

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра міжнародної економіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

**СТРАТЕГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ
РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ**

Студентки II курсу денної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-наукової програми
«Міжнародна економіка»
Бакмасвої Вероніки Ігорівни

Науковий керівник:
канд. екон. наук, доцент
Нагачевська Тетяна Володимирівна

Засвідчую, що в цій дипломній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних посилань

Студент

Роботу допущено до захисту перед Екзаменаційною комісією рішенням
кафедри міжнародної економіки від «26» квітня 2023 р., протокол № 2.

В. о. завідувача кафедри _____ д-р екон. наук, проф. **Володимир ВІРЧЕНКО**

Київ – 2023 р.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота містить 151 сторінок, 27 таблиць, 29 рисунків, список літератури з 124 найменувань, 6 додатків.

СТРАТЕГІЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування стратегії залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-компанії.

Об'єкт дослідження – процеси іноземного інвестування в ІТ-сектор України.

Метою дипломної роботи є узагальнити теоретичні підходи та розробити практичні рекомендації щодо формування стратегії залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-сектору України для зростання конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Завданнями роботи виступають:

- визначити теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» та сконструювати авторську категорію;
- розкрити етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій для розвитку суб'єкта господарювання;
- виявити методичні підходи до оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;
- визначити тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України;
- виявити динаміку, проблеми та ризики іноземного інвестування в ІТ-сектор України;
- оцінити інвестиційну привабливість українського ІТ-сектору;
- провести діагностику інвестиційної привабливості української ІТ-компанії для іноземних інвесторів;
- розробити стратегію залучення іноземного капіталу до ІТ-підприємства України та здійснити оцінку економічної ефективності розробленої стратегії.

За результатами дослідження було сформульовано авторське визначення категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій» на рівні підприємства, створено власний підхід до окреслення етапів розробки стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство, виявлено тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України, виокремлено проблеми та ризики іноземного інвестування в ІТ-сектор України, проведено оцінку інвестиційної привабливості української ІТ-компанії «Genesis», розроблено для даного підприємства стратегію залучення іноземних інвестицій та проведено оцінку економічної ефективності даної стратегії.

Одержані результати можуть бути використані міжнародними та українськими суб'єктами господарювання для розробки стратегії залучення іноземних інвестицій.

Рік виконання дипломної роботи: 2022-2023 рр.

Рік захисту роботи: 2023 р.

ABSTRACT

The thesis contains 151 pages, 27 tables, 29 figures, a bibliography of 124 items, 6 appendices.

THE STRATEGY OF ATTRACTING FOREIGN INVESTMENTS IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE IT SECTOR OF UKRAINE

The subject of the study is the theoretical and practical aspects of forming a strategy for attracting foreign investment in the innovative development of an IT company.

The object of the study is the processes of foreign investment in the IT sector of Ukraine.

The aim of the thesis is to generalize theoretical approaches and develop practical recommendations for the formation of a strategy for attracting foreign investment in the innovative development of the IT sector of Ukraine in order to increase competitiveness in international markets.

The work tasks are:

- to determine theoretical approaches to defining the essence of the concept of "strategy of attracting foreign investments" and to construct an author's category;
- to reveal the stages of formation of the strategy of attracting foreign investments for the development of the economic entity;
- identify methodical approaches to assessing the international investment attractiveness of a business entity;
- to determine the trends of economic and innovative development of the IT sector of Ukraine;
- identify the dynamics, problems and risks of foreign investment in the IT sector of Ukraine;
- assess the investment attractiveness of the Ukrainian IT sector;
- carry out a diagnosis of the investment attractiveness of the Ukrainian IT company for foreign investors;
- to develop a strategy for attracting foreign capital to IT enterprises of Ukraine and to evaluate the economic efficiency of the developed strategy.

Based on the results of the research, the author's definition of the category "strategy of attracting foreign investment" was formulated at the enterprise level, an own approach was created to outline the stages of developing a strategy of attracting foreign investment to an enterprise, trends in the economic and innovative development of the IT sector of Ukraine were identified, problems and risks of foreign investment in IT sector of Ukraine, an assessment of the investment attractiveness of the Ukrainian IT company "Genesis" was carried out, a strategy for attracting foreign investments was developed for this company and an assessment of the economic efficiency of this strategy was carried out.

The obtained results can be used by international and Ukrainian business entities to develop a strategy for attracting foreign investments.

Year of undertaking the research – 2022-2023.

Year of presentation of the research – 2023.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	7
1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій»	7
1.2. Етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство	20
1.3. Підходи до економічної оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання	30
Висновки до розділу 1	39
РОЗДІЛ 2. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ	41
2.1. Тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України	41
2.2. Динаміка, проблеми та ризики іноземного інвестування в ІТ-сектор України	63
2.3. Оцінка інвестиційної привабливості українського ІТ-сектору для іноземних інвесторів.....	74
Висновки до розділу 2	87
РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ	89
3.1. Діагностика інвестиційної привабливості компанії Genesis	89
3.2. Розробка стратегії залучення іноземного капіталу до ІТ-компанії Genesis	100
3.3. Оцінка економічної ефективності розробленої стратегії.....	112
Висновки до розділу 3	121
ВИСНОВКИ	123
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	127
ДОДАТКИ	145

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні умови залучення іноземного капіталу в інноваційний розвиток ІТ-сектору України залежать від інтелектуальних технологій, які забезпечують знання та інформацію для функціонування підприємства. Це висуває потребу в інноваціях на перший план. Інноваційна діяльність на мікро- та макрорівнях, безсумнівно, є основною необхідністю для підприємств, які прагнуть досягти певного рівня досягнень та успіху; це відбувається через систематичну та цілеспрямовану інноваційну діяльність, спрямовану на пошук можливостей, які впливають на виробництво та впровадження нових продуктів, нової промисловості, транспорту, розвиток нових ринків та нових форм організації. Саме з цієї причини формулювання та розробка механізмів, які сприяють інноваційній діяльності на підприємстві, є основою залучення іноземного капіталу в інноваційний розвиток ІТ-сектору України. Іноземні інвестиції – це інструмент, який використовують країни, а також багатонаціональні організації для передачі знань – включаючи нові технології, матеріали, методи виробництва чи навички організаційного управління – на ринки, що розвиваються. Іноземні інвестиції є життєво важливим джерелом ресурсів для економіки України. Іноземні інвестиції відіграють величезну роль у створенні життєздатності бізнесу та сприянні інноваціям, це пояснює, чому уряд інвестує максимум у залучення іноземних інвестицій до своєї економіки. Однак, незважаючи на те, що роль іноземних інвестицій у розвитку національних економік є предметом постійних дискусій, доцільно розглянути важливість залучення іноземного капіталу в інноваційний розвиток ІТ-сектору України.

Однією з проблем на ринку ІТ є нестача коштів на внутрішньому ринку капіталу в умовах війни, проблема підвищення інвестиційних ризиків, отже потрібно запроваджувати інструменти їх страхування та гарантування. Також необхідно розробляти стратегії, механізми для збільшення інвестиційного

забезпечення розвитку ІТ компаній. Головним завданням в країні є необхідність спрямувати інвестиції на перехід від аутсорсингової моделі розвитку ІТ-сектору до моделі генерації інновацій через розвиток продуктових компаній, в тому числі для підвищення конкурентоспроможності українських компаній на міжнародних ринках програмних продуктів. Відповідно, науковою проблемою в цьому контексті є відсутність ефективних стратегій залучення іноземних інвестицій, необхідність їх розробки та вдосконалення механізмів їх реалізації.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти проблематики іноземного інвестування, інноваційного розвитку галузей економіки, інвестиційного та інноваційного розвитку ІТ-сектору, проблематика залучення інвестицій в ІТ-галузь було досліджено в роботах таких зарубіжних вчених як: К. Акамацу, Б. Гейєра, Х. Грея, Р. Гілпіна, Дж. Йохансона, Ч. Кіндлебергера, Р. Коуза, Н. Пайсара, Р. Нурксе, А. Ругмана, Дж. Чена, В. Шарпа, С. Янга та інших. Також проблематику залучення інвестицій в розвиток вітчизняних секторів економіки, включаючи сферу інформаційних технологій, активно досліджували вітчизняні вчені, зокрема – Д. Аранчій, Н. Безрукова, С. Бестужева, Т. Говорушко, О. Вітер, А. Гмирін, І. Городняк, М. Денисенко, О. Задоя, О. Каніщенко, К. Коляда, О. Кузьома, М. Леус, М. Макаренко, О. Марценюк, О. Носова, А. Пересада, С. Пілецька, Ю. Ткаченко, Т. Нагачевська, Г. Роганова, І. Софіщенко, А. Старостіна, А. Тітова, Л. Шевченко, Д. Щитов та інші. В свою чергу поглиблено займалися розробкою та реалізацією стратегії залучення іноземних інвестицій підприємства такі вітчизняні науковці як Т. Нагачевська, І. Софіщенко, І. Бланк.

Проте економічне поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» в контексті діяльності суб'єктів господарювання в наукових джерелах практично не досліджується, що створює певні складнощі в інтерпретації її змісту, тому потребує її удосконалення. Також недостатньо розробленими залишаються стратегічні аспекти залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток суб'єктів господарювання інформаційної сфери, що в сукупності формує актуальність та нагальну потребу в проведенні даного дослідження.

Мета: узагальнити теоретичні підходи та розробити практичні рекомендації щодо формування стратегії залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-сектору України для зростання конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

Завдання:

- визначити теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» та сконструювати авторську категорію;
- розкрити етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій для розвитку суб'єкта господарювання;
- виявити методичні підходи до оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;
- визначити тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України;
- виявити динаміку, проблеми та ризики іноземного інвестування в ІТ-сектор України;
- оцінити інвестиційну привабливість українського ІТ-сектору;
- провести діагностику інвестиційної привабливості української ІТ-компанії для іноземних інвесторів;
- розробити стратегію залучення іноземного капіталу до ІТ-підприємства України та здійснити оцінку економічної ефективності розробленої стратегії.

Об'єкт – процеси іноземного інвестування в ІТ-сектор України.

Предмет – теоретичні та практичні аспекти формування стратегії залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-компанії.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися базові методи наукового пізнання економіки: міждисциплінарний підхід, що поєднує в собі способи та методи системного та порівняльного аналізу, комплексний підхід, методи індукції та дедукції, аналізу та синтезу, методи конструювання понятійного апарату, методи теорії організації та стратегічного управління, логічного аналізу. Для узагальнення інформації застосовувалися методи факторного аналізу: економіко-статистичний, порівняння, зіставлення та

угруповання, моделювання, побудови аналітичних таблиць, візуальний та графічний методи. Для оцінки інвестиційної привабливості українського ІТ-сектору розроблено анкету, проведено опитування з подальшою обробкою та узагальненням його результатів.

Інформаційна база дослідження: наукову та практичну базу досліджень склали розробки зарубіжних та вітчизняних вчених у сфері стратегічного управління та залученні інвестицій, нормативно-законодавчі акти у сфері регулювання іноземних інвестицій, статистичні джерела (дані Державної Служби статистики України та Національного банку України), звіти міжнародних організацій (Health Innovation Funding, CBInsights, Європейська Бізнес Асоціація), звіти з розвитку ІТ-сектору України та ІТ-компаній (Genesis, EvoPlay, EVO Group, AJAX Systems, Creatio та ін.), а також матеріали мережі Інтернет та результати власних досліджень автора.

Наукова новизна отриманих результатів:

- розроблено авторське визначення поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» на підприємство;
- удосконалено етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій до особливостей діяльності компаній ІТ-сектору;
- розроблено методику оцінки інвестиційної привабливості ІТ-компаній на основі використання комплексної (інтегральної) оцінки зовнішніх та внутрішніх факторів;
- проведено комплексний авторський аналіз розвитку ІТ-сектору в Україні з виділенням тенденцій, проблем, ризиків його функціонування;
- розроблено інноваційний ІТ-продукт для залучення іноземних інвестицій та проведено економічне обґрунтування доцільності реалізації на практиці.

Практичне значення роботи. Запропоновані в роботі рекомендації мають потенціал для практичної реалізації в діяльності вітчизняних ІТ-компаній щодо розробки стратегії залучення іноземних інвестицій з метою стимулювання їх інноваційного розвитку.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій»

Створення конкурентоспроможної економіки держави ринкового типу неможливо досягти без здійснення значних зовнішніх та внутрішніх інвестицій в розвиток секторів економічної діяльності. Формування міцної економіки є особливо актуальним завданням для країн, що розвиваються чи країн, де відбуваються трансформаційні процеси у напрямку формування ринкової економіки. Для України важливою складовою загальної стратегії соціально-економічного розвитку є стратегія залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток як на рівні окремих галузей народного господарства, так і на мікрорівні, тобто рівні окремих суб'єктів господарської діяльності. Істотне нарощення показників виробництва, підвищення продуктивності праці, масштабування діяльності компанії може бути забезпечене лише за рахунок інвестиційних вкладень, що здійснюються як у напрямку створення сучасних виробництв, так і на покращення, якісне оновлювання техніки та технологій. У зв'язку з цим необхідно дослідити теорію та практику залучення іноземних інвестицій на підприємства та визначити шляхи підвищення ефективності їх використання в сучасних реаліях економіки воєнного часу в Україні.

Дослідження теоретичних засад стратегії залучення іноземних інвестицій для розвитку суб'єкта господарювання варто розпочати з аналізу категорій, що формують аналізований предмет дослідження. Так, ключовою економічною категорією в рамках цього дослідження є «стратегія залучення іноземних інвестицій». Семантичний аналіз цього поняття дає змогу виділити

декілька його складових, які, з одного боку, є окремими незалежними поняттями, а, з іншого боку, їх об'єднання створює комплексну і одночасно більш деталізовану та чітку категорію, що описує процес іноземного інвестування в розвиток суб'єкта господарювання. Такими поняттями є: «стратегія» та «інвестиції». Дві інші складові базової категорії, а саме слово «залучення» та «іноземні» визначають відповідно напрям інвестування та джерело інвестиційних ресурсів по відношенню до підприємства. Поглиблений розгляд виділених понять («стратегія», «інвестиції», «іноземні інвестиції»), критичний аналіз підходів до їх розуміння з точки зору різних авторів разом з аналізом представлених у наукових джерелах визначень поняття «стратегія залучення іноземними інвестицій» та суміжних понять («інвестиційна стратегія», «стратегія інвестування», «стратегія іноземного інвестування», «стратегія залучення інвестицій», тощо) в кінцевому результаті дасть змогу сформулювати авторське визначення поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій», яке буде використовуватися як певний орієнтир та буде проходити єдиною логічною ниткою через всю роботу.

Почнемо з поняття «стратегія», яке найчастіше всього в тлумачних словниках описується як «мистецтво підготовки та ведення війни» [90], і навіть з давногрецької слово «стратегія» утворюється з двох слів – «страта» та «тегів», що означає «мистецтво полководця». Подібне тлумачення може створити думку про те, що термін «стратегія» не має відношення до економічної діяльності суб'єктів господарювання. Але більш глибоке розмірковування над описаним вище його тлумаченням може дати розуміння, що говорячи про «мистецтво підготовки та ведення війни» мова йде про мистецтво полководця розробити та обрати такий напрямок дій, реалізація якого дозволить досягти поставленої мети. В контексті воєнних операцій метою є перемога над ворогом, в свою чергу, в контексті діяльності суб'єкта господарювання метою стратегії може бути, наприклад, досягнення більш високих показників прибутку, частки ринку, тощо.

Активний розвиток стратегічного підходу до управління підприємством у світі почався у другий половині ХХ століття. У вітчизняній науці найчастіше

всього використовується термін «стратегічне управління», яке є аналогом англomовного варіанту «стратегічний менеджмент». Піонерами розвитку стратегічного підходу до управління організацією по праву відносяться Ігор Ансофф (англ. Igor Ansoff), Альфред Чандлер (англ. Alfred D. Chandler, Jr.), та Пітер Друкер (нім. Peter Ferdinand Drucker) [105, с. 222-229].

Стратегічне управління відрізняється від поточного управління на рівні виробництва тим, що воно здійснюється сучасними «полководцями» - вищим керівництвом компанії, яке завдяки своєму мистецтву та баченню може привести організацію до кращого майбутнього з кращими показниками, більш міцною конкурентною позицією на ринку, тощо.

Центральним елементом стратегічного підходу до управління організацією є стратегія. В контексті стратегічного управління «стратегією» Л.М. Книш пропонує розглядати як «образ керуючих підходів та організаційних дій, що здійснюються для досягнення цілей підприємства на ринку» [39, с. 107-113].

Загалом термін «стратегія» в переважній більшості наукових джерел саме так і розглядається як «плани вищого керівництва компанії для досягнення стійких результатів у довгостроковому майбутньому, що відповідають її цілям та завданням» [45, с. 156-160]. Однак, на думку автора, доцільно також розглянути і інші підходи до розкриття змісту поняття для того, щоб обрати те з них, яке найбільшим чином підходить до формулювання власної наукової категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій».

А.О. Старостіна відзначає, що «стратегія – це усвідомлений спосіб досягнення довгострокових цілей за допомогою певних методів, інструментів та принципів» [89, с. 41]. В свою чергу, Мінцберг Г. [45] наводить одночасно п'ять визначень поняття «стратегія»: як плану дій, принципу поведінки, прийому, позиції та перспективи. Аналогічно підходу до розкриття змісту поняття «стратегія» дотримуються родоначальники стратегічного підходу до управління (І. Ансофф, П. Друкер, М.Портер). Томпсон А.А. та Стрікленд А.Дж. [39] бачать стратегію як «дії та підходи суб'єктів управління, спрямовані

на досягнення встановлених показників діяльності». В дослідженнях С. Левицькі, Шершньової З.Є. [100], а також Сумця О.М. [91, с. 14-15] представлений підхід до визначення поняття стратегії як «погляду, набору концепцій».

Отже, як основу для власної категорії під поняттям стратегія пропонується дотримуватися такого його розуміння як: «стратегія – це концепція, яка сформульована у певному наборі правил та принципів, яких повинна дотримуватися організація для досягнення бажаного положення у майбутньому».

Зрозуміло, що стратегія може стосуватися будь-якої функціональної сфери діяльності підприємства. Якщо говорити про маркетинг – це маркетингова стратегія, якщо підприємство планує провести суттєве нарощення обсягів виробництва продукції, то в цьому випадку розробляється виробнича стратегія. Тобто для кожної функціональної сфери (маркетинг, виробництво, фінанси, кадри) розробляється відповідна стратегія. При цьому важливою умовою є те, що будь-яка функціональна стратегія повинна узгоджуватися із загальною стратегією підприємства.

