуг та інфраструктури;
- з високими доходами ІТ-фахівці збільшують своє споживання товарів та послуг, стимулюючи економіку;
- фахівці часто інвестують у різноманітні сектори економіки, сприяючи їх розвитку;
- ІТ-фахівці вносять значний вклад у розвиток технологій та інновацій, що може мати довгостроковий позитивний вплив на економіку;
- високооплачувані фахівці часто інвестують у свою освіту та професійний розвиток, підвищуючи загальний рівень кваліфікації в країні.

Таким чином, виконаємо розрахунок соціальної вартості від реалізації освітньої платформи.

1. Розрахунок потенційної кількості користувачів платформи:

Кількість школярів віком 15-17 років: 1,228,600 осіб.

Потенційний відсоток, який обере навчання на платформі: 25%.

Потенційні користувачі = $1228600 \times 0.25 = 307,150$ учнів

2. Розрахунок кількості майбутніх ІТ-фахівців:

Відсоток учнів, які стануть ІТ-фахівцями: 30%.

Майбутні ІТ-фахівці = $307,150 \times 0.30 = 92145$ осіб

3. Розрахунок соціальної вартості ІТ-фахівців:

Середня зарплата ІТ-фахівця: 30,000 грн/місяць.

Соціальна вартість одного ІТ-фахівця: 3 x зарплата.

Соціальна вартість одного ІТ-фахівця = $30,000 \times 12 \times 3 = 1,080,000$ грн/рік

4. Розрахунок загальної соціальної вартості:

Загальна соціальна вартість = $92,145 \times 1,080,000 = 99,516,600,000$ грн/рік

5. Розрахунок соціальної ефективності:

Одноразові витрати: 1704501 грн.

Щорічні витрати: 495633 грн.

Соціальна ефективність розраховується як співвідношення соціальної вартості до загальних витрат.

$$\text{Соціальна ефективність} = \frac{\text{соціальна вартість} \times n}{\text{інвестиції} + \text{постійні витрати} \times n} \quad (3.1)$$

де n - кількість років, протягом яких розглядаються витрати.

$$\text{Соціальна ефективність} = \frac{99516600000 \times 1}{1704501 + 495633 \times 1} = 45455.04$$

Соціальна ефективність інноваційного ІТ-стартапу освітньої платформи “Developing Intellect”, яка становить 45455.04, є показником, що відображає вигоду, яку отримує держава від інвестицій у цей проєкт. Ця платформа, яка фокусується на навчанні школярів ІТ-професіям, може мати значний вплив на економіку та суспільство в цілому.

По-перше, вона сприятиме підготовці кваліфікованих ІТ-спеціалістів, які зможуть зайняти важливі позиції в технологічній галузі, що є однією з найбільш динамічно розвиваючихся сфер економіки.

По-друге, збільшення кількості IT-фахівців може призвести до зростання інновацій, створення нових продуктів та послуг, що, у свою чергу, може підвищити конкурентоспроможність країни на міжнародному рівні.

По-третє, з огляду на високу середню зарплату в IT-секторі, це може призвести до збільшення податкових надходжень та покращення загального рівня життя.

Крім того, стартап “Developing Intellect” може сприяти зменшенню безробіття серед молоді, надаючи їм актуальні навички та знання, які затребувані на ринку праці.

Інвестування у освіту та професійний розвиток молоді є довгостроковою інвестицією в майбутнє країни, оскільки це створює основу для сталого економічного зростання. Таким чином, соціальна ефективність у вигляді 45455.04 свідчить про те, що державні гранти, вкладені в “Developing Intellect”, не тільки повернуться у вигляді безпосередніх фінансових результатів, але й нададуть широкий спектр соціальних та економічних переваг для держави.

Висновки до розділу 3

Створення та підтримка фінансових інструментів, таких як Український фонд стартапів, який надає гранти та інвестиції на розвиток нових проєктів, дозволяє стартапам отримати необхідне фінансування на ранніх етапах розвитку, коли доступ до капіталу є найбільш критичним. Законодавчі ініціативи, такі як лібералізація умов діяльності, зменшення бюрократичних бар'єрів та створення прозорих умов для ведення бізнесу, а також проєкт Дія City з вигідними умовами для стартапів, сприяють покращенню бізнес-клімату для їхнього розвитку. Розвиток людського капіталу, включаючи інвестиції в освіту та навчання, особливо у сфері IT та інших високотехнологічних галузей, дозволяє підготувати кваліфікованих спеціалістів, здатних реалізувати