Одним із видів діяльностей для суб'єкта господарювання, поряд з операційною та фінансовою, є інвестиційна діяльність. В рамках цього наукового дослідження окрім поняття «стратегія» нас також цікавить поняття «інвестиції» та їх окремий вид – «іноземні інвестиції». Лише чітке розуміння кожного поняття окремо дасть змогу сформулювати цільове авторське поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій». Отже, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» – це діяльність суб'єкта господарювання щодо реалізації інвестицій [74]. Відповідно, під інвестиціями Закон [74] пропонує розуміти будь-які види матеріальних (натуральні, фінансові) та нематеріальних (технології, знання, досвід, тощо) цінностей, які вкладуються в проекти з метою отримання прибутку (доходу), чи досягнення будь-якого ефекту (соціального, екологічного тощо) корисного для суспільства.

Звісно, у науковому середовищі інвестиції та інвестиційна діяльність є

одним з ключових напрямів досліджень вчених, однак для цілей цієї роботи для нас достатнім є розкриття змісту поняття інвестиції, що пропонується на рівні закону. Розглянуте визначення повною мірою описує необхідну економічну категорію. Тому потрібно рухатися далі і розкрити зміст поняття інвестиції для того варіанту, коли ці інвестиції здійснюються із-за кордону, тобто інвестором є нерезидент України. І саме поняття «іноземні інвестиції» є більш цікавим для нас в контексті розробки власного визначення.

Отже, у тому випадку, якщо інвестиції здійснюються в діяльність суб'єкта господарювання із-за кордону, то в цьому випадку ми говоримо про іноземні інвестиції, або як їх часто називають – «прямі інвестиції» чи «прямі іноземні інвестиції» (скорочено – ПІІ).

Звертаючись до вітчизняної нормативно-правової бази, зокрема Закону України «Про режим іноземного інвестування» [75] можна побачити, що у наведеному на початку закону глосарії іноземні інвестиції трактуються практично так само, як і поняття «інвестиції» відповідно до Закону [74]. Іноземні інвестиції – це будь-які цінності, що вкладаються іноземним інвестором в об'єкт підприємництва для отримання економічного ефекту у вигляді прибутку чи досягнення будь-якого іншого цільового ефекту.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) для опису процесу іноземного інвестування використовує термін «прямі іноземні інвестиції», під якими розуміється «тип міжнародних інвестицій, що здійснені резидентом однієї країни (прямим інвестором) в підприємство іншої країни (реципієнт прямих інвестицій) з метою реалізації своєї довготермінової зацікавленості у цьому суб'єкті господарювання» [98, с. 7].

Серед науковців варто зупинитися на достатньо об'ємному визначенні А.В. Омельченко, який під іноземними інвестиціями пропонує розуміти «юридично регламентовану власність у вигляді будь-якого майна або майнових прав, що має походження за межами країни-реципієнта інвестицій і дозволена для інвестування законодавством приймаючої країни або міжнародними договорами» [62, с. 10]. Далі науковець дає пояснення, що суб'єктом

інвестування в цьому випадку є іноземець, який здійснює вкладення в об'єкт підприємницької діяльності для отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту.

Отже, друга складова комплексного поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій», а саме термін «іноземні інвестиції» є категорією міжнародної інвестиційної діяльності, за допомогою якої робиться акцент на зарубіжному походженні інвестицій, коли нерезидент країни здійснює вкладення в об'єкт підприємництва, який розташований в іншій країні. Таким чином, він хоче мати істотний вплив та контролювати діяльність об'єкта інвестуванні і відповідно отримати економічну вигоду та приріст на вкладений інвестиційний капітал.

Таким чином, на даному етапі наших наукових розвідок щодо сутності та визначення незалежних понять «стратегія», «інвестиції» та «іноземні інвестиції», які формують комплексне поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій», ми можемо сформулювати певне проміжне уявлення про нього. По відношенню до іноземних інвестицій стратегію їх залучення пропонується розуміти як «концепцію, сформульовану у певному наборі правил та принципів щодо залучення будь-яких матеріальних чи нематеріальних цінностей з боку нерезидента країни для фінансування економічно привабливих проектів в країні базування підприємства». Звісно подібне формулювання потребує подальшого уточнення, але вже на цьому етапі можна зрозуміти, що відсутність ґрунтовних досліджень науковців щодо предмету цього дослідження пов'язана з тим, що в більшості випадків вивчаються питання не залучення інвестицій, а їх використання. Тобто тих напрямків їх вкладення, які можуть принести економічну чи/та соціальну вигоду. Дотримуючись цієї позиції найбільш наближеним та цікавим для нас стає поняттям «інвестиційна стратегія».

Проведений аналіз наукових публікацій за темою «стратегія залучення іноземних інвестицій» дав змогу виявити лише декілька джерел, в яких наводиться поняття та розглядається сутність «стратегії залучення іноземних інвестицій». Так, у термінологічному словнику з міжнародної економіки під

авторством А.О. Старостіної, О.Л. Каніщенко та О.Ю. Кузьоми наводиться чітке визначення: «Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство - це усвідомлений довгостроковий план дій, що передбачає поетапне визначення видів, форм, способів та умов іноземного інвестування на основі узгодження економічних інтересів інвестора та реципієнта для ефективної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта (або для ефективного досягнення їх цілей)» [87, с. 205-206].

У посібнику «Як залучати прямі іноземні інвестиції» підготовленого Проектом ЄС-ПРООН «Підтримка регіонального розвитку Криму» (2013 р.) наводиться наступне визначення: «Стратегія залучення інвестицій – це важливий документ, для визначення пріоритетних завдань та напрямків діяльності із залучення ПІІ» [98]. На думку автора, це визначення більшою мірою відображає мету написання посібнику, а не є науковим визначенням економічної категорії.

У 2021 році за підтримки USAID та EY було розроблено Національну стратегію залучення іноземних інвестицій [56]: «Стратегія залучення інвестицій – це загальне бачення та перелік рекомендацій, що спрямовані на збільшення притоку іноземних інвестицій у різні сектори економіки України».

Наведеними вище трьома прямими визначеннями аналізованого комплексного поняття завершується перелік знайдених джерел, тому доцільно звернутися до близького за змістом поняття «інвестиційна стратегія», яке виступить основою та дасть можливість сформулювати власне авторське поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій».

На відміну від стратегії залучення інвестицій, сутність та зміст поняття «інвестиційна стратегія» активно досліджується вітчизняними науковцями. При цьому варто відзначити, що це поняття є достатньо усталеним, про що свідчить велика кількість наукових публікацій за цією темою. Серед дослідників, які приділяли увагу сутності, принципам, методам розробки інвестиційної стратегії підприємства варто виділити наступних: І.О. Бланка [4], О.І. Гуторова [20], Т.В. Майорову [47], Л.І. Мельник [51], Н.П. Мешко [54], К.М. Хаустову [103], А.В.

Череп [104].

У табл. 1.1 узагальнено результати оцінки підходів до визначення поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» та суміжних понять.

Таблиця 1.1

Оцінка існуючих підходів до визначення поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» та суміжних понять

Автор	Оцінка (бали)				
	компоненти	поширеність	теоретична обґрунтованість	практична доступність	Сумарна оцінка
1. Нагачевська Т.В. (2017)	5	4	5	5	19
2. Нагачевська Т.В. (2017)	5	4	4	4	17
3. Федоров Р., Осовець О. (2013)	1	4	5	5	15
4. USAID та ЕУ (2021)	3	1	1	4	9
5. Бланк І.О. (2003)	5	5	5	4	19
6. Гуроров О.І. (2021)	5	3	4	4	16
7. Майорова Т.В. (2003)	1	3	4	4	12
8. Мельник Л.І., Блинда Ю.О.	1	5	4	4	14
9. Мешко Н.П. (2008)	1	3	2	3	9
10. Хаустова К.В. (2015)	5	2	3	4	14
11. Череп А.П. (2006)	5	3	5	4	17
12. Гейер Б. (2023)	5	2	2	4	13
13. Чен Дж. (2022)	5	2	2	4	13
14. Шарп В.Ф (2004)	5	2	2	4	13

Джерело: складено автором на основі [4; 20; 47; 51; 54; 56; 87; 98; 103; 104; 108; 114;

120]

Як було зазначено вище, особливість досліджуваної економічної категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій» в контексті діяльності суб'єктів господарювання полягає у тому, що вона практично не досліджується науковцями. Причиною для існування такої прогалини у наукових розвідках є те, що залучення інвестицій є складовою загальної інвестиційної стратегії

підприємства, де поряд із залученням потрібних інвестиційних ресурсів, стратегія також визначає напрями, способи, строки їх ефективного використання. Саме на цьому акцентує увагу Л.І. Мельник, який у пропонованому ним визначенні поняття «інвестиційна стратегія» відзначає, що стратегія складається як з «...напрямів забезпечення підприємства необхідними інвестиційними ресурсами...», так і «...напрямів їх ефективного використання» [51]. Це дозволяє дійти наступного висновку: стратегія залучення інвестицій, включаючи іноземну її частину, є складовою загальної інвестиційної стратегії підприємства. Відповідно, враховуючи обмеженість наявних у наукових джерелах визначень основного поняття логічним висновком видається рішення про аналіз та використання для майбутнього конструювання власної категорії близького за суттю та вищого за змістом поняття «інвестиційна стратегія».

Отже, для конструювання власної категорії проаналізуємо визначення з авторитетних джерел. Для цього обрано наступні категорії: «Стратегія залучення іноземних інвестицій», «Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство», «Інвестиційна стратегія», «Стратегія залучення інвестицій» та «Залучення інвестицій». Суміжні категорії було додано для більш поглибленого розуміння процесу.

Як відомо, будь-яка наукова категорія складається з трьох елементів, а саме суті явища, його змісту та результату. Дотримуючись цієї трикомпонентної структури у табл. А.1 (див. додаток А) здійснено розклад категорій (суть, зміст та результат), що використовуються як основа для майбутнього конструювання власної категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій».

На основі проведеного дослідження, узагальненого у вигляді табл. А.1 можна побачити, що науковці та авторитетні джерела дотримуються різних підходів до розкриття суті та змісту аналізованих категорій. Зокрема, найчастіше всього стратегія (інвестиційна, залучення інвестицій) розглядається з точки зору «системи» (перший підхід), тобто під нею автори розуміють систему цілей інвестиційної діяльності підприємства для досягнення завдань

розвитку. Такого підходу дотримуються І.О. Бланк [4], О.І. Гуторов [20], Л.І. Мельник та Ю.О. Блинда [51], Т.В. Нагачевська [87], А.В. Череп [104]. Загалом серед обраних для аналізу 14 визначень поняття, в шести з них автори дотримуються підходу до розкриття суті стратегії з точки зору «системи довгострокових цілей». Варто додатково зазначити, що у вітчизняному науковому середовищі в цілому подібний підхід є основним для науковців.

Другий підхід до розкриття суті поняття «стратегія» - це її розгляд з точки зору процесу (Т.В. Майорова [47], Н.П. Мешко [54]). Відповідно до процесного підходу науковці під «інвестиційною стратегією» розуміють «процес формування системи довгострокових цілей» (Т.В. Майорова) чи «процес формуванні системи довготермінових завдань» (Н.П. Мешко). Автор погоджується з думкою про те, що будь-яка стратегія розробляється в рамках певного процесу, який складається з етапів. Однак важливо уточнити, що за суттю стратегія не може бути процесом, вона лише розробляється в межах процесу, а стратегія є результатом процесу її розробки. Саме тому у визначеннях Т.В. Майорової та Н.П. Мешко в кінцевому випадку говориться про «систему довгострокових цілей / завдань».

Досить часто «стратегія» розглядається науковцями як «підхід, набір правил, принципів, процедур, поведінки» (третій підхід) щодо здійснення інвестиційної діяльності. Подібного підходу дотримуються переважно зарубіжні дослідники (Б. Гейер [114], Дж. Чен [108], Шарп В. Ф [120]). На думку автора, подібний підхід має місце для існування. При цьому якщо спробувати розібратися та розкрити суть терміну «система», то в контексті досліджуваної предметної області під системою можна розуміти не лише «сукупність довгострокових цілей», але також і перераховані вище елементи, а саме: правила, принципи, процедури. Тому на цьому етапі критичного аналізу існуючих підходів. Дотримуючись як основи саме системного підходу, автором пропонується сформулювати першу частину власного визначення: «стратегія залучення іноземних інвестицій – це « довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах...».

Окрім зазначених вище трьох підходів серед науковців та в авторитетних джерел зустрічаються поодинокі випадки розгляду «стратегії» як: «документ» (Р. Федоров, О. Осовець [98]), «бачення та рекомендації» (USAID та ЕУ [56]), «інструмент» (К.М. Хаустова [103]). На думку автора, зазначені підходи мають право на існування, але в межах цього дослідження системний підхід обрано як основний.

Узагальнення результатів критичного аналізу підходів та їх класифікація здійснена у вигляді табл. Б.1 (див. Додаток Б). Дані, подані у табл. Б.1 показують, яким чином відбувається розгортання сутності явища «стратегія».

Найбільш повно та точно зміст поняття «інвестиційна стратегія» розкривається вітчизняними вченими Нагачевською Т.В., Банком І.О., Гуторовим І.О., Хаустовою К.М. Зазначені науковці повною мірою зі своєї точки зору розкрили зміст та результат аналізованого поняття. Перший підхід розуміння змісту явища: розкриває поетапне визначення форм, видів, умов та способів залучення іноземних інвестицій через створення взаємовигідних умов співпраці реципієнта та інвестора, яке було визначено автором категорії Нагачевська Т.В. в термінологічному словнику від авторів: Старостіна А.О., Каніщенко О.Л., Кузьома О.Ю. [87, с. 205]. Автор чітко прописав зміст, який допоможе у вирішенні залучення іноземного капіталу для залучення іноземних інвестицій на засадах взаємоузгодженості економічних інтересів інвестора та реципієнта.

Автори інших визначень в своїх публікаціях [47] звертали увагу на формування та реалізацію умов внесення іноземних коштів через комплексний аналіз інвестиційного середовища та ринку функціонування компанії. Дані визначення змісту стратегії залучення іноземних інвестицій взаємопов'язані та доповнюють один одного [103].

Примітно, що окремі науковці (Майорова Т.В., Мельник Л.І., Мешко Н.П., Череп А.В.) під час побудови своїх визначень не дотримувалися трикомпонентного підходу до формулювання авторських понять (Суть↔Зміст↔Результат). В наслідок цього такий важливий компонент як «результат» в їх визначеннях відсутній. На думку автора, подібна ситуація є

неприпустимою та значно обмежує наукову цінність таких категорій.

Іншим важливим уточненням щодо обраних для аналізу економічних категорій є те, що в багатьох з них для розкриття змісту використовується таке поняття як «інвестиційна діяльність». Наприклад, Гуторов І.О., Мельник Л.І. та інші відзначають, що «інвестиційна стратегія – це система ... цілей інвестиційної діяльності підприємства...». На думку автора, використання цього терміну у майбутньому авторському визначенні є недоречним та потребує проведення додаткових наукових розвідок щодо розкриття його змісту. Більш точним є фокусування уваги на «інвестиціях» як одній з двох складових майбутнього комплексного поняття.

Отже, після аналізу сутності та змісту визначень різних авторів можна запропонувати наступне розширене до попереднього формулювання авторського поняття: «стратегія залучення іноземних інвестицій – це довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах внесення матеріальних та нематеріальних цінностей інвестора-нерезидента на умовах взаємоузгодження економічних інтересів....».

Третім важливим компонентом будь-якого якісно сформульованого поняття є результат явища. Вище було встановлено, що результатом стратегії є досягнення довгострокових цілей підприємства; результатом інвестицій є отримання прибутку, приріст капіталу чи будь-який інший цільовий ефект. Серед проаналізованих понять найбільш повно результат явища описаний К.М. Хаустовою [103], яка визначає результат інвестиційної стратегії через «формування конкурентних переваг підприємства, економію ресурсів, економічний розвиток, просте та розширене відтворення основних засобів, проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, розробка та комерціалізація інновацій». Звісно перелік ефектів від реалізації інвестиційної стратегії не обмежується наведеними вище пунктами та може бути суттєво розширений. Але в контексті цього наукового дослідження для нас важливо розкрити зміст та результат стратегії залучення інвестицій, оскільки перелічені ефекти відносяться до результатів використання інвестицій, а не їх залучення. В

свою чергу, результатом стратегії залучення іноземних інвестицій для національного підприємства-реципієнта є отримання необхідного обсягу капіталу для подальшої ефективної реалізації інвестиційних цілей.

Таблиця 1.2

Структура авторської категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій»

Категорія	Суть явища	Зміст явище	Результат явища
Стратегія залучення іноземних інвестицій	– це довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах	внесення матеріальних та нематеріальних цінностей інвестора-нерезидента на умовах взаємоузгодження економічних інтересів та	результативної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта

Джерело: розроблено автором

Підсумовуючи все вищесказане, можна запропонувати власне визначення економічної категорії: «Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство – це довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах внесення матеріальних та нематеріальних цінностей інвестора-нерезидента на умовах взаємоузгодження економічних інтересів та результативної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта» (табл. 1.2).

Таким чином, наведена авторська категорія «стратегія залучення іноземних інвестицій» побудована на основі системного підходу та визначає усвідомлений напрямок розвитку компанії та ймовірних наслідків її реалізації та є вихідною передумовою вступу суб'єкта господарювання безпосередньо в процес формування партнерства з іноземним інвестором для залучення іноземного капіталу. Практичне значення визначення поняття стратегії іноземних інвестицій полягає в тому, що воно включає абсолютно всі аспекти та може бути використано як змістовна основа для розробки відповідної стратегії на підприємстві. Розглядаючи підходи до формування інвестиційних стратегій було виявлено закономірності формування, залучення та управління іноземними інвестиціями в майбутньому періоді. Стратегія залучення іноземних інвестицій виступає початковою стадією для запуску процесу пошуку

іноземного інвестора, залучення інвестицій та їх реалізації через певні проекти.

1.2. Етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство

Ефективне функціонування підприємства та підтримка високого рівня його конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі неможливе без оновлення, розвитку та трансформації відповідно до вимог ринку. Сучасне бізнес-середовище не є сталою величиною, яка залишається незмінною впродовж тривалого періоду часу. Натомість ключовою особливістю сучасних ринків є їх постійна зміна, що вимагає від компаній відповідної реакції у вигляді пошуку перспективних продуктів, ринків, напрямів діяльності. Зазначені трансформації підприємство може досягти лише за умови систематичної інвестиційної діяльності, здійснення відповідних інвестицій у перспективні інноваційні проекти.

Фундаментальною основою для подібного виду діяльності є інвестиційна стратегія підприємства, складовими якої є стратегія залучення та стратегія використання інвестицій. При цьому враховуючи сучасні умови воєнного часу в Україні вітчизняні компанії для пошуку інвестиційних ресурсів змушені шукати їх джерела за кордоном, залучати зарубіжних інвесторів для фінансування національних інноваційних проектів.

Як було зазначено вище, сформований науковий доробок щодо стратегії залучення іноземних інвестицій (далі – СЗІ) є достатньо обмеженим, тому основою для формування процесу розробки СЗІ, виділення її етапів є напрацювання вчених щодо розробки загальної інвестиційної стратегії підприємства. Кількість наукових праць за цією темою є достатньо великою. Тому автор вважає логічним використання відповідних напрацювань для розробки авторської концепції етапів формування стратегії залучення іноземних інвестицій в діяльність суб'єкта господарювання.

За економічним змістом формування стратегії залучення іноземних інвестицій, як і будь-якої іншої стратегії, є «комплексним процесом планування на довгостроковий період, який допомагає компанії встановлювати цілі своєї діяльності у сфері залучення інвестиційних ресурсів із-за кордону, стратегічні напрямки, задачі, строки та інструменти забезпечення їх реалізації» [25, с. 76-81].

З одного боку, процес формування стратегії залучення іноземних інвестицій є складовою загального процесу стратегічного планування в компанії, що реалізується у вигляді корпоративної стратегії та підпорядкованій їй інвестиційній стратегії. По відношенню до них СЗП носить підпорядкований характер та повинна бути узгоджена з ними щодо цілей, заходів, показників, критеріїв ефективності, виконавців та етапів реалізації. Однак, з іншого боку, процес розробки стратегії залучення іноземних інвестицій на своєму рівні є незалежним процесом, в рамках якого визначаються всі ключові аспекти стосовно залучення інвестиційних ресурсів з іноземних джерел.

За час свого більш ніж п'ятдесятирічного розвитку в науці стратегічного управління сформувався достатньо велика кількість підходів – так званих «шкіл стратегії», які зі своєї точки зору описували процес формування стратегій підприємництва [44, с. 131-134]. Такими школами стратегії є «школа підприємництва» (М. Кетс, О. Коллінз, Д. Мур, ін.), «когнітивна школа» (М. Лайс, Г. Саймон, П. Корпер, ін.), «школа навчання» (Р. Лапьер, Г. Репп, Дж. Куін, ін.), «школа влади» (А. Макміллан, Дж.Саразін, Е. Петтігрю, ін.), «школа культури» (Дж. Едвардс, К. Рот, Е. Ренман, ін.), «школа середовища» (Ж.-М. Тулуз, К. Дродж, М. Ханнан) та «школа конфігурації» (Г. Мінцберг, Д. Міллер, Р. Майлз, ін.) [44, с. 133]. Представники кожної зі шкіл по-своєму описували процес формування стратегії підприємства. Для цілей цього дослідження як основну пропонується обрати «школу навчання». Представники цієї школи бачили побудову стратегії підприємства як розвиваючий процес. Базовими постулатами під час розробки стратегії підприємства представники «школи навчання» бачили у тому, що стратегія будується на основі ймовірного

прогнозування майбутнього. Вони розуміли, що передбачити майбутні події неможливо, але їх можна з певною вірогідністю спрогнозувати, спираючись на попередній досвід.

Отже, процес формування стратегії залучення іноземних інвестицій відноситься до числа найважливіших елементів системи стратегічного вибору підприємства, який тісно пов'язаний з місією, стратегічними цілями розвитку, функціональними стратегіями, типами та способами формування та розподілу ресурсів.

Завданнями стратегії залучення іноземних інвестицій є:

- визначення інвестиційно-інноваційних цілей компанії;
- дослідження зовнішніх факторів інвестиційного середовища та планування (прогнозування) кон'юнктури інвестиційних ринків;
- проведення досліджень та перспективності ринку реалізації інноваційного продукту;
- розробка інвестиційної пропозиції;
- вибір потенційних інвестиційних партнерів;
- оцінка обсягів, строків та умов залучення інвестиційних ресурсів від іноземних інвесторів;
- формулювання вигод та оцінювання економічної ефективності стратегії [20, с. 212-226].

Основою для розробки стратегії залучення іноземних інвестицій для інноваційного розвитку підприємства виступають напрацювання вчених у частині розробки загальної інвестиційної стратегії. Варто погодитися з твердженням О.М. Тридіда відносно того, що загальний алгоритм розробки будь-якої стратегії має ідентичні етапи [94, с. 92-99], але, на думку автора, специфіка кожної окремої стратегії все одно потребує формування унікального порядку дій та процесів.

Серед вчених, які ґрунтовно досліджували процес та аналізували склад етапів формування стратегії підприємства, в тому числі у частині його

інвестиційної діяльності, тобто залучення та використання інвестицій, варто відзначити: І.А. Бланка, І.Б. Більського, Н.О. Непогодіну, А.А. Пересаду, Т.І. Свободу, О.О. Удалих, О.М. Фіщенко, Л.О. Штанько та інші. Напрацювання зазначеної групи вчених дають змогу в повній мірі зрозуміти сутність процесу розробки стратегії, виділити ключові та другорядні етапи в розробці цільової стратегії залучення іноземних інвестицій.

У табл. 1.3 проведено комплексний аналіз складу етапів, що пропонується різними вченими, відповідно до яких здійснюється формування стратегії підприємства в інвестиційній сфері.

Таблиця 1.3

Аналіз складу етапів процесу формування стратегії підприємства в інвестиційній сфері

Етапи розробки стратегії	Автори							
	Блан І.А.	Більський.Б.	Пересада А.А.	Свобода Т.І.	Шаньок Л.О.	Фіщенко О.М.	Удалих О.О.	Непогодіна Н.І.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Визначення часового горизонту стратегії	+		+	+		+		
2. Аналіз кон'юнктури інвестиційного ринку та чинників інвестиційного середовища	+	+			+	+	+	+
3. Оцінка сильних і слабких сторін підприємства у контексті його інвестиційної діяльності	+	+			+	+	+	+
4. Визначення інвестиційної привабливості та інвестиційної позиції компанії					+			+
5. Формулювання інвестиційних цілей	+	+	+	+	+	+	+	+
6. Розробка дерева цілей інвестиційної діяльності					+			
7. Визначення потреби в інвестиційних ресурсах та їх порівняння з можливостями підприємства		+						+
8. Оцінювання альтернатив і вибір стратегічних напрямків та форм інвестиційної діяльності	+					+		
9. Формулювання та вибір інвестиційної стратегії		+			+		+	+
10. Розробка найдоцільніших шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності			+					
11. Визначення джерел залучення інвестицій та напрямів фінансування	+			+				

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
12. Підбір проектів враховуючи перспективність напрямів та наявні інвестиційні ресурси						+		+
13. Формування положень інвестиційної політики стосовно основних аспектів залучення та використання інвестицій	+							
14. Розробка заходів організаційно-економічного характеру для реалізації стратегії	+							
15. Визначення типу і складу інвестиційного портфеля								+
16. Конкретизація стратегії за періодами її впровадження			+	+		+		
17. Формування стратегії для забезпечення збалансованого розвитку підприємства								+
18. Підготовка кінцевого стратегічного плану інвестиційної діяльності		+					+	
19. Реалізація стратегії		+			+		+	
20. Розробка стратегічного проекту					+			
21. Розробка плану реалізації проекту					+			
22. Організація стратегічного контролю процесу реалізації					+			
23. Оцінка результативності розробленої стратегії	+		+	+		+		
24. Перегляд стратегії (зворотній зв'язок) залежно від зміни вхідних параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища				+				

Джерело: складено автором

Наведений у табл. 1.3 узагальнений перелік етапів формування стратегії підприємства в інвестиційній сфері перевищує 20 етапів. При цьому розгляд кожного конкретного етапу дає змогу зрозуміти його роль в інвестиційному процесі залучення та подальшого використання цих інвестицій.

Процес побудови стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство повинен будуватися із дотриманням ряду принципів. Такими принципами є: принцип системності, оптимальності, економічності, гнучкості, участі, безперервності, цілеспрямованості, законності, синергійності та принцип зворотного зв'язку (рис. 1.1).

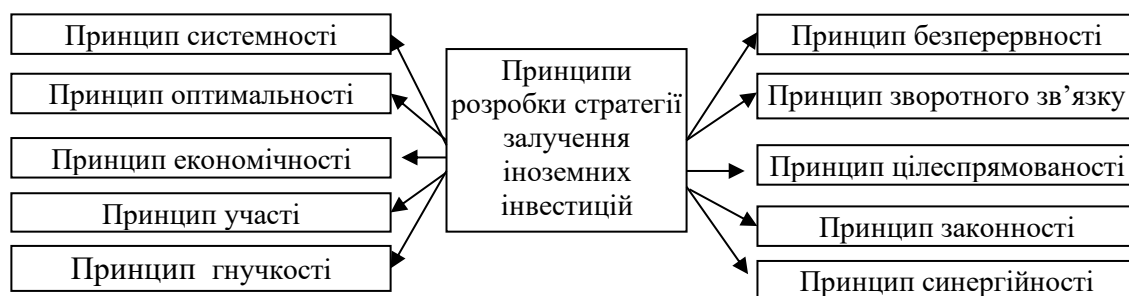


Рис. 1.1. Принципи розробки стратегії залучення іноземних інвестицій

Джерело: складено автором на основі [20; 24]

Наведені на рис. 1.1 принципи є загальними, а їх дотримання є обов'язковим під час розробки будь-якої стратегії підприємства. Дотримання кожного з наведених на рис. 1.1 принципів є вкрай важливим для успішності розробки та реалізації стратегії залучення іноземних інвестицій. Так, принцип системності передбачає, що СЗП підпорядковується загальній (корпоративній) стратегії підприємства та не суперечить їй у відповідних положеннях. Дотримання принципу оптимальності є не менш важливим, ніж принцип системності, оскільки будь-які ресурси, в тому числі інвестицій, мають обмежений характер. Тому компанія повинна обирати найбільш привабливі джерела залучення. Економічна ефективність стратегії досягається в разі дотримання принципу економічності, який передбачає, що сукупність ефектів від реалізації СЗП перевищить обсяги залучених інвестицій.

Сучасні умови ведення господарської діяльності та реалізації інвестиційних проектів характеризуються високим рівнем непередбачуваності, тому СЗП повинна бути гнучкою та мати можливість швидко адаптуватися до змін середовища оточення суб'єкта господарювання. Інші принципи (участі, безперервності, цілеспрямованості, законності, синергійності) є не менш важливими і їх дотримання також є бажаним під час розробки стратегії залучення іноземних інвестицій. І останній десятий принцип – принцип зворотного зв'язку – передбачає, що цілі СЗП ставляться від досягнутого, тобто враховують попередній накопичений досвід компанії та інвесторів в інвестуванні аналогічних проектів.

На основі узагальнених даних щодо етапів формування стратегії, наведених у табл. 1.3 із дотриманням принципів (рис. 1.1) розкладемо на етапи та сформуємо процес розробки стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство. Розроблену схему етапів представимо у вигляді рис. 1.2.

Розглянемо кожний з етапів більш докладно. Так, першим етапом в процесі формування стратегії залучення іноземних інвестицій є визначення необхідності та потреби в розробці відповідної стратегії на підприємстві.

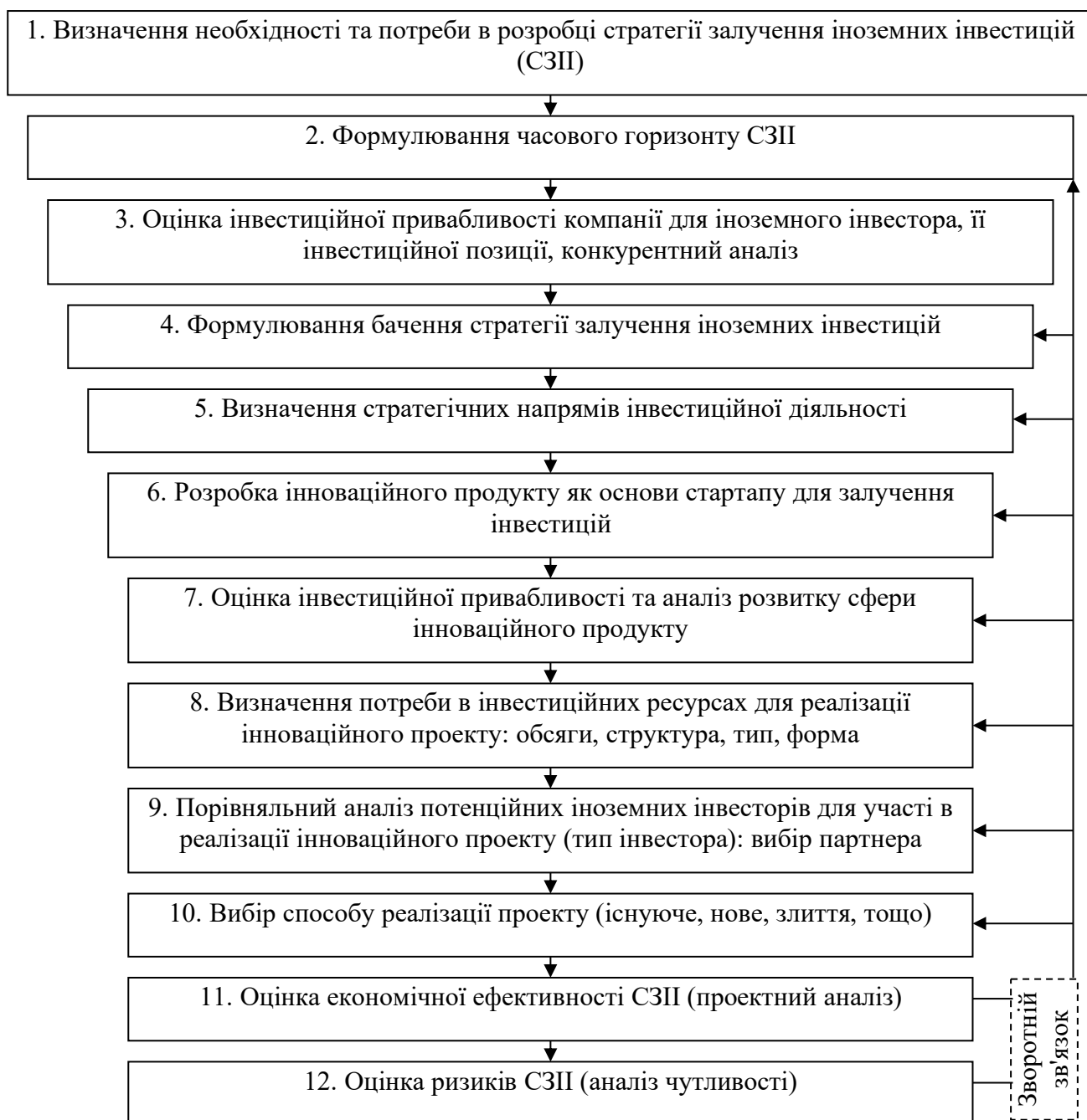


Рис. 1.2. Етапи формування стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство

Джерело: розроблено автором

СЗІІ відноситься до числа функціональних стратегій підприємства та за словами О.М. Тридіда є засобом забезпечення його інвестиційної діяльності [94, с. 92-99]. Поряд з іншими функціональними стратегіями (маркетингова, виробнича, кадрова) стратегія залучення іноземних інвестицій виступає для

підприємства орієнтиром здійснення діяльності у відповідній, тобто інвестиційній сфері. Однак не кожне підприємство може мати потребу в розробці стратегії інвестиційної діяльності у частині залучення інвестицій з іноземних джерел.

Другим етапом в процесі формування СЗП є формулювання часового горизонту стратегії. В даному випадку слід відзначити, що підприємство самостійно встановлює часові рамки реалізації стратегії з орієнтацією на загальну стратегію та стратегічні цілі його функціонування. СЗП підпорядковується загальній стратегії підприємства та не може її перевищувати за часовим горизонтом. В практиці прийнято, що підприємство розробляє загальну (корпоративну) стратегію на довгостроковий період, який може сягати 5-7-10 років. В свою чергу, функціональні стратегії розробляються на 3-5 років з подальшим коригуванням и розробкою нової стратегії на наступні 3-5 років.

Третім етапом в стратегії залучення іноземних інвестицій виділено такий важливий етап як оцінка інвестиційної привабливості компанії для іноземного інвестора, аналіз її інвестиційної позиції, порівняння з аналогічними підприємствами галузями, які можуть виступити в ролі конкурентів в боротьбі за обмежені інвестиційні ресурси іноземного інвестора. Методика проведення оцінки інвестиційної привабливості компанії докладно розглядається з параграфі 1.3.

В рамках четвертого етапу формулюється бачення стратегії залучення іноземних інвестицій. Бачення СЗП дозволить потенційним інвесторам зрозуміти майбутні устремління та цілі компанії у сфері взаємодії з партнерами щодо залучення та подальшого використання інвестиційних ресурсів. Чітко сформульоване бачення дає змогу розуміти довгостроковий напрямок руху компанії, «як?» і «для чого?» вона хоче залучати інвестиції від зовнішніх інвесторів.

П'ятий етап у процесі формування СЗП на рис. 1.2 називається як «Визначення стратегічних напрямів інвестиційної діяльності». На даному етапі розглядаються потенційно цікаві сфери діяльності для інвестора. Тобто іншими

словами компанія формулює для інвестора перелік тих сфер, де їй цікаво реалізовувати інвестиційно-інноваційні проекти. Цей етап потрібен для того, щоб інвестор серед великої кількості потенційних партнерів та об'єктів для інвестування міг обрати того, хто підходить для нього з точки зору його інвестиційної стратегії.