інноваційні проекти. Стимулювання інновацій та створення сприятливого інституційного середовища може включати підтримку венчурного капіталу, програми інноваційного менеджменту, консультаційні послуги та програми прямої підтримки досліджень і розробок бізнесу. Держава також може змінювати ключову роль в модернізації інформаційного простору, забезпечуючи захист даних та формування культури підприємництва через навчання та активне застосування інструментів медіа- та івент-менеджменту, що сприяє формуванню мережевих зв'язків у стартап-екосистемі. Соціальна ефективність запропонованого інноваційного IT-стартапу освітньої платформи «Розвиваючи інтелект» демонструє значний вплив цього проекту на економіку та суспільство в цілому, підготовку кваліфікованих IT-спеціалістів, зростання інновацій та конкурентоспроможності країни, підвищення податкових надходжень та рівня життя, а також сприяння працездатності молоді, надаючи актуальні навички та знання, забезпеченість ринку праці. Інвестиції в освіту та професійний розвиток молоді є довгостроковою інвестицією в майбутнє країни, що створює основу для сталого економічного зростання, а державні гранти, вкладені в «Розвиток інтелекту», не тільки повернуться до показника безпосередніх фінансових результатів, але й надають широкий спектр економічних та соціальних переваги для держави.

ВИСНОВКИ

Бакалаврська робота присвячена дослідженню засад розвитку стартап-екосистеми в Україні.

Екосистема стартапів є комплексним поняттям, яке охоплює різноманітні взаємопов'язані елементи, які сприяють розвитку інноваційного підходу. Це не лише самі стартапи, а й низка підтримуючих організацій та установ, таких як інкубатори, акселератори, інвестиційні фонди, вищі навчальні заклади, державні органи та інші суб'єкти, що створюють сприятливе середовище для зародження, зростання та успішного функціонування нових інноваційних підприємств.

На глобальному рівні стійка тенденція зростання інтересу до створення та розбудови ефективних стартап-екосистем. Ключовими факторами, які сприяють цьому, є загострення конкуренції, швидкі зміни в технологічному ландшафті, трансформація підходів до організації робочих процесів, а також питання забезпечення належного доступу до фінансових ресурсів та державної підтримки суб'єктів інноваційного підприємництва.

В Україні також активно відбуваються процеси формування та розвитку національної стартап-екосистеми. Для цього впроваджуються різноманітні підходи, зокрема створення інкубаторів та акселераторів для стартапів, покращення умов фінансування та інвестування в інноваційні проекти, розробка спеціалізованих освітніх програм у сфері інноваційного підприємництва, надання державної підтримки перспективним стартап-ініціативам. Разом з тим, країни певні проблемні аспекти, що потребують пропозиції, як від бюрократичних перепон, недостатня доступність фінансових ресурсів для стартапів, брак висококваліфікованих науковців та фахівців у деяких інноваційних сферах.

Таким чином, розбудова ефективної екосистеми стартапів є складним та багатоаспектним завданням, що потребує консолідованих зусиль з боку

держави, приватного сектору, освітніх та дослідницьких інституцій для створення максимально сприятливих умов для інноваційного підприємництва в Україні.

Українська стартап-екосистема, яка знаходиться на етапі активного розвитку, демонструє значний потенціал завдяки існуючій інфраструктурі, що включає інкубатори та акселератори, а також сприятливому законодавчому середовищу для інноваційного бізнесу. Ці фактори сприяють залученню талантів та розвитку нових технологічних підприємств. Однак, попри позитивні тенденції, стартап-екосистема стикається з рядом викликів, зокрема з обмеженим доступом до фінансування та інвестицій, бюрократичними перепонами, що ускладнюють процес залучення капіталу, та недостатнім розвитком деяких ключових сегментів.

Фінансування є критичним елементом для забезпечення зростання стартапів, і хоча в Україні спостерігається позитивна динаміка у цьому напрямку, потреба в збільшенні кількості інвестиційних фондів, орієнтованих на ранні стадії розвитку стартапів, залишається актуальною. Це вимагає вдосконалення інвестиційного клімату та створення стимулів для приватних інвесторів.

Освітня сфера та розвиток інноваційної культури відіграють важливу роль у підтримці стартап-екосистеми. Необхідно акцентувати увагу на формуванні освітніх програм, які б готували молодь до підприємницької діяльності, забезпечували б навички критичного мислення та інноваційного підходу до вирішення проблем.