Розробка інноваційного продукту як основи стартапу для залучення інвестицій є шостим етапом є важливим етапом в процесі розробки стратегії залучення іноземних інвестицій. Звісно, проект (стартап) відноситься більшою мірою до частини використання інвестицій, а не їх залучення. Але при цьому повинно бути розуміння, що жодний з інвесторів не обере підприємство як об'єкт інвестування без чіткого розуміння того, куди будуть вкладатися кошти. В рамках шостого етапу розробляється інноваційний продукт, визначаються його ключові особливості, що виділяють його з-поміж інших продуктів (проектів, стартапів).

Додатковим підтвердженням перспективності пропонованого для іноземного інвестора інноваційного продукту є оцінка інвестиційної привабливості та аналіз розвитку сфери його використання (сьомий етап). З точки зору іноземного інвестора він відбирає ті проекти та напрямки, в яких він розуміється і у випадку зацікавленості проектом підприємства-об'єкта інвестування логічним є висновок про те, що і перспективи розвитку йому відомі. Але додатковий аналіз, позиція та бачення розробника продукту (проекту, стартапу) щодо перспектив ринку для нього не буде зайвою.

Восьмий етап є одним з ключових в стратегії залучення іноземних інвестицій, оскільки в ньому визначається загальна потреба в інвестиційних ресурсах, їх структура з точки зору розподілу між інвестиційним партнером та підприємством-розробником, етапи внесення коштів (*seed financing, start-up financing, first-stage financing, expansion financing*), тип інвестицій (прямі, портфельні, реальні, фінансові).

Фінансування проектів в інноваційній сфері найчастіше всього здійснюється як венчурне, тобто високоризикове. Ринок венчурного

фінансування представлений декількома групами учасників. По-перше, це самі компанії, які мають інноваційну ідею (проект, продукт, стартап), для реалізації якої потрібні кошти. Такі компанії створюють попит на венчурні інвестиції. Другу групу учасників становлять венчурні фонди, які займаються вкладання коштів в перспективні (венчурні) проекти. І третя група учасників ринку – це бізнес-ангели, тобто крупні індивідуальні інвестори, які займаються пошуком та інвестуванням в стартапи (пропозиція). На ринку венчурних інвестицій конкуренція може виникати як серед інвестиції, так і за проектом. Тому дев'ятим етапом в процесі формування СЗП (рис. 1.2) визначено проведення порівняльного аналізу потенційних іноземних інвесторів для участі в реалізації інноваційного проекту (тип інвестора) та остаточний вибір партнера. Таким чином, передбачається, що конкуренція відбувається серед інвесторів (венчурних фондів, бізнес-янголів) за право вкласти кошти в перспективний інноваційний проект.

Десятим етапом є вибір способу практичної реалізації продукту: створення нового підприємства, інвестування в діюче підприємство, злиття чи поглинання, грінфілд, тощо).

Останні два етапи (одинадцятий та дванадцятий) передбачають оцінку економічної ефективності розробленої стратегії та аналіз ризиків. Для оцінки економічної ефективності використовується інструментарій проектного аналізу, де на основі грошових потоків за проектом визначаються показники ефективності (NPV, PI, IRR, PP DPP та інші). В свою чергу, аналіз чутливості дає змогу оцінити ризиковість проекту з точки зору зміни його вхідних параметрів.

Потрібно пам'ятати, що оцінка економічної ефективності та аналіз ризиків є тими етапами, за результатами яких приймається рішення про практичну реалізацію стратегії чи коригування її вхідних параметрів для досягнення запланованих цілей. Тобто процес розробки стратегії повинен бути гнучким (один з принципів розробки) і в разі недосягнення запланованих цілей на етапі розробки повинен здійснюватися її перегляд. В такому випадку

розроблена в кінцевому випадку стратегія буде максимально адаптованою до існуючих умов зовнішнього середовища та забезпечить високу вірогідність її позитивної реалізації для всіх учасників.

Таким чином, розробка стратегії залучення іноземних інвестицій є багатостадійним процесом, який має свої особливості порівняно з процесом розробки інвестиційної стратегії підприємства. Ключова особливість полягає у тому, що вона концентрує максимальну увагу на привабливості розробленого інноваційного продукту для іноземного інвестора. Розроблений авторський алгоритм формування стратегії залучення інвестицій дає змогу розраховувати на те, що її реалізація буде ефективною та успішною. Під час розробки СЗП було враховано накопичений теоретичний та практичний досвід в розробці інвестиційної стратегії підприємства, а також принципи розробки стратегії.

1.3. Підходи до економічної оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання

Залучення іноземних інвестицій для розвитку національної економіки та її суб'єктів господарювання матиме максимальний ефект в разі достатньої зацікавленості інвесторів у вкладенні коштів. Рівень такої зацікавленості визначається таким важливим критерієм як інвестиційна привабливість. За твердженням переважної більшості науковців та практиків інвестиційна привабливість компанії відноситься до числа найважливіших факторів її сталого розвитку. Як відзначають А.І. Гулей, С.А. Гулей, М.І. Гуменний та В.А. Лазорчин «інвестиційна привабливість підприємства виступає одним із найпотужніших інструментів його зростання, формуючи нові робочі місця, створюючи додаткові конкурентні переваги, сприяючи інтенсифікації виробництва, дозволяючи розвивати передові технології, оновлюючи основні фонди та забезпечуючи вихід на ринки нових товарів та послуг, що в результаті приносить користь споживачам, виробникам, інвесторам та країні в цілому»

[19, с. 153-160].

На даний момент незважаючи на велику роль та значення інвестиційної привабливості в залученні інвестицій досі не вироблено єдиного підходу до розуміння цієї економічної категорії. Тому, на думку автора, перед оглядом існуючих підходів та методик економічної оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання варто спочатку коротко розглянути сутність та зміст інвестиційної привабливості (ІПП).

Вітчизняні вчені І.І. Ткачук та Ю.Г. Спіцина [93] визначають інвестиційну привабливість на мікрорівні як «сукупність властивостей фірми, що визначають її здатність до ефективного функціонування та розвитку на базі освоєння власних та залучених інвестиційних ресурсів» [84, с. 124-129].

На відміну від попереднього підходу В.М. Гончаров розглядає аналізовану категорію як умову успішного залучення інвестицій: «ІПП – це сукупність об'єктивних ознак, засобів, властивостей та можливостей підприємства з точки зору формування попиту для залучення інвестиційних в розвиток» [16].

Серед науковців, які вивчали інвестиційну привабливість та намагалися розкрити її зміст також є такі, що бачать в ній певну сукупність показників. Так, С.Б. Довбня наводить таке визначення: «інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність показників ефективності використання майна, платоспроможності та ліквідності, фінансової стійкості, спроможність компанії до інноваційного розвитку за рахунок більш ефективного використання капіталу» [26, с. 43-50].

В рамках останнього підходу ІПП розглядається вченими як показник ефективності інвестицій. Такого підходу, зокрема, дотримується О.В. Ситник, який наводить таке визначення «ІПП – це сукупність економічних, фінансових та нефінансових показників підприємства, що визначають можливості отримання максимального прибутку з інвестицій при мінімальному рівні ризику» [85, с. 127-130].

Отже, науковці для розкриття змісту поняття «інвестиційна

привабливість підприємства» дотримуються різних підходів, зокрема розгляд ПП як «умови розвитку підприємства (І.І. Ткачук та Ю.Г. Спіцина [93]), як «умова залучення інвестицій» (В.М. Гончаров [16]), як «сукупність показників» (С.Б. Довбня [25]), як «показник ефективності інвестицій» (О.В. Ситник [80]). З одного боку може скластися враження, що ці підходи не пов'язані один з одним, оскільки акцентують увагу на принципово різних аспектах. Але, на думку автора, саме комплексність та широта категорії «інвестиційна привабливість» пояснює існування такої кількості підходів, які фактично описують одне і те саме явище.

Отже, виходячи з думок науковців та дослідників, інвестиційну привабливість підприємства в рамках цього дослідження пропонується розуміти як «сукупність об'єктивних властивостей, показників, характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища компанії (проекту), які повинні відповідати умовам та цілям інвесторів, враховуючи при цьому ступінь інноваційності, можливі ризики, потенціал та майбутні грошові потоки від реалізації інвестицій».

Інвестиційна привабливість, виступаючи в ролі ключового індикатора для прийняття позитивного рішення з боку інвестора, потребує попереднього аналізу та оцінки. Однак подібно до визначення поняття «інвестиційна привабливість» вчені, пропонуючи підходи до її оцінки, не знайшли єдиного універсального підходу та способу. Проблема полягає в тому, що кожний інвестор, з одного боку, висуває свої вимоги щодо критеріїв ПП, а з іншого, саме підприємство може володіти такими властивостями та якостями, оцінку яких широко застосовуваними підходами та методами оцінити не представляється можливим. Тому оцінка інвестиційної привабливості в кожному конкретному випадку повинна бути максимально адаптованою до специфіки підприємства (проекту). Обираючи той чи інший підхід, метод, потрібно враховувати багато факторів: а саме: цілі аналізу, наявність якісної та достовірної інформації, специфіку діяльності підприємства (проекту).

Отже, на сьогоднішній день розроблено та успішно застосовується на

практиці багато підходів та методів оцінки ІПП. Серед найбільш популярних підходів варто виділити: ринковий, фінансово-бухгалтерський, комбінований та стратегічний (рис. 1.3) [2; 80; 101]:

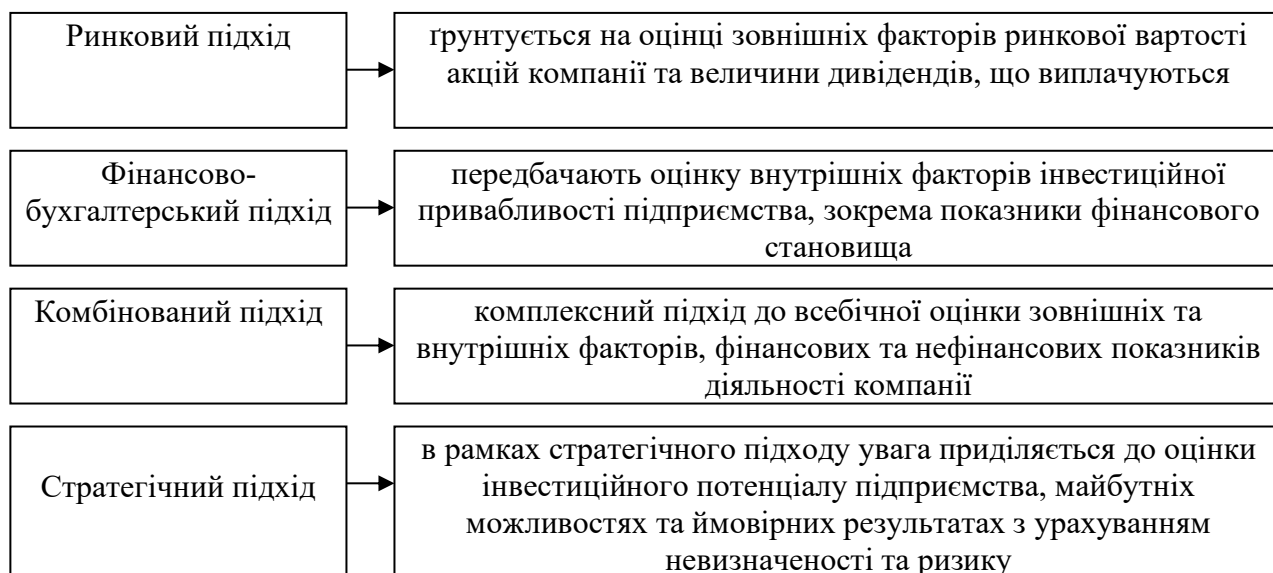


Рис. 1.3. Підходи до оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено автором на основі [2; 52; 72; 80; 101]

1) ринковий підхід - ґрунтується на оцінці зовнішніх факторів ринкової вартості акцій компанії та величини дивідендів, що виплачуються. Ринковий підхід до оцінки інвестиційної привабливості використовується переважно на сформованих ринках з розвиненим ринком акцій. Використання ринкового підходу інвестором дає змогу оцінити привабливість цікавих для нього компаній з точки зору зростання вартості акцій та їх дивідендної дохідності. Недоліком ринкового підходу є неможливість його використання для тих не публічних компаній, акції яких не котируються на біржі;

2) бухгалтерський та фінансовий підходи передбачають оцінку внутрішніх факторів інвестиційної привабливості підприємства. В більшості випадків такими факторами є показники фінансового становища. В Україні на законодавчому рівні розроблено та прийнято дві методики, в основу яких

зкладено саме фінансово-бухгалтерський підхід до оцінки ІПП: 1) «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» №22 від 23 лютого 1998 року [52] та 2) «Порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» № 49/121 від 26 січня 2001 року [73]. Обидві методики побудовані на тому, що використовують ряд показників фінансового стану підприємства для оцінки його ІП. При цьому в рамках [52] здійснюється розрахунок інтегрального показника ІПП, в той час як [73] передбачає всебічний аналіз фінансового стану без розрахунку інтегрального показника;

3) комбінований підхід заснований на оцінці і внутрішніх, і зовнішніх факторів, тому певною мірою усуває недоліки використання першого та другого підходів. Навпаки, комплексний підхід до всебічної оцінки зовнішніх та внутрішніх фінансових та нефінансових показників максимально точно дає змогу оцінити інвестиційну привабливість підприємства;

4) стратегічний підхід орієнтований на майбутні досягнення фірми, увага в рамках стратегічного підходу приділяється оцінці інвестиційного потенціалу підприємства, майбутнім можливостям та ймовірним результатам з урахуванням невизначеності та ризику, враховуються альтернативні витрати від невикористовуваних можливостей, які є головним коригуючим фактором при аналізі динаміки показників. Даний підхід найбільшою мірою підходить до венчурних підприємств та високо ризикових проектів, перспективи успішності реалізації яких є такими ж значними, як і ризики реалізації.

Отже, розроблені в теорії та використовувані на практиці підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства мають як свої переваги для вирішення поставлених завдань, так і відповідні недоліки, що обмежують їх використання в окремих випадках. Тому перелічені підходи варто розглядати не як альтернативні один до одного, а доповнюючі, тобто такі, що розширюють можливості оцінки компанії у межах аналізу, тому їх доцільно поєднувати.

Безпосередня оцінка інвестиційної привабливості підприємства проводиться за рядом методик, основними з яких можна назвати наступні

методи, що згруповані на рис. 1.4.

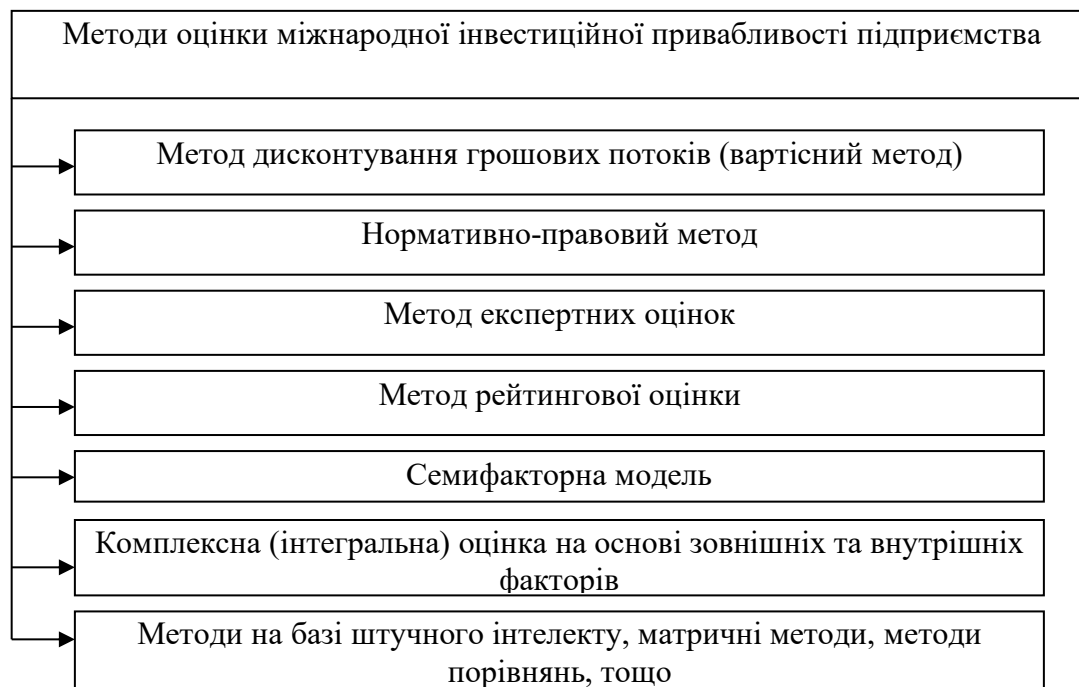


Рис. 1.4. Методи оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства

Джерело: складено автором на основі [2; 30; 40; 57; 80; 101]

Розглянемо представлені на рис. 1.4 методи оцінки міжнародної інвестиційної привабливості підприємства та спробуємо обрати той з них (чи їх комбінацію), який найкращим чином підходить для оцінки інвестиційної привабливості компанії у сфері інформаційних технологій.

Першим наведеним на рис. 1.4 методом є метод дисконтування грошових потоків. Суть методу полягає в тому, що потенційний інвестор в компанію готовий проінвестувати певну вартість, значення якої формується за рахунок прогнозу грошових потоків, які може отримати в результаті успішного використання інвестицій. Прогнозовані грошові потоки за розрахунковий період (як правило, 3–5 років) та грошові потоки у наступний період приводяться (дисконтуються) до поточної вартості (на момент проведення оцінки) шляхом використання відповідного дисконтного множника, що відображає премію за ризик. У результаті формується поточна вартість підприємства, з якої можна оцінити його інвестиційну привабливість [101].

Про нормативно-правовий метод оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання вже говорилося вище під час розгляду фінансово-бухгалтерського підходу. Основа цього методу закладена на законодавчому рівні у вигляді відповідних наказів, інструкцій, методик ([52; 72]). В рамках цього методу здійснюється визначення показників фінансового стану підприємства (ліквідність, стійкість, активність, рентабельність) з подальшим переведенням їх в інтегральний показник або без відповідного розрахунку. Сильною стороною даного методу є те, що його результати мають мінімальний рівень суб'єктивізму, оскільки для розрахунків використовуються дані фінансової та внутрішньої звітності підприємства. Однак за відсутності доступу до фінансових звітів компанії проведення оцінки ІПП за таким методом не представляється можливим. Найкращим чином цей метод підходить для оцінки акціонерних компаній, які публікують свою фінансову звітність. Натомість, для компаній ІТ-сфери використання нормативно-правового методу є достатньо обмеженим, оскільки більшість з них є закритими і знайти надійні дані щодо результатів діяльності є складним завданням.

Вирішити проблему відсутності чи обмеженості даних покликаний експертний метод оцінки інвестиційної привабливості. Суть даного методу полягає у тому, що для оцінки ІПП залучається експерт чи група експертів, які за визначеним переліком доступних параметрів здійснюють відповідну оцінку та роблять висновок про те, чи є аналізоване підприємство інвестиційно привабливим для потенційного інвестора, чи рівень його інвестиційної привабливості є недостатнім. Недоліком експертного методу є певний суб'єктивізм в оцінюванні факторів інвестиційної привабливості. Однак, на думку автора, при відсутності інших варіантів та джерел для проведення оцінки цей метод може відіграти ключову роль та стати основним для оцінки інвестиційної привабливості ІТ-компаній.

Рейтинговий метод є дуже схожим на експертний, оскільки оцінка обраних факторів привабливості також здійснюється експертами, які виставляють певний бал як підприємству, так і його конкурентам. Тобто, якщо

в рамках експертного методу проводиться оцінка виключно підприємства-об'єкта аналізу. В свою чергу, рейтинговий метод передбачає оцінку факторів привабливості як для підприємства, так і для його конкурентів. За результатами рейтингування обирається те підприємство, яке отримало найвищий рейтинг.

Семифакторна модель оцінки інвестиційної привабливості як основний критерій інвестиційної привабливості використовує рентабельність активів (ROA – return on assets). Вибір цього показника обґрунтований тим, що інвестиційна привабливість фірми більшою мірою обумовлюється станом активів, якими вона володіє, а також їх основними характеристиками (складом, структурою, кількістю, якістю тощо). У моделі рентабельність активів залежить від ряду факторів, зокрема: чистої рентабельності продажів (ROS за чистим прибутком), оборотності оборотних активів (швидкість обороту активів), коефіцієнта поточної (загальної) ліквідності, співвідношення короткострокових зобов'язань та дебіторську заборгованість, співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей, частки кредиторської заборгованості у позиковому капіталі та співвідношення позикового капіталу та активів. Аналіз дозволяє виявити вплив перерахованих факторів на динаміку результуючого показника. Для формування оцінки привабливості головним чином служить така закономірність: чим вища рентабельність активів, тим більше ефективно працює підприємство і є привабливішим з погляду інвестора. Рівень інвестиційної привабливості визначається за інтегральним індексом, розрахованим як добуток індексів зміни факторів [40, с. 41-45].

Метод під назвою «Комплексна (інтегральна) оцінка інвестиційної привабливості» полягає в аналізі внутрішніх та зовнішніх факторів діяльності компанії та їх зведенні до єдиного інтегрального показника. Реалізація методу здійснюється у 3 етапи: 1) аналіз та оцінки зовнішніх факторів (положення на ринку, ділової репутації компанії, залежність від постачальників, клієнтів, тощо); 2) аналіз та оцінка внутрішніх факторів (загальна ефективність, пропорційність економічного зростання, якість прибутку, тощо); 3) розрахунок підсумкового коефіцієнта (інтегрального показника) інвестиційної

привабливості, що визначається у вигляді суми добутків раніше отриманих оцінок та вагових коефіцієнтів, за кінцевим результатом якого робиться підсумковий висновок щодо рівня інвестиційної привабливості компанії [30; 40; 57; 80].

Використання комплексної (інтегральної) оцінки інвестиційної привабливості для підприємств ІТ-сфери, на думку автора, є найбільш доречним. З одного боку, даний метод дає змогу певною мірою нівелювати брак фінансової інформації щодо діяльності ІТ-компаній через використання узагальнених факторів привабливості, а, з іншого боку, призводить до розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості ($K_{\text{ІТ}}$). Проведення оцінки $K_{\text{ІТ}}$ на основі цього методу для аналізованого підприємства та його конкурентів в кінцевому випадку створює базу для порівняння та вибору найбільш привабливого об'єкту для інвестування.

Факторами для оцінки інвестиційної привабливості ІТ-компаній пропонується обрати наступні. Для кожного з них в рамках комплексної підходу виставляється певний бал (k_i) від 1 до 5 (де 1 – мінімальне значення фактору) та надається ваговий коефіцієнт. Ваговий коефіцієнт (a_i) визначає роль фактора в загальній оцінці інвестиційної привабливості. Сума a_i всіх факторів дорівнює 1:

- досвід роботи (ваговий коефіцієнт – 0,1);
- репутація (ваговий коефіцієнт – 0,1);
- продуктовий портфель (ваговий коефіцієнт – 0,2);
- виручка (ваговий коефіцієнт – 0,1);
- рентабельність (ROS) (ваговий коефіцієнт – 0,15);
- успішність проектів (ваговий коефіцієнт – 0,2);
- стійкість бізнес-моделі (ваговий коефіцієнт – 0,15).

Формула для визначення інтегрального показника привабливості ІТ-компанії має вигляд:

$$K_{\text{ІІ}} = \sum k_i \times a_i, \quad (1.1)$$

де $K_{\text{ІІ}}$ – інтегральний показник інвестиційної привабливості ІТ-компанії;
 k_i – одиничний показник інвестиційної привабливості (від 1 до 5 балів)
 a_i – ваговий коефіцієнт одиничного показника інвестиційної привабливості (a_i – від 0 до 1, $\sum a_i = 1$).

Максимальне значення інтегрального показника дорівнює 5, мінімальне – 1, що дає змогу провести певну градацію рівня інвестиційної привабливості та здійснювати порівняння показників $K_{\text{ІІ}}$ різних підприємств.

У підсумку варто відзначити, що незважаючи на достатню наукову опрацьованість питання оцінки інвестиційної привабливості підприємства вченими досі не розроблено універсальної методики. Причиною цього є специфіка окремих галузей економіки, особливості діяльності суб'єктів господарювання, наявність доступу до якісної інформації, тощо. Тому під час вирішення завдання оцінки ІІІ кожного підприємства потрібно до нього підходити індивідуально, обираючи найбільш прийнятний метод оцінки.

Висновки до розділу 1

Розгляд та критичний аналіз підходів вчених до розкриття змісту поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» дав можливість розробити власне авторське визначення цієї економічної категорії: «Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство – це довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах внесення матеріальних та нематеріальних цінностей інвестора-нерезидента на умовах взаємоузгодження економічних інтересів та результативної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта». Наукова цінність розробленої категорії визначається тим, що в ній розкриті всі найбільш суттєві аспекти поняття.

Формування стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство

здійснюється в межах певного процесу, тому в роботі розглянуто його етапи та сформовано авторський алгоритм формування СЗП, який складається з 12 етапів. Під час розробки етапів формування стратегії залучення іноземних інвестицій було враховано накопичений теоретичний та практичний досвід в розробці інвестиційної стратегії підприємства, а також принципи розробки стратегії, зокрема принцип системності, оптимальності, економічності, участі, гнучкості, безперервності, цілеспрямованості, законності, синергійності та принцип зворотного зв'язку.

Встановлено, що оцінка міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання може здійснюватися в межах одного з чотирьох підходів (ринковий, фінансово-бухгалтерський, комбінований, стратегічний) та використанні великої кількості методів. В основу цих методів покладена або суб'єктивна оцінка факторів привабливості, або оцінка фінансових параметрів діяльності об'єкта інвестування, або їх комбінація. З метою врахування особливостей діяльності ІТ-компаній та обмеженості доступу до фінансових показників їх діяльності розроблено авторську методику оцінки їх ІП.

РОЗДІЛ 2

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ

2.1. Тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України

Сучасний етап розвитку країн світу характеризується як етап швидких та кардинальних змін, що принесла цифрова епоха, змінивши індустріальну та аграрну епохи, характерними особливостями яких були відкриття та сталість. Цифрову епоху відрізняє пришвидшення та розширення сфер застосування знань з одночасним багатоступеневим зростанням обсягів інформації. В умовах діджиталізації та цифровізації все більшої кількості приватних та суспільних сфер життє- та бізнес-діяльності відповідними темпами зростає і попит на продукти та послуги, виробництво яких здійснюється власниками інтелектуальних активів, тобто представниками сфері інформаційних технологій (далі – ІТ-сфера). Ті країни, що розуміють поточні тренди майбутнього розвитку, намагаються активно залучатися у відповідні процеси, забезпечують привабливі умови для здійснення бізнес-діяльності у сфері ІТ, покращують регуляторне середовище для створення найкращих умов для ІТ-бізнесів.

Україна, як прогресивна держава світу, входить до числа тих країн, які приділяють важливу увагу питанням створення привабливих умов для інвестування коштів як приватних вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів в ІТ-сферу. Але так було не завжди, тому спробуємо проаналізувати тенденції економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору України в ретроспективі.

Українська держава вже понад 30 років розвивається як незалежний та суверенний суб'єкт світової економіки. Цей немалий проміжок часу суттєвим чином позначився і на розвитку ІТ-сфери, коли Україна з периферійного

учасника перетворилася на одного з головних гравців, роль та значення якого зростає з року в рік.

З історичної точки зору розвиток українського ІТ-сектору можна з певним рівнем умовності розподілити на 3 етапи, в межах яких відображається десятиліття становлення України як незалежної держави. Так, першу фазу умовно можна окреслити часовими рамками з 1991 року до кінця ХХ століття. У той час лише окремі ентузіасти та зацікавлені сторони в учнівських колах технічних вищих навчальних закладів почали вивчати по книжках мови програмування та займатися окремими ІТ-розробками. Для першої фази характерно те, що тогочасні учасники ринку лише знайомилися з «великим світом» доступ до якого став можливим після проголошення незалежності.

Друга фаза – перше десятиліття ХХІ століття (2000-2009 рр.) – це час, коли поступовий розвиток окремих ІТ-бізнесів став основою для формування повноцінної вітчизняної архітектури ІТ-індустрії в Україні. Характерними особливостями другої фази розвитку ІТ-сектору в нашій державі можна назвати: 1) бум у розвитку сервісних компаній; 2) прогресивне покращення маркетингових навичок щодо просування та продажу ІТ-послуг.

Третю фазу розвитку ІТ-сектору в Україні умовно можна позначити з 2010 року і до теперішнього часу. І хоча у цей час становлення вітчизняних компаній ще не завершилося, а знаходиться в активній стадії формування, але незважаючи на це глобальна експансія та експорт послуг ІТ-індустрії виходить на новий рівень. Значно пришвидшилася поява нових продуктових компаній та різноманітних ІТ-стартапів у різних сферах. Саме завдяки індивідуальним досягненням окремих вітчизняних ІТ-компаній на світовій арені, а також загалом збільшенню їх кількості в Україні, держава в особі профільних органів та міністерств почала цікавитися та шукати спільну мову з гравцями ринку для стимулювання ІТ-сектору та його стратегічного розвитку у довгостроковій перспективі.

Проаналізуємо економічний розвиток ІТ-сектору в Україні за офіційними даними Державної служби статистики України, яка на даний

момент надає статистику з 2010 року щодо обсягів експорту послуг за відповідними видами зовнішньоекономічної діяльності.

Стаття «Комп'ютерні послуги» (підрозділ 09.02 КЗЕП) входить до складу розділу КЗЕП «Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги» (номер 09), куди поряд з досліджуваною статтею також входять телекомунікаційні послуги (09.01) та інформаційні послуги (09.03).

Аналіз вартісних обсягів експорту послуг за статтею 09 у розрізі трьох складових – телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, проведемо за даними на рис. 2.1.

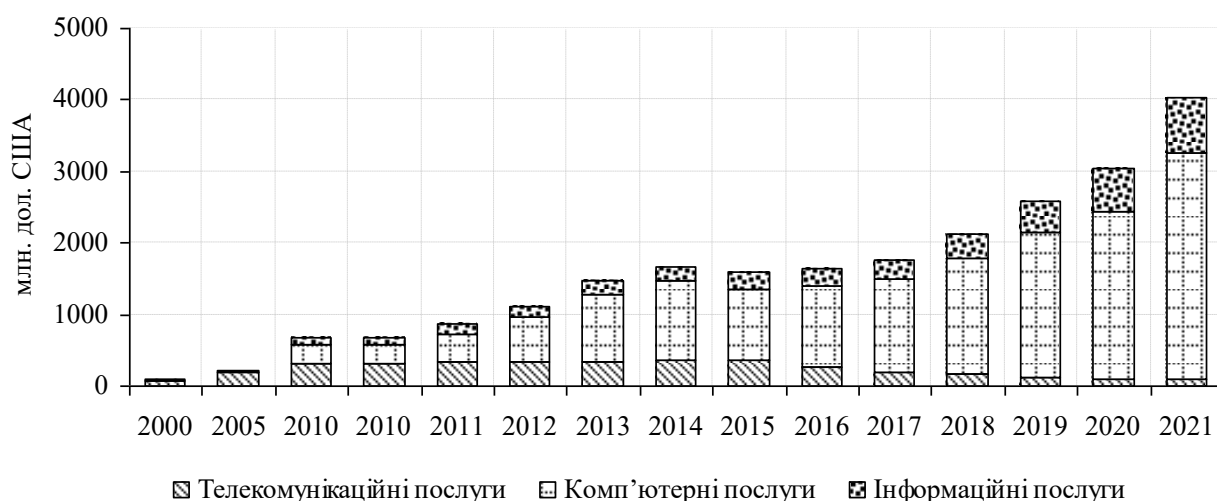


Рис. 2.1. Експорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг з України у 2010-2021 роках

Джерело: складено автором на основі [22]

Наведені на рис. 2.1 дані дають змогу сформуванню загального уявлення про те, з яких позицій розвився ринок та експорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг в Україні з приходом XXI століття. Так, у 2000 році (друга умовна фаза розвитку ІТ-сектору) загальний обсяг експорту становив 89,9 млн.дол., в тому числі на телекомунікаційні послуги прийшлося 84 млн.дол., експорт комп'ютерних послуг – 3,8 млн.дол. та інформаційні послуги – ще 2,1 млн.дол.

В рамках цього дослідження цінними є данні саме щодо обсягів

експорту «комп'ютерних послуг», оскільки вони включають розробку програмного забезпечення (09.02.01), обробка даних (09.02.02), роботи з базами даних (09.02.03), інші комп'ютерні послуги (09.02.04) та послуги з технічного ремонту та обслуговування техніки (09.02.05). Дві інші складові стосуються досліджуваної теми лише дотично. Тому в подальшому для аналізу розвитку ІТ-сектору буде використовуватися як основна стаття «комп'ютерні послуги». До того ж, як свідчать дані рис. 2.1 вже більше 10 років саме комп'ютерні послуги становлять основу експорту за статтею «09 Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги», тому будуть розглядатися як основа для аналізу ІТ-сфери в Україні.

Повертаючись до рис. 2.1, зокрема у 2010 рік, тобто рік, який виділений як початок третьої умовної фази розвитку ІТ-сфери в Україні, можна побачити, що роль комп'ютерних послуг активно зростає, а співвідношення виглядає таким чином: телекомунікаційні послуги – 319,3 млн.дол., комп'ютерні послуги – 255,3 млн.дол. та інформаційні послуги – 98,5 млн.дол.

Період з 2010 року по теперішній час можна впевнено назвати роками активної експансії українського ІТ-сектору на світову арену. Підтвердженням цього є нарощення вартісних обсягів експорту до 3161,7 млн.дол. В подальшому буде проаналізовано докладно тенденції у розвитку ІТ-сектору з визначенням темпів приросту та частки сектору у загальному експорті послуг в Україні. На даний момент достатнім буде відзначити те, що за період з 2010 по 2021 роки обсяги експорту комп'ютерних послуг збільшилися у 12,4 рази, а якщо за базу порівняння взяти 2000 рік (3,8 млн.дол.) – то приріст у 833,5 рази.

Важливим уточненням щодо досліджуваної теми роботи є те, що дані стосовно обсягів експорту за розділом КЗЕП «Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги» (номер 09) наводяться не лише Державною службою статистики України, але також і Національним банком України, який відповідає за складання платіжного балансу. Уточнення полягає у значній різниці щодо вартісних обсягів експорту за даними Держстату та НБУ.

Національний банк України на відміну від Держстату фіксує статистику щодо надходження коштів на рахунки експортерів комп'ютерних послуг, в той час як Держстат – в момент офіційної передачі проекту. Відповідно дані НБУ є більшими, тому в подальшому в роботі для проведення аналізу будуть використовуватися статистичні дані Національного банку України як такі, що більш точно відображають вартісні показники розвитку ІТ-сектору.

Продовжити аналіз економічного розвитку ІТ-сектору в Україні доцільно у напрямку вивчення його обсягів та тенденцій з розрахунком відповідних показників динаміки.

На рис. 2.2 представлено обсяги експорту комп'ютерних послуг з України за період з 2010 по 2022 рік. Примітно, що Національний банк України за рахунок ближчого доступу до даних на момент написання роботи вже представив дані за 2022 рік, в той час як дані Держстату завершуються останнім 2021 звітним роком.