Загалом, для подальшого розвитку стартап-екосистеми в Україні необхідно зосередитися на вирішенні існуючих проблем з фінансуванням, поліпшенні бізнес-інфраструктури, підвищенні якості освіти в сфері інновацій та створенні умов для розвитку інноваційного підприємництва. Це вимагає комплексного підходу, який включає реформування законодавства, залучення інвестицій, розвиток освітніх програм та активізацію інноваційної діяльності на всіх рівнях економіки.

Освітня платформа Improve.tech, запущена у 2022 році, зарекомендувала себе як вагомий учасник у сфері цифрових освітніх технологій в Україні. Широкий спектр курсів, висока якість навчальних програм, доступність цін, інтуїтивно зрозумілий інтерфейс та перспективи кар'єрного зростання сприяли здобуттю популярності серед користувачів. Фінансовий аналіз виявив, що платформа не лише компенсує власні витрати, але й генерує значний дохід, що свідчить про її високу рентабельність та потенціал для подальшого розвитку. Прогнози вказують на зростання кількості користувачів, що має забезпечити стабільність фінансового стану платформи та можливість інвестування в нові курси та розширення функціоналу.

Фінансові показники проекту, такі як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, маржа прибутку та коефіцієнт оборотності активів, демонструють позитивну динаміку. Чистий прибуток зростає щорічно, досягаючи 995,840.1 грн у 2026 році. Рентабельність інвестицій збільшується з 24.8% у 2022 році до 58.43% у 2026 році, що свідчить про ефективне використання інвестованих ресурсів та здатність платформи генерувати високий прибуток від кожної інвестованої гривні. Маржа прибутку та коефіцієнт оборотності активів також зазначають зростання, що вказує на підвищення ефективності бізнес-моделі платформи.

Чиста теперішня вартість (NPV) проекту складає 575,834.31 грн, що є позитивним індикатором, вказуючи на здатність проекту генерувати достатньо грошових потоків для покриття початкових інвестицій та отримання прибутку. Дисконтований період окупності проекту становить 3.74 роки, що є прийнятним терміном для повернення інвестицій. Внутрішня норма прибутковості (IRR) на рівні 20.3% також підтверджує фінансову привабливість проекту при реалізації за рахунок власних коштів. У разі використання залучених коштів проект втрачає свою рентабельність. Враховуючи значущість таких платформ для України, пропонується

розглянути можливості залучення відповідних грантів для відкриття подібних платформ або створення спеціалізованого фонду в Україні.

Аналіз ефективності запуску освітньої платформи *Improve.tech* підтверджує її успішність та стабільність на ринку. Стратегічний підхід до розробки навчального контенту, ціноутворення та маркетингу дозволив платформі досягти значних фінансових результатів та зайняти міцну позицію серед конкурентів. З огляду на зростання ринку онлайн-освіти та збільшення кількості користувачів, можна очікувати, що *Improve.tech* продовжить свій розвиток, пропонуючи нові курси та можливості для освіти та кар'єрного зростання.

Основними стратегічними напрямками у сфері підтримки стартап-екосистеми в Україні є розробка та впровадження фінансових інструментів, зокрема Українського фонду стартапів, який забезпечує гранти та інвестиції для розвитку новаторських проєктів. Це забезпечує стартапам критично необхідне фінансування на початкових етапах їхнього розвитку.

Законодавчі ініціативи, спрямовані на оптимізацію бізнес-середовища для стартапів, включають лібералізацію умов ведення діяльності, мінімізацію бюрократичних перешкод та створення прозорих умов для підприємництва. Проєкт “Дія City” пропонує привабливі умови для стартапів, сприяючи їхньому розвитку.

Розвиток людського капіталу є вирішальним для підтримки стартап-екосистеми, що передбачає інвестиції в освіту та навчання, особливо у сфері ІТ та інших високотехнологічних галузях, для підготовки кваліфікованих спеціалістів, здатних реалізовувати інноваційні проєкти.

Стимулювання інновацій та створення сприятливого інституціонального середовища включає підтримку венчурного капіталу, програми інноваційного менеджменту, консультаційні послуги, а також програми прямої підтримки досліджень і розробок у вигляді грантів і позик.

Держава може відіграти ключову роль у модернізації інформаційного простору, забезпеченні захисту даних та формуванні культури

підприємництва, включаючи застосування інструментів медіа- та івент-менеджменту для розвитку мережових зв'язків у стартап-екосистемі.

Соціальна ефективність інноваційного IT-стартапу освітньої платформи “Developing Intellect” має значний вплив на економіку та суспільство, з показником соціальної ефективності 45455.04, що відображає вигоду для держави від інвестицій у цей проєкт. Платформа сприятиме підготовці кваліфікованих IT-спеціалістів, збільшенню інновацій та підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни. З огляду на високу середню зарплату в IT-секторі, проєкт може сприяти збільшенню податкових надходжень та покращенню рівня життя. “Developing Intellect” також може зменшити безробіття серед молоді, надаючи їм актуальні навички та знання, які затребувані на ринку праці. Інвестиції в освіту та професійний розвиток молоді є довгостроковою інвестицією в майбутнє країни, що створює основу для сталого економічного зростання. Таким чином, соціальна ефективність проєкту підтверджує, що державні гранти, вкладені в “Developing Intellect”, не тільки повернуться у вигляді фінансових результатів, але й принесуть широкий спектр соціальних та економічних переваг для держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ангельський венчурний фонд. URL: <https://www.angelone.fund/>.
2. Венчурний фонд УКУ інвестував 400 тис. доларів у два стартапи. URL: https://zaxid.net/venchurniy_fond_uku_investuvav_400_tis_dolariv_u_dva_startapi_n1566795.
3. Дума О. І., Завтура К. О. Екосистема стартапів в Європі: кращі практики та уроки для України. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. № 3 (1). С. 119-130.
4. Михайло Федоров: Мінцифри підтримує розвиток стартап-екосистеми в Україні. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/mihajlo-fedorov-mincifri-pidtrimuye-rozvitok-startap-ekosistemi-v-ukrayini>
5. Касич А. О., Джура А. М. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 2. С. 24–31. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/13339/1/6.pdf>.
6. Кізім М. О., Хаустова В. Є., Решетняк О. І. Організаційно-економічний механізм інтеграції освіти, науки та бізнесу: модель сучасного університету. Проблеми економіки. 2021. № 4. С. 29–41. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2021-4-29-41>.
7. Кібік О.М., Белоус К.В., Котлубай В.О. Теорія бізнесу: навч. посібник. 2-ге вид., випр. і доп. Одеса: Купрієнко СВ, 2017. 225 с.
8. Кібік О.М., Котлубай В.О., Корнілова О. Ефективний менеджмент як чинник інноваційного розвитку сучасного бізнесу. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. 2022. Т.3. № 80. С. 26-36. URL: <https://www.daemmt.odessa.ua/index.php/daemmt/article/view/420>.
9. Котлубай В.О., Редіна Є.В. Вплив глобальних трендів на бізнес-менеджмент. Міжнародна науково-практична конференція «Наука та

суспільне життя України в епоху глобальних викликів людства у цифрову еру». (м. Одеса, 21 травня 2021 р.). / за ред. Г.О. Ульянової. Одеса. 2021. С. 438-441.

10. Котлубай В.О., Редіна Є.В. Інноваційний менеджмент як один із напрямків розвитку сучасного бізнесу. The XXIII International Science Conference «Theory, practice and science», April 27 – 30, 2021, Tokyo, Japan. P. 220-222.

11. Кушнір С. О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 13. Ч. 3. С. 132–135.

12. Літвин І. В., Данилюк Ю. В. Особливості підтримки та розвитку національної екосистеми стартап-підприємництва Румунії. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2022. Вип. 42. С. 84-89.

13. Літвин І. Досвід формування екосистем стартапів у країнах східної Європи та можливості його застосування в Україні економічні науки. Економічні науки. Молодий вчений, 2021. № 10(98). 151-159С. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/2395>.

14. Мінекономіки залучило 100 тисяч доларів для малого бізнесу через Western NIS Enterprise Fund. 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2023/05/3/699741/>.

15. Онлайн-платформа навчальних курсів за Digital-професіями. URL: <https://improveme.tech/>.

16. Поліщук Є. А., Іващенко А. І. Методика розрахунку ключових показників ефективності (крі) використання різних фінансово-кредитних інструментів підприємствами мсб. Ефективна економіка. 2019. № 2. URL: <http://www.econmy.nauka.com.ua/?op=1&z=6879>.

17. Ситник Н.І. Держава як суб'єкт формування екосистеми стартапів України. Вісник ХДУ, 2020. № 40. С.30-35.