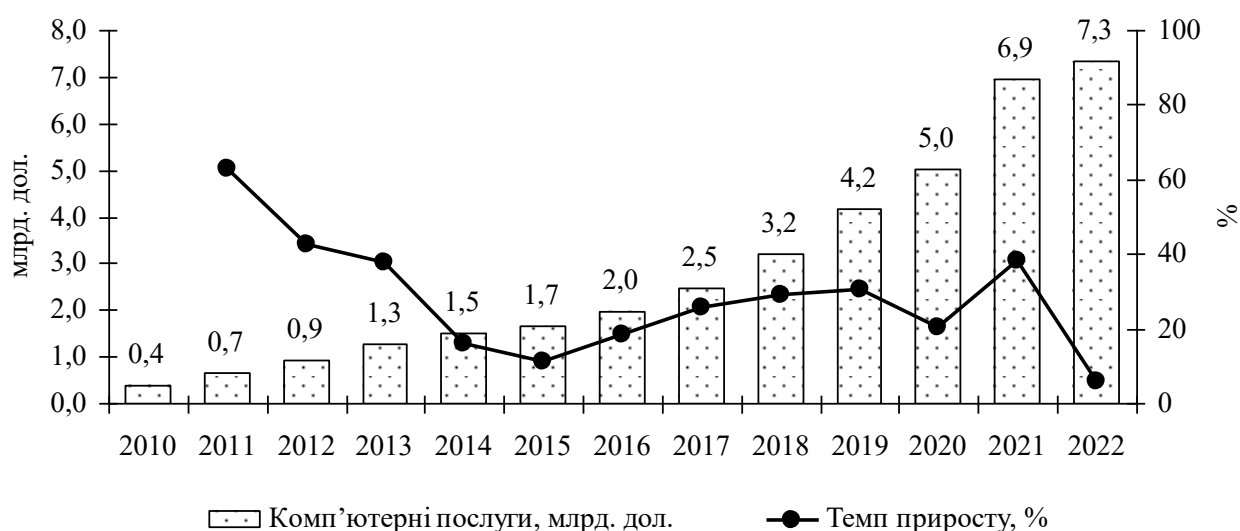


Рис. 2.2. Динаміка та обсяги експорту комп'ютерних послуг з України у 2010-2022 роках

Джерело: складено автором на основі [68]

Представлені на рис. 2.2 дозволяють виявити декілька важливих тенденцій щодо розвитку ІТ-сектору в Україні. Так, звертає увагу на себе той

факт, що впродовж всього досліджуваного періоду незважаючи на складні зовнішньоекономічні умови (2014-2015 рр. – анексія Криму та Донбасу; 2019-2020 рр. – пандемія Covid; 2022 р. – повномасштабне вторгнення РФ) обсяги експорту комп'ютерних послуг жодного року не показали зниження до попереднього року. Навіть в останній 2022 рік, коли Україна зіштовхнулася з небаченим переліком економічних шоків, сектор ІТ показав приріст у 5,8% досягнувши позначки у 7,35 млрд. дол США. Загалом же за досліджуваний період обсяги експорту зросли у 18 разів з 404 млн.дол. до 7,35 млрд. дол. США.

Досить цікаві дані дають показники ланцюгових темпів приросту обсягів експорту. Наприклад, у період з 2011 по 2015 роки темпи приросту стабільно знижувалися з 62,9% до 11,2%. Причиною зниження спочатку була об'єктивна тенденція – ринок не може показувати щорічні темпи зростання на рівні +50%. Додатковим негативним чинником у 2014-2015 роках, як було зазначено вище, стала анексія Криму та окремих територій Донбасу.

Починаючи з 2016 року ситуація у країні відносно стабілізувалася і ринок ІТ почав показувати нарощення темпів експорту послуг включно з 2021-им роком. Примітно, що навіть у перший рік пандемії Covid ІТ сектор не впав, а продовжив нарощувати обсяги експорту комп'ютерних послуг. І хоча темпи дещо знизилися порівняно з попереднім роком (28,9%), але все одно залишилися значними (20,4%).

У 2021 році приріст експорту склав 38,1% і досяг позначки у вартісному вираженні у 6,94 млрд. дол. 2022 рік став шоковим для багатьох сфер бізнесу в Україні. Багато підприємств взагалі припинили свою діяльність внаслідок неможливості її фізичного ведення. В свою чергу, ІТ-сектор залишився драйвером вітчизняної економіки показавши приріст у доларовому еквіваленту у 5,8%. ІТ-компаніям вдалося адаптуватися до зовнішніх умов.

Якщо припустити, що ринок та сфера ІТ продовжила б розвиватися у темпах останніх років без негативного впливу викликаного повномасштабним вторгненням РФ, то вже у 2023 році з максимально високим рівнем вірогідності можна припустити, що експорт перевалив би за 10 млрд. дол. США.

Отже, аналіз динаміки розвитку вітчизняного ІТ-сектору засвідчує, що він залишається одним з найбільш стабільних та таких, що найменше залежить від внутрішньо українських факторів функціонування бізнес-середовища. Взаємозв'язок із зовнішнім ринком та розрахунки в іноземній валюті дають змогу мінімальним чином піддаватися впливу саме чинників, що мають місце в Україні. При цьому з іншого боку, ІТ-сектор завдяки такій позиції є одним з тих секторів економіки, який підтримує державу та населення в умовах воєнного часу.

Стабільно зростаюча роль ІТ-сектору для вітчизняної економіки підтверджується не лише нарощенням абсолютних показників експорту комп'ютерних послуг, який фіксується впродовж всього досліджуваного періоду (2000-2022 рр.), а також питомою вагою надходжень від експорту порівняно з ВВП та загальним експортом послуг (рис. 2.3).

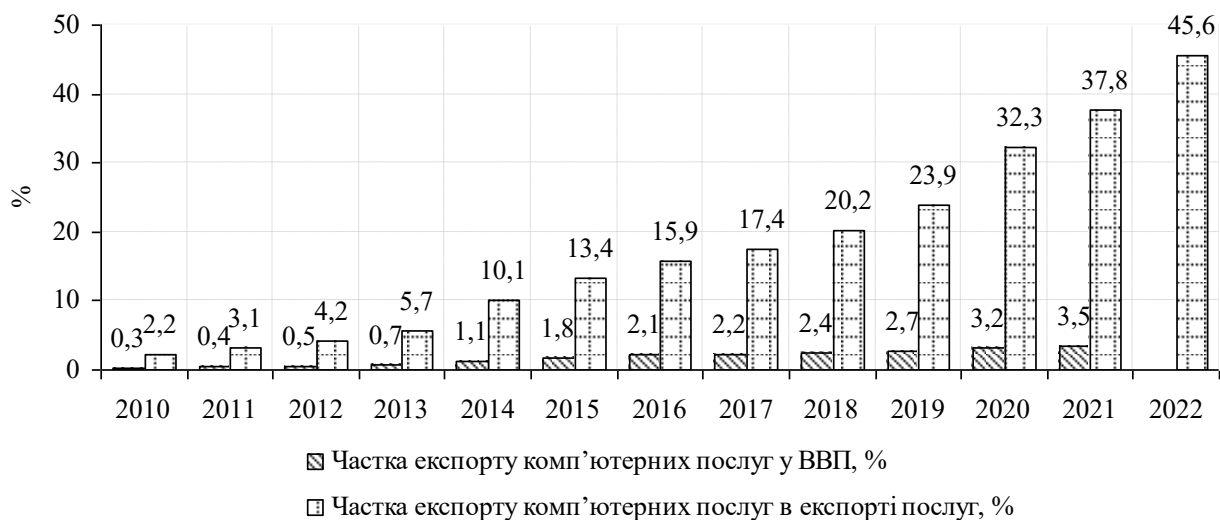


Рис. 2.3. Роль ІТ-сектору в економіці України у 2010-2022 рр.

Джерело: складено автором на основі [6822; 68; 7; 64]

Наведені на рис. 2.3 дані свідчать про підтвердження висунутої вище тези про зростаючу роль ІТ-сектору в економіці України. Досить наочним є показник частки експорту комп'ютерних послуг по відношенню до ВВП країни. Так, у 2010 році надходження від експорту послуг, що надають ІТ-компанії

зарубіжним клієнтам склали всього 0,3% від ВВП. Подібні показники звісно не давали можливості говорити про важливість розвитку ІТ-сектору. Аналогічну незначну роль також грав експорт ІТ-сектору у загальному експорті послуг – всього 2,2%.

Для інформації у 2010 році та у наступні роки ключова роль в експортному потенціалі послуг належала саме транспортним послугам, на які приходилося 63,6% всього експорту (в тому числі: 27,2% - трубопровідний транспорт; 12,1% - залізничний транспорт та 10% - морський транспорт).

Але впродовж досліджуваного періоду, який умовно названо третьою фазою розвитку (2010 р. – теперішній час) ІТ-сектор активно нарощував показники діяльності. Завдяки випереджаючому розростанню експортних надходжень порівняно зі зростанням ВВП та експорту послуг, аналізований показник у вигляді частки показував стабільне зростання. Так, у 2014 році незважаючи на анексію Криму та окремих територій ОРДЛО частка експорту комп'ютерних послуг вперше перевищила 1% до ВВП та 10% в експорті послуг.

На момент проведення дослідження Державною службою статистики України не представлено даних щодо ВВП країни у 2022 році. Але дані за експортом послуг вже опубліковані НБУ [22], що дало можливість визначити частку експорту комп'ютерних послуг, яка склала 45,6%. Це значення є рекордним для України та для ІТ-сектору. Це означає, що з усього експорту послуг, які було надано зарубіжним партнерам та клієнтам у 2022 році практично половина – це заслуга ІТ-сектору. При цьому примітно, що ключова стаття експорту – транспортні послуги – стабільно втрачають лідируючу роль в експортному потенціалі країни.

Стосовно ВПП, то дані за 2021 рік дали змогу визначити внесок ІТ-сектору на рівні 3,5%. Це в 11 разів більше порівняно з 2010 роком і хоча значення показника є відносно невеликим (для України залишаються важливими традиційні сфери – сільське господарство, переробна промисловість, металургія, тощо), але темпи збільшення свідчать про те, що

держава повинна приділяти пильну увагу та створювати сприятливі умови для того, щоб іноземним інвесторам було цікаво інвестувати кошти в інноваційний розвиток вітчизняного ІТ-сектору.

Отже, незважаючи на повномасштабну агресію, виклики та умови воєнного часу вітчизняний ІТ-сектор залишається одним з найстійкіших сфер господарської діяльності. Завдяки налагодженим зв'язкам із зарубіжними партнерами, а також накопиченому досвіду переформовування бізнесу під час пандемії COVID ІТ-сектор залишився чи не єдиною експортною галуззю в нашій державі, яка продовжила повноцінно працювати навіть в умовах війни. При цьому прогресивна роль ІТ-сектору для України лежить не тільки в площині економіки та підтримки економічного фронту. Молоде та вільне покоління працівників ІТ-сфери надавало активну допомогу Збройним силам України у протидії зовнішній агресії, забезпечила потужну підтримку волонтерського руху, роль якого для забезпечення стійкості країни важко переоцінити.

ІТ-компаніям вдалося адаптуватися до складних умов відключення світла та знеструмлення мереж, яке могло тривати по декілька днів, тижнів. Зв'язок із зарубіжними ринками допоміг підтримувати діяльність, забезпечувати вчасну сплату податків, а наявна підтримка цивілізованого світу стала додатковим поштовхом для закріплення на світовому ринку та залученню нових клієнтів. Бренд «Україна» та «українське» позитивно сприймається в основних країнах-замовниках комп'ютерних послуг (рис. 2.4).

Як можна побачити, основним торговельним партнером та замовником послуг вітчизняного ІТ-сектору є Сполучені Штати Америки, на які приходить більше 39% всього експорту комп'ютерних послуг. Загалом же ТОП-10 країн партнерів забезпечують 78,9% всього експорту за підсумками 2022 року.

Переважна частина технологічних компаній в Україні змогли практично одразу після повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року адаптуватися до непередбачуваних умов та забезпечили безперебійність роботи бізнес-

процесів, а їх продуктивність продовжила підтримуватися на рівні у 80-90% у перший місяць війни і починаючи з квітня 2022 року – компаніям вдалося відновити позитивну динаміку зростання. Завдяки цьому навіть в умовах війни загальний експорт послуг незважаючи на умови воєнного часу показав приріст у 5.8%

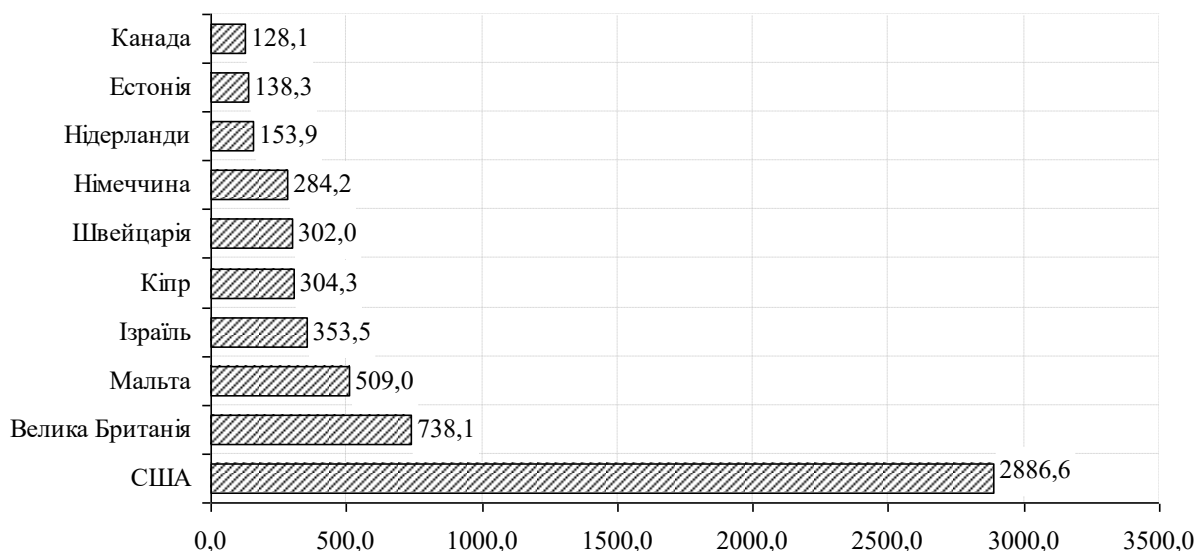


Рис. 2.4. ТОП-10 партнерів України з імпорту комп'ютерних послуг у 2022 р., млн дол. США

Джерело: складено автором за даними [22; 68]

За даними звіту «ІТ в економіці України» кожна ІТ-компанія в Україні зіштовхнулася з проблемами після повномасштабного вторгнення. Згідно з даними опитування, понад 34,3% компаній вдалося успішно трансформувати бізнес та адаптуватися до нових умов до нових реалій. В свою чергу 61,3% респондентів відповіли, що їх компанії не змогли подолати абсолютно всі виклики, але їм вдалося забезпечити стабільне функціонування та виконання замовлень. І лише 3,7% компаній відзначили неспроможність адаптуватися до нових умов та викликів зовнішнього середовища. [32, с. 45].

В цілому ж значні результати та досягнення української ІТ-індустрії пов'язані з унікальними особливостями та досвідом, що створює всі передумови для перетворення сектору у майбутній драйвер відновлення

України після перемоги.

Продовжуючи аналіз тенденцій економічного розвитку вітчизняного ІТ-сектору варто зупинитися на такому важливому показнику, як «кількість суб'єктів господарювання, що провадять свою підприємницьку діяльність у сфері розробки програмного забезпечення та надання комп'ютерних послуг. На початку 90-х, як було зазначено вище, ІТ-індустрія лише формувалася, а її представниками були окремі ентузіасти та зацікавлені сторони. Але за більш ніж 30-річний період незалежності ІТ-сектор перетворився на міцну рушійну силу вітчизняної економіки з великою кількістю суб'єктів господарювання та працівниками.

Дані Державної служби статистики України дають змогу проаналізувати динаміку та виявити тенденції змін у кількості та структурі суб'єктів господарювання, що займаються комп'ютерним програмуванням, консультуванням та пов'язаними з ними видами діяльностей. За КВЕД-2010 цікавий для цього дослідження вид економічної діяльності має номер 62. Також певний інтерес становить такий вид діяльності як «надання інформаційних послуг» (номер 63). Але враховуючи їх незначну роль в експорті послуг в рамках цього дослідження вони до розрахунків не приймаються.

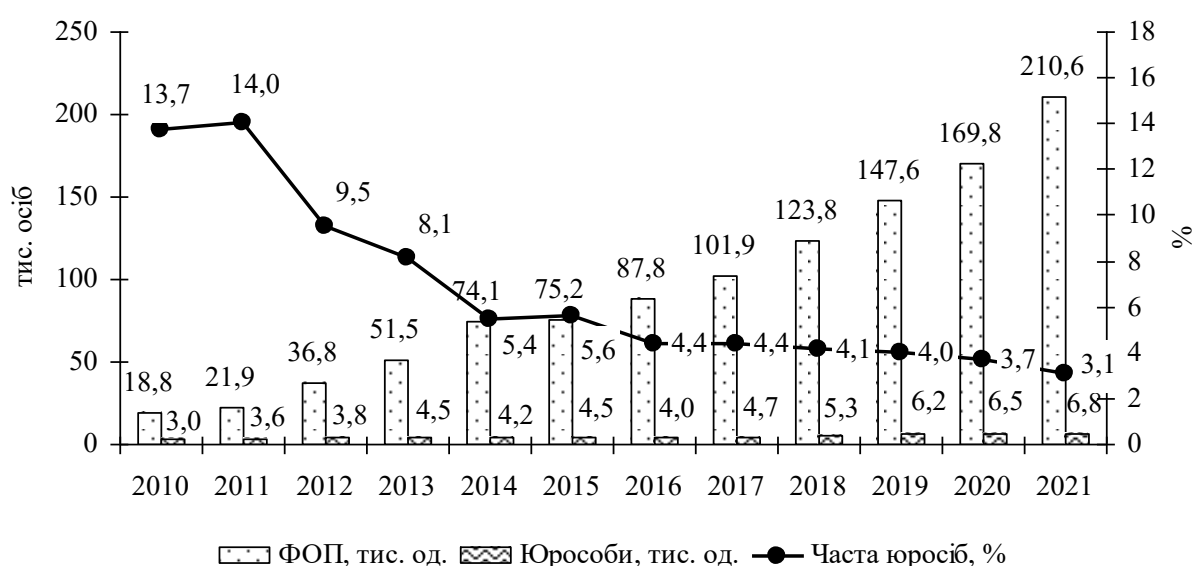


Рис. 2.5. Кількість суб'єктів господарювання в ІТ-секторів в Україні у 2010-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [37]

Дані на рис. 2.5 дані показують, що основною рушійною силою для економічного розвитку вітчизняного ІТ-сектору стали звичайні українці, яка побачили перспективи розвитку цього напряму економічної діяльності та можливості, які забезпечує робота на міжнародному ринку. Загалом, за період з 2010 по 2021 рік кількість суб'єктів господарювання зростає з 21,8 тис осіб до 217,4 тис. осіб (сумарно ФОП та юридичні особи), тобто майже в 10 разів.

Більш ґрунтовний аналіз за структурою суб'єктів господарювання дає змогу виявити те, що саме фізичні-особи підприємці становлять основу вітчизняного ІТ-сектору. З одного боку, подібна ситуація має позитивні ознаки, оскільки таким чином формується середній клас в економіці. Люди знаходять цікаву для себе діяльність та працюють як самозайняті. Але зворотна сторона полягає у тому, що досить часто недобросовісні підприємці спеціально дроблять свій бізнес, створюючи декілька ФОПів, з метою ухилення від податків. Це, в свою чергу, позначається на податкових надходженнях та можливостях держави формувати дохідну частину як місцевих, так і державного бюджету.