18. Федулова Л. І. Марченко О. С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. Економічна теорія та право. 2015. № 2 (21). С. 21–33.
19. Хаустов М. М., Данько А. Т., Бондаренко Д. В., Юрченко О. К. Дослідження екосистем стартапів країн світу для забезпечення їх економічного зростання. 2022. URL: https://ndc-ipr.org/media/publications/files/business-inform-2022-8_0-pages-47_59.pdf
20. Чисельність дітей та молоді в Україні. URL: <https://inmol.org/chyselnist-ditej-ta-molodi-v-ukraini/>.
21. Шевченко О. М. Венчурний капітал – основа механізму фінансування національних інноваційних процесів. Інноваційна економіка. 2012. № 4. С. 52–56.
22. Яценко Г. Чинники постковідного відновлення зростання економіки України у 2021-2023 роках. Економіка і прогнозування. 2021. №2. С. 52-68.
23. An Overview of Strategic Planning or "VMOSA" (Vision, Mission, Objectives, Strategies, and Action Plans). URL: <https://ctb.ku.edu/en/table-ofcontents/structure/strategic-planning/vmosa/main>.
24. Calviño F. The German startup ecosystem: Current state and possible future. Cross-Border Magazine. 2022. URL: <https://cross-border-magazine.com/the-germanstartup-ecosystem-current-state-and-possible-future/>.
25. Dealroom.co. URL: https://app.dealroom.co/companies.startups/f/all_slug_locations/anyof_ukraine/.
26. Discover the World's Best Startup Ecosystems. StartupBlink. URL: <https://www.startupblink.com>.
27. E-learning Market Size - By Technology (Online E-learning, LMS, Mobile E-learning, Rapid E-learning, Virtual Classroom, Others), Provider (Service, Content), Application (Corporate, Academic, Government) & Forecast, 2023 – 2032. URL: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/elearning-market-size>.
28. Global Innovation Index (GII). URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/.

29. Global Startup Ecosystem Index 2022. URL: <https://startupgenome.com/reports/gser-fintechedition>.
30. Graham P. Startup Growth. URL: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
31. Most Startup Friendly Countries in the World 2021. URL: <https://ceoworld.biz/2021/04/26/most-startupfriendly-countries-in-the-world-2021/>.
32. Nachum G. How to identify the 4 types of startups. URL: <http://readwrite.com/2015/12/01/4-types-of-startups/>.
33. Polskie Startupy 2021: raport Startup Poland pokazuje, że polski ekosystem dojrzewa. URL: <https://startup.pfr.pl/pl/aktualnosci/polskie-startupy-2021-raport-startup-poland/>.
34. Q1 VC investment rises, with headwinds increasing for 2023. URL: https://www.ey.com/en_us/insights/growth/q1-2023-venture-capital-investment-trends.
35. Shuba M., Shuba O. "Business angels" investment as a special form of business financing. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. 2018. № 8. С. 162-170.
36. Spigel B. The relational organization of entrepreneurial ecosystems. Entrepreneurship Theory and Practice. 2015. Vol. 41, issue 1. P. 49–72.
37. Startup Ecosystem Report 2022. URL: <https://www.startupblink.com/startupecosystemreport>.
38. Startup Ranking. URL: <https://www.startupranking.com>.
39. Startup Voice: Результати опитування стартап-екосистем України. URL: <https://usf.com.ua/startup-voice-rezultati-opituvannya-startap-ekosistemiukraini/>.
40. Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics 2016- 2020. URL: <https://www.eban.org/statistics-compendium-2021-european-earlystage-market-statistics-2/>.

41. The Digital Europe Programme. URL: <https://digitalstrategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme>.
42. The Global Startup Ecosystem Index Report 2023 https://lp.startupblink.com/report/?utm_source=dashboards&utm_medium=herobutton&utm_campaign=Index#lp-pom-box-30.
43. These 3 charts show the global growth in online learning. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2022/01/online-learning-courses-reskill-skills-gap/>.
44. Ukraine Startup Ecosystem Overview. URL: <https://www.startupblink.com/startups/ukraine>.
45. Ukraine Venture Capital And Private Equity Markets Overview 2020. URL: <https://uvca.eu/ua/news/ukraine-venture-capital-and-private-equity-marketsoverview>.
46. Ukraine War: Crisis in Tech Startup Industry. URL: <https://www.globaldata.com/data-insights/technology/ukraine-war-crisis-in-techstartup-industry/>.
47. Western NIS Enterprise Fund. URL: <https://wnisef.org/uk/>.