Що стосується юридичних осіб, то їх кількість за підсумками 2021 року склала 6,8 тис. (приріст за 12 роки – 2,3 рази. Що значно відстає від темпів збільшення кількості ФОПів). Невідповідність у тенденціях щодо збільшення кількості окремих видів суб'єктів господарської діяльності призвела до того, що частка саме юридичних осіб у структурі ІТ-сектору знизилася до 3,1% у 2021 році проти 13,7% у 2010 році.

Додатково треба звернути увагу на те, що юридичні особи вдаються до дрібнення бізнесу, створюючи декілька юридичних осіб, на що вказують експерти порталу Tech Ecosystem. За їх даними реальна оцінка кількості ІТ-компаній у формі юридичних осіб складає близько 2,5 тис., з яких активно діючими є близько 2 тис компаній [32, с.8]. Відповідно, державі потрібно створювати умови для того, що власникам та підприємцям було цікаво не дрібнити бізнес з метою зменшення податкових платежів, а саме нарощувати розміри та створювати великі бізнеси, які зможуть скласти гідну конкуренцію

на міжнародному ринку комп'ютерних послуг.

Для того, щоб зрозуміти, наскільки вітчизняний ІТ-сектор є інноваційним та може цікавити іноземних інвесторів для інвестування коштів в українську ІТ-індустрію доцільно провести аналіз показників інноваційної активності підприємства за розділом 62 економічної діяльності «Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язані з ними види діяльності». Джерелом для проведення відповідного напрямку аналізу є дані Державної служби статистики України, де наводяться три групи даних: 1) кількість інноваційно-активних підприємств; 2) витрати на інновації та 3) обсяг реалізованої інноваційної продукції. Спробуємо виділити ключові тенденції та загалом визначити рівень використання інноваційного потенціалу компаніями ІТ-індустрії.

У табл. 2.1 наведено показники щодо кількості інноваційно-активних підприємств в Україні в цілому в економіці та по окремих видах діяльності. Варто зазначити, що дані на Держстаті наводяться виключно двома трирічними періодами (2016-2018 та 2018-2020), а останнім звітним роком є 2020 рік. Також треба звернути увагу на те, що статистика Держстату є актуальною та розраховувалася для підприємств з чисельністю осіб більше 10.

За даними статистики Держстату можна виявити декілька важливих тенденцій щодо інноваційного розвитку вітчизняного ІТ-сектору. Так, з точки зору рівня інноваційності, тобто співвідношення між інноваційно-активними компаніями та їх загальною кількістю у 2016-2018 роках ІТ-сектор випереджав середні показники по країні. У цей період 213 компаній з чисельністю більше 10 осіб були ідентифіковані як інноваційні, що у відсотковому вираженні становило 35,1% від загальної кількості компаній, що відповідали умовам вибірки. В даному випадку треба акцентувати увагу на те, що така відносно невелика кількість компаній пов'язана з тим, що основна частка задіяних суб'єктів господарювання в ІТ-сфері – це фізичні особи підприємці.

Також примітно, що не будучи лідером за рівнем інноваційності порівняно з компаніями з інших сфер, що попали до табл. 2.1, саме в ІТ-секторі

знаходилася їх абсолютна більшість – 213 компаній. В свою чергу, в сфері фармацевтики, яка є лідером за рівнем інноваційності, загальна кількість інноваційних компаній склала 64.

Таблиця 2.1

Кількість інноваційних підприємств в індустрії ІТ та економіці України у 2016-2020 роках

Вид економічної діяльності	Код за КВЕД-2010	Кількість інноваційно активних підприємств, одиниць		Частка кількості інноваційно активних підприємств у загальній кількості підприємств, %	
		2016-2018	2018-2020	2016-2018	2018-2020
Усього в економіці		8173	2281	28,1	8,5
Комп'ютерне програмування, консультування та пов'язана з ними діяльність	62	213	52	35,1	8,4
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	21	64	41	57,1	38,3
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	100	70	40,3	27,2
Виробництво інших транспортних засобів	30	73	37	48,3	24,5

Джерело: побудовано автором за даними [38]

Загалом, порівнюючи дані по економіці в цілому та показники інноваційності ІТ-сектору за кількістю компаній можна побачити, що в Україні у період 2016-2018 років 8173 компанії були визнані як інноваційні, з яких лише 2,6% - це компанії зі сфери ІТ.

Що стосується другого досліджуваного періоду (2018-2020 роки), то впродовж цього періоду зафіксовано погіршення як абсолютних, так і відносних показників. Зокрема, кількість інноваційних компаній у сфері комп'ютерного програмування, консультування та пов'язаних з ними видів діяльності скоротилася у чотири рази до 52 компаній. В результаті частка кількості інноваційно активних підприємств ІТ-сфери у загальній кількості

підприємств впала нижче середнього рівня в країні до 8,4% (середнє по країні – 8,5%). Однією з причин подібної ситуації стали наслідки поширення COVID та ті карантинні обмеження, які були накладені на бізнес-спільноту для боротьби з пандемією. І хоча кількість інноваційних підприємств знизилася не лише в ІТ-сфері, але також в цілому по економіці, однак темпи зниження були більшими саме в досліджуваній сфері. Внаслідок цього частка інноваційно-активних підприємств скоротилася до 2,3% проти 2,6% у період 2016-2018 років.

З точки зору інвестування коштів та здійснення витрат на інновації сфера ІТ також не займає лідируючі позиції порівняно з іншими сферами господарської діяльності з точки зору абсолютних показників, але тенденції змін навпаки є позитивними (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Витрати на інновації в індустрії ІТ та економіці України у 2016-2020 роках

Вид витрат на інновації, млн. грн.	2018 рік (2016-2018)		2020 рік (2018-2020)		Приріст, %		Частка витрат ІТ-сектору, %	
	Україна	ІТ-сектор	Україна	ІТ-сектор	Україна	ІТ-сектор	2018	2020
Витрати на інновації, млн.грн	25027,9	297,6	23329,6	510,6	-6,8	71,6	1,2	2,2
НДР, виконані власними силами	7857,8	20,3	6606,3	51,7	-15,9	155,0	0,3	0,8
НДР, виконані іншими підприємствами	2140,2	2,3	1734,7	4,7	-18,9	105,7	0,1	0,3
Інші витрати на інновації (за виключенням НДР)	15029,9	275,0	14988,7	454,2	-0,3	65,1	1,8	3,0

Джерело: побудовано автором за даними [12]

Дані табл. 2.2, а також проведені розрахунки щодо активності ІТ-компаній у сфері інвестування коштів в інноваційні розробки свідчать про наступне. Як за кількістю підприємств, так і за абсолютною сумою витрат ІТ-сферу важко назвати інноваційним лідером України. Загалом у період 2016-2018 рр. компанії ІТ-сфери витратили на інновації трохи більше 297 млн. грн.,

основна частина з яких – це інші витрати на інновації за виключенням НДР. В свою чергу, загалом по Україні ці витрати склали більше 25 млрд. грн. Відповідно частка витрат на інновації компаній з ІТ-сфери склала всього 1,2%.

У період з 2018 по 2020 роки ІТ-компанії на відміну від загальних показників по економіці України забезпечили приріст витрат в інновації на рівні +71,6% (510,6 млн. грн.), в той час як по Україні витрати знизилися на 6,8% до 23,3 млрд. грн. Завдяки подібній тенденції частка та роль ІТ-компаній в інвестуванні коштів в інноваційні розробки загалом по економіці України збільшилася до 2,2%. Основною статтею продовжили залишатися інші витрати на інновації за виключенням НДР – 454,2 млн. грн.

Останній блок аналізу щодо інноваційної діяльності компаній ІТ-сектору можливо провести за даними щодо обсягів реалізованої інноваційної продукції. (табл. 2.3) Варто нагадати, що відповідний аналіз проводиться для компаній з чисельністю працівників більше 10 осіб. Тому подібну інформацію потрібно враховувати та пам'ятати те, що основна частка суб'єктів господарювання у сфері ІТ – це приватні підприємці фізичні особи, які також можуть продукувати інновації, але враховуючи методологію Держстату у статистику вони не потрапляють.

Таблиця 2.3

Обсяг реалізованої інноваційної продукції ІТ-компаніями та в економіці України у 2016-2020 роках, млн. грн.

Показник	2018 рік (2016-2018)		2020 рік (2018-2020)		Приріст, %		Частка витрат ІТ- сектору, %	
	Україна	ІТ- сектор	Україна	ІТ- сектор	Україна	ІТ- сектор	2018	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг)	39121,4	436,7	59509,0	411,4	52,1	-5,8	1,1	0,7
% до загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) компаній відповідного виду діяльності	0,7	1,1	1,1	0,8	57,1	-27,3	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової для ринку	16055,7	370,2	10770,3	246,4	-32,9	-33,4	2,3	2,3
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) нової лише для підприємства	23065,7	66,6	48738,7	165,0	111,3	147,8	0,3	0,3

Джерело: побудовано автором за даними [61]

За даними табл. 2.3 у період 2016-2018 років вітчизняними ІТ-компаніями було реалізовано інноваційних продуктів та послуг на загальну суму у 436,7 млн. грн., що становило 1,1% від загального обсягу інноваційної продукції, реалізованої вітчизняними компаніями на ринку. У наступний період обсяги реалізації інноваційної продукції для компаній ІТ-сектору скоротилися на 5,8% до 411,4 млн. грн. В результаті їх частка на ринку інноваційної продукції також впала нижче 1% до 0,7%.

Негативну динаміку ІТ-сектору та продуктованих ним інноваційних продуктів показав другий показник у табл. 2.3. Так, якщо загалом по економіці України частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) збільшилася з 0,7% до 1,1% за 2018-2020 роки, то в ІТ-секторі ситуація є протилежною – частка знизилася з 1,1% до 0,8%. Це означає, що компанії впродовж останнього досліджуваного періоду більшу увагу приділяли розробці та наданню традиційних послуг, в той час як інноваційний аспект відійшов на другий план.

Досить цікавими є останні два показника у табл. 2.3, які показують, чи вважалася розроблена компаніями продукції інноваційною в цілому на ринку, чи була інноваційна лише для самої компанії. В даному випадку, у 2018 році переважна більшість реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) ІТ-компаніями була новою для всього ринку (370,2 млн. грн.) і лише 66,6 млн. грн. – це продукція (товари, послуги), які характеризуються як інноваційні лише для

конкретного підприємства. У 2020 році ситуація вирівнялася і ІТ-компанії почали реалізовувати продукцію, яка є інноваційною як для ринку (246,6 млн. грн.), так і для конкретної компанії (165 млн. грн.).

Отже, аналіз інноваційних показників розвитку ІТ-сектору України, проведений за наявними статистичними даними Держстату у період з 2016 по 2020 роки показав переважно негативну динаміку. Так, кількість інноваційних компаній ІТ сфери із чисельністю працівників більше 10 осіб за період знизилася з 213 до 52. Внаслідок цього частка інноваційних компаній ІТ-сфери впала до 8,4%, що є менше за середні показники по країні. Також компанії ІТ-сфери не займають якісь вагомі позиції щодо інвестування коштів в інноваційні розробки. Зокрема, у період 2018-2020 роки було інвестовано всього 510,6 млн. грн., що склало всього 2,2% від загальних інвестицій в інновації. І хоча тенденція є позитивною, але цього явно недостатньо для того, щоб називати вітчизняний ІТ-сектор інноваційним з точки зору аналізованих показників. Аналогічна ситуації також зафіксована у частині реалізації інноваційної продукції. У період 2018-2020 роки реалізовано всього 411,4 млн. грн., що становить 0,7% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції.

Продовжити аналіз рівня інноваційного розвитку ІТ-сектору в Україні доцільно через стратегічне бачення української держави на роль цієї важливої індустрії для вітчизняної економіки. Як відомо, Україна активно інтегрується у європейське співтовариство. Для закріплення довгострокових пріоритетів розвитку ІТ-галузі в Україні на державному рівні у 2018 році було розроблено та затверджено так звану «Експортну стратегію для сектору інформаційних технологій» на період з 2019 по 2023 роки [29].

Основною метою Стратегії є перетворення України на інноваційний та визнаний у світі центр інформаційних технологій. Позиція України відповідно до стратегії чітко відображається у закріпленому баченні: «Україна – всесвітньо визнана технологічна локація з високим рівнем інноваційності, що створює високу цінність для світової економіки» [29, с. 5].

Досягнення цілей Стратегії навіть в умовах воєнного часу

підтверджується багатьма спеціалізованими світовими та європейськими рейтингами, які дають позитивні оцінки розвитку вітчизняного ІТ-сектору. Так, за даними Звіту за 2021 рік, що представляється ІТ-асоціацією України три рейтинги високого оцінили позиції України. Зокрема, згідно з Open Data Maturity наша держава виступає драйвером та формує тренди з відкриття даних (6 місце у Європі з показником 94/100 балів). Також Україна зайняла за підсумками 2021 року 49 місце вже у всесвітньому рейтингу найбільш інноваційних країн світу (WIPO). За ще одним індексом (ІТ Competitiveness Index) від Emerging Europe Україна зайняла 11 місце в рейтингу ІТ-спроможності серед європейських країн, що розвиваються.

Значний інноваційний потенціал вітчизняної ІТ-галузі визначається чотирма фундаментальними факторами, сукупна дія яких забезпечила розвиток нових технологій в межах України (рис. 2.6).

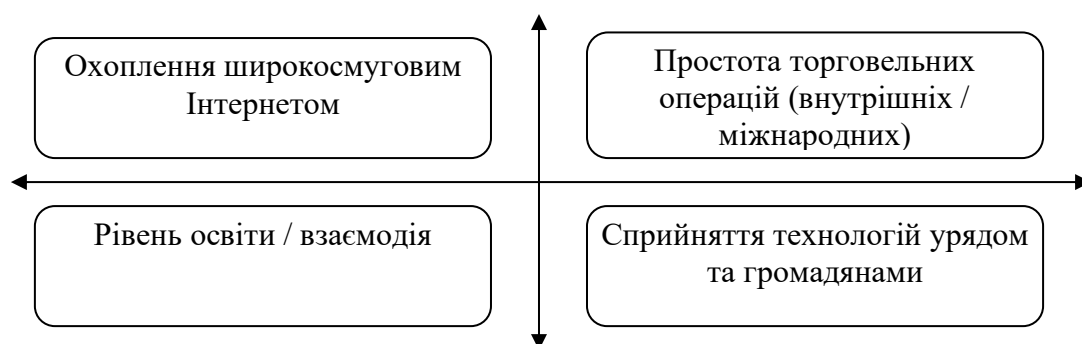


Рис. 2.6. Фундаментальні фактори інноваційного розвитку ІТ-сектору в Україні

Джерело: побудовано автором за даними [29]

Наведені на рис. 2.6 чотири ключові фактори виступили основою для створення сприятливої екосистеми в Україні в сфері інформаційних технологій. Широкий доступ до мережі Інтернет, легкість проведення розрахунків як в середині країни, так і для здійснення платежів з іноземними клієнтами/партнерами, бажання українців вивчати інформаційні технології та розвинена науково-освітня база разом з розумінням важливості розвитку ІТ-сфери в Україні з боку держави та громадян створили ключові умови для

максимальної реалізації інноваційного потенціалу розвитку вітчизняного ІТ-сектору.

Одним з лідируючих секторів вітчизняної економіки, в якому активно розвиваються інноваційні ІТ-компанії, є фінансовий сектор, а компанії отримали назву FinTech (поєднання початку слів «фінансовий» та «технологічний»). Цими компаніями впродовж всього періоду становлення України як незалежної держави продукувалися інноваційні рішення для розвитку фінансово-банківського секторів.

Статистична інформація з офіційних джерел щодо кількості діючих та створення нових FinTech в Україні не збирається, тому ці дані можна проаналізувати лише зі спеціалізованих Інтернет-джерел. Так, у статті М. Ярової в узагальненому вигляді описуються результати розвитку FinTech-компаній в Україні з 1991 року [106]. Примітно, що перша FinTech-компанія під назвою «UnityBars» була створена ще у 1991 році. Процес активізації появи нових компаній, які розвивали інноваційні для українського ринку рішення, почався з 2013 року. Так, за підсумками 2012 року в Україні працювала 21 FinTech-компанія. В свою чергу, за наступні 10 років в Україні було створено багатократно більше компаній (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Кількість FinTech-компаній в Україні у 2012-2023 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [32; 106]

Як можна побачити, за підсумками 2021 року в Україні налічувалося понад 170 FinTech-компаній. Переважна більшість з них була заснована у період з 2015 по 2019 роки (122 компанії). В останні роки кількість новостворених компаній суттєво зменшилася, що пов'язано зі зміною бізнес-моделей внаслідок цифровізації. Оскільки ринок є швидкозмінним і ті технології та продукти, які вважалися інноваційними ще п'ять років тому, на даний момент для ринку вже стали традиційними.

Найбільш поширеними технологіями, на базі яких створюються в Україні інноваційні FinTech-компанії, є: 1) Application Programming Interface (API) – програма посередник для налагодження взаємодії між розрізненими програмами для полегшення збору та передачі даних між ними; 2) Artificial Intelligence (AI) – всі програми, пов'язані із функціонуванням штучного інтелекту (створення продуктів, чат-боти, тощо); 3) Блокчейн – технологія децентралізованого реєстру (криптовалюти та платежі).

Якщо спробувати структурувати весь спектр ІТ-компаній, що здійснюють свою діяльність в Україні, то їх умовно можна об'єднати в 5 груп (рис. 2.8).

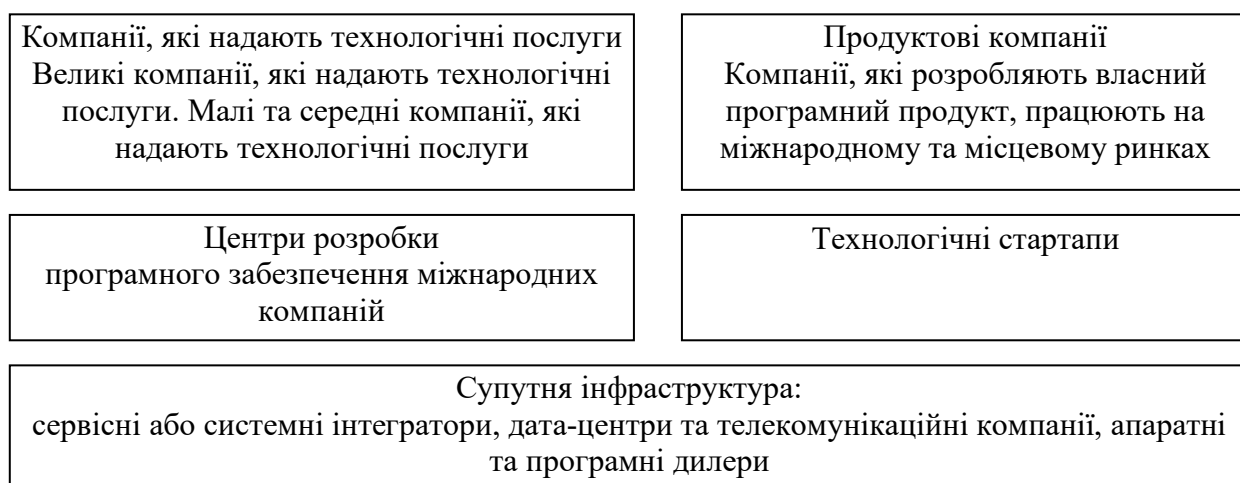


Рис. 2.8. Типи ІКТ-компаній в Україні

Джерело: побудовано автором за даними [29]

Інноваційна результативність компаній залежить від їх моделі бізнесу та типу. Так, більш спроможними до інноваційного розвитку є продуктові компанії та технологічні стартапи, тоді як аутсорсингові ІТ-компанії та центри

програмного забезпечення менше зорієнтовані на інноваційний розвиток. При цьому варто додати, що ще з самого початку становлення вітчизняного ІТ-сектору і досить тривалий час він розвивався переважно у напрямку аутсорсингу (початковий етап – аутстафінг) [102, с. 85-90]. В даному випадку проблема полягає у тому, що результати інтелектуальної роботи та інноваційні розробки залишаються замовнику, який в переважній більшості є іноземним. Але з часом завдяки підвищенню рівня кваліфікації та амбіцій вітчизняні ІТ-компанії зміцнювалися і на даний момент провідні з них успішно обслуговують зарубіжні компанії, що входять до переліку Fortune 500 (близько 100) [29, с. 24].

Перехід від моделі ІТ-аутсорсингу зроблений у бік створення власних R&D-центрів (центри досліджень та розробок). Подібна модель ІТ-компаній забезпечує їм не лише більшу кількість можливостей для зростання, але також має чітко виражені переваги порівняно з аутсорсингом та аутстафінгом. Такими перевагами є: кратне зниження (у 2-3 рази) витрат ніж робота через аутсорсинг-посередників; постійний 24/7 доступ до власної команди компетентних та надійних спеціалістів; можливість прямого інтелектуального захисту власних розробок; збереження контролю над власними розробками, тощо.

Узагальнити особливості стану та проблем економічного та інноваційного розвитку ІТ-сектору в Україні доцільно у вигляді табл. А.1 (Додаток А), в якій наочно та тезисно представлено основні досягнення та стримуючі чинники. Так, для вітчизняного ІТ-сектору актуальною залишається проблема високого рівня розвитку офшорного аутсорсингу та висока частка фрілансу. Немаловажною проблемою є відносно низький порівняно з розвиненими країнами рівень оплати праці ІТ-спеціалістів. Окремий пласт проблем розвитку вітчизняного ІТ-сектору – це захист об'єктів інтелектуальної та патентної власності, низький рівень комерціалізації розробок.

Актуальними для вітчизняного економічного бізнес-середовища, включаючи ІТ-сферу, залишаються загальні проблеми політичної та економічної нестабільності, факти несанкціонованого втручання держави в діяльність окремих ІТ-компаній, недосконалість судової системи та системи права.

Отже, цілий спектр системних проблем стоїть на заваді економічного та інноваційного розвитку вітчизняного ІТ-сектора, стримує розкриття його потенціалу для перетворення на рушійний драйвер вітчизняної економіки. Більшість з цих проблем лежать у площині відповідальності держави, яка повинна створювати сприятливі умови для розвитку. При цьому варто підкреслити, що активізацію процесів діджиталізації всіх сфер українського суспільства та розробку подальшої стратегії розвитку вітчизняного ІТ-сектору потрібно узгоджувати та інтегрувати у загальну стратегію сталого соціально-економічного розвитку України, високого рівня та якості життя українців. Звісно, чим більш розвиненою є економіка країни, тим більше ресурсів можна буде спрямувати у розвиток інноваційних технологій, стимулюючи тим самим індустрію інформаційних технологій.

Поточна ситуація в Україні є складною та потребує виваженого та комплексного підходу до розвитку ІТ-сектору, який в умовах повномасштабного вторгнення залишився чи не єдиною галуззю вітчизняної економіки, яка продовжила функціонувати та показала приріст за підсумками 2022 року. Тому для активізації розвитку інноваційної складової України, а також максимально швидкого розкриття інноваційного потенціалу ІТ-сектора потрібна постійна співпраця держави в особі компетентних органів, наукової та ІТ-спільноти в напрямку розробки та впровадження стратегії інноваційного розвитку ІТ-сектора України на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу.

2.2. Динаміка, проблеми та ризики іноземного інвестування в ІТ-сектор України

Український ІТ-сектор навіть в умовах повномасштабного вторгнення продовжив функціонувати майже повністю. Звісно, події в економіці та загалом у зовнішньому середовищі не могли не вплинути на результати діяльності ІТ-

галузі та бажання інвесторів вкладати кошти в цей перспективний та вигідний напрям інвестування. Тому проаналізуємо динаміку, проблеми та ризики інвестування коштів у вітчизняний сектор інформаційних технологій.

Як і в попередньому параграфі джерелом інформації для проведення аналізу є офіційна статистика Державної служби статистики та Національного банку України, а також огляди, звіти та опитування вітчизняних та зарубіжних зацікавлених сторін у розвитку ІТ-сектору, його представників та учасників.

Бачення вітчизняного ІТ-сектору як одного з драйверів вітчизняної економіки передбачає те, що він стане об'єктом інвестування значних коштів у його розвиток. Тому оцінку стану, проблем та ризиків інвестування варто саме з аналізу капітальних інвестицій в інформаційну галузь. На даний момент джерелом інформації є Держстат. При цьому варто зазначити, що у блоці статистики капітальних інвестицій методологія Держстату передбачає об'єднання двох видів економічної діяльності (62 – комп'ютерні послуги та 63 – інформаційні послуги) в одну статтю.

Капітальні інвестиції представляють собою витрати коштів інвесторів на придбання або створення власними силами матеріальних (обладнання, будівлі, споруди, тощо) та нематеріальних (об'єкти інтелектуальної власності: ПО, бази даних, права, ліцензії, патенти) активів.

Динаміка капітальних інвестицій в ІТ-сектор України та їх частка у загальних капітальних інвестиціях представлена на рис. 2.9.

Наведені на рис. 2.9 показники відображають інвестиційний потенціал вітчизняного сектору інформаційних технологій. Будучи за підсумками 2022 року основним джерелом експорту послуг в Україні ІТ-сектор за обсягом капітальних інвестицій акумулюю менше 1% капітальних інвестицій. І хоча його роль поступово зростає (за 12 років частка збільшилася з 0,19% до 0,67%), однак все одно подібні результати є свідченням значного нерозкритого потенціалу для розвитку галузі. Загалом за підсумками 2021 року капітальні інвестиції у галузі перевищили 4,5 млрд. грн., що у 13 разів більше ніж на початок аналізованого періоду.

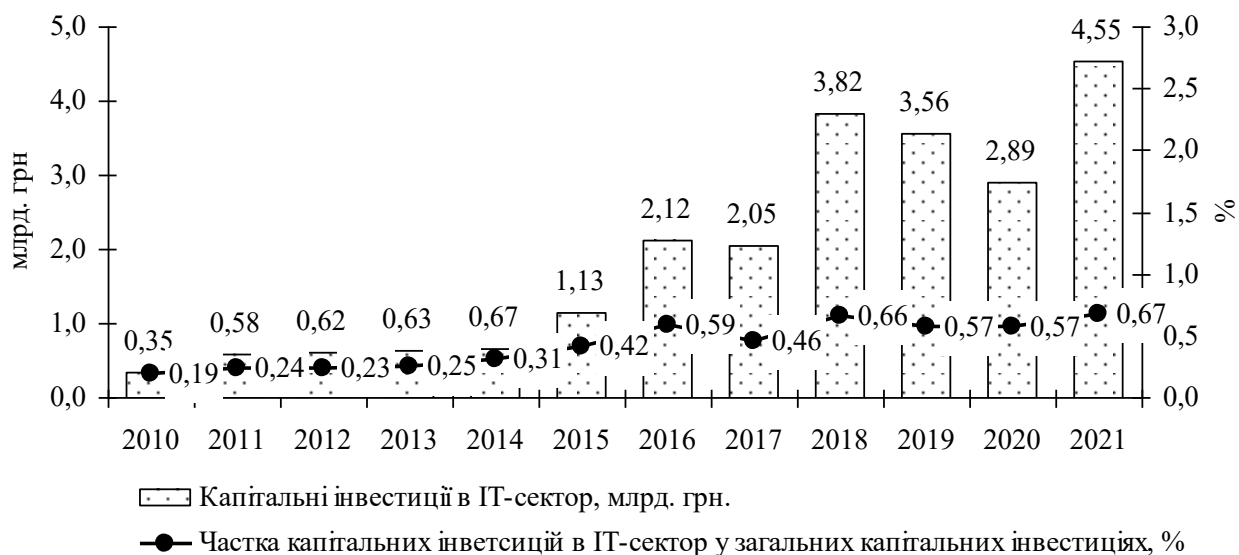


Рис. 2.9. Капітальні інвестиції в ІТ-сектор України у 2010-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [36]

Потрібно пам'ятати, що джерелом коштів для здійснення капітальних інвестицій переважно є власні кошти підприємств, а також кошти банків, державного та місцевого бюджетів, і в меншій мірі сюди відносяться кошти інвестиційних фондів та інвесторів-нерезидентів. При цьому Державна служба статистики України з посиланням на конфіденційність інформації показує, що ця статистика збирається, але не публікується.

Більш точно зрозуміти стан та тенденції інвестування коштів у вітчизняний сектор інформаційних технологій дозволить аналіз показників прямих іноземних інвестицій. З початку 2020 року єдиним державним органом, що несе відповідальність за поширення даних про прямі інвестиції є Національний банк України [79].

На рис. 2.10 наведено динаміку акумульованих прямих іноземних інвестицій в сектор інформаційних технологій України (вид діяльності – І «Інформація та телекомунікації») за період з 2015 по 2021 роки (залишки на кінець року).

З рис. 2.10 видно, що попри війну в Україні, яка продовжується з 2014 року, іноземні інвестори зацікавлені в інвестуванні коштів у вітчизняний ІТ-

сектор.

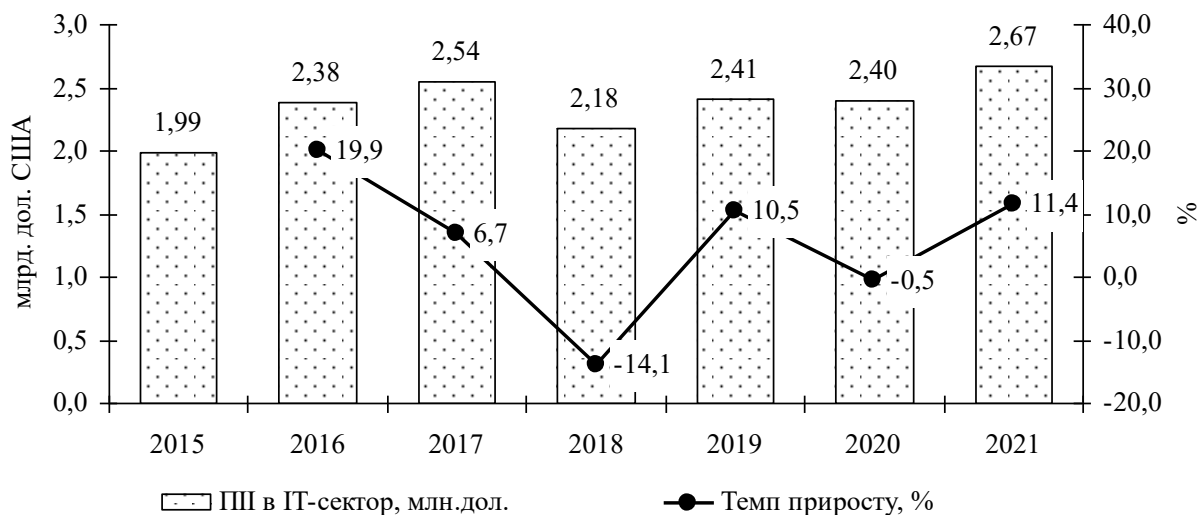


Рис. 2.10. Прямі іноземні інвестиції в ІТ-сектор України у 2015-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [79]

Лише у 2018 році було зафіксоване значне зниження акумульованих обсягів іноземних інвестицій на 14,1%. Також складним для ІТ-сектору був перший рік ковід. Невизначеність зовнішніх ринків призвела до незначного зниження на рівні 0,5%. В цілому ж щорічно обсяги іноземного інвестування в український сектор зростають та склали за підсумками 2021 року 2,67 млрд. дол. США.

Одним з важливих способів іноземного інвестування у вітчизняні ІТ-компанії є венчурне фінансування. За даними з офіційних джерел [29] в Україні здійснюють діяльність 19 фондів венчурного інвестування, ще 8 фондів прямого інвестування, 5 акселераторів та інкубаторів, 1 корпоративний фонд. Сумарно у 2021 році з подібних джерел було інвестовано в українські ІТ-компанії близько 832 млн.дол. (рис. 2.11).

З даного графіка видно, що попри воєнний стан інвестиції все одно надходять в галузь, що означає, що інвестори зацікавлені розвитком ІТ в Україні. Українські ІТ-компанії за підсумками 2021 року одержали \$832 млн венчурних інвестицій, тобто приріст склав понад 45% порівняно з попереднім 2020 роком.

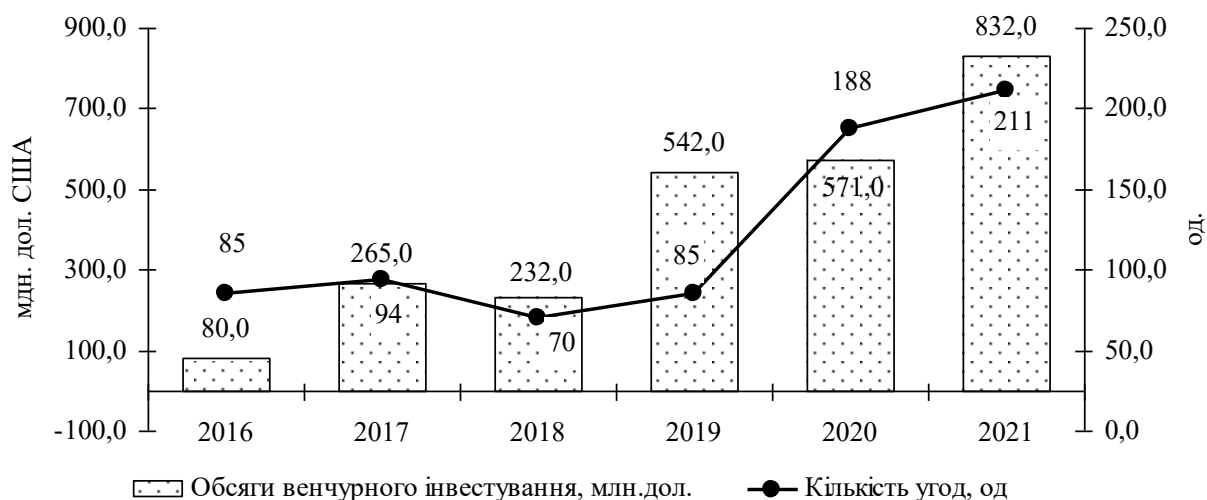


Рис. 2.11. Обсяги венчурного фінансування ІТ-компаній в Україні та кількість угод у 2016-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [29; 79]

Також, у 2021 році кількість венчурних угод зросла до максимальної позначки у 211 укладених угод. Більшість угод передбачають інвестиції та гранти для стартапів, які починають свою діяльність (початкові та передпочаткові), але більша частина фінансування спрямовується на кілька найбільших компаній. Отже, з кожним роком кількість венчурних угод зростає разом з сумою фінансування.

Варто розглянути, найбільші фінансові угоди укладені з українськими стартапами в 2020-2021 роках (табл. 2.4). Як свідчать дані табл. 2.4 більшість отриманих інвестиційних коштів (77%) були направлені в три українські компанії: Grammarly (650 млн.дол.), GitLab (200 млн.дол.), People.ai (100 млн.дол.). Міжнародні венчурні інвестиційні фонди General Catalyst, Iconiq Capital, Goldman Sachs VC виступили основними інвесторами українського ІТ-сектору у 2020-2021 роках. Для вітчизняних стартапів зазначені інвестиційні фонди є головними інвестори на початкових стадіях створення та розвитку компаній.

За кількістю угод найбільша частка венчурних інвестицій у 2020-2021 роках

прийшлася на стартапи з розробки програмного забезпечення та онлайн-послуги. В свою чергу за розміром угод перше місце – це інвестиції в апаратні засоби.

Таблиця 2.4

Найбільші угоди венчурного фінансування українських стартапів
у 2020-2021 рр.

Компанія	Сума	Рішення	Раунд
Restream	50 млн.дол.	Рішення для одночасного стрімінгу на багатьох платформах	Series A
Very Good	60 млн.дол.	Рішення для безпечного зберігання даних користувачів	Series C
Creatio	68 млн.дол.	Хмарний CRM для продажів, маркетингу та автоматизації	Late VC
People.ai	100 млн.дол.	AI-платформа для підтримки продажів і маркетингу	Series D
Grammarly	200 млн.дол.	AI-сервіс для допомоги в написанні текстів	Late VC
GitLab	650 млн.дол.	Платформа для управління репозитаріями коду	IPO

Джерело: побудовано автором за даними [96]

Відповідно до даних, що наводяться інвестиційним фондом Insoft Capital, основа інвестиційна зацікавленість якого знаходиться у площині аутсорсингових компаній України та інших країн Східній Європі, основними інвестиційними індикаторам, згідно яких потенційні інвестори здійснюють оцінку представників сегменту IT-аутсорсингу (ІТО - IT Outsourcing), є: «продажі, штат співробітників або ж продажі на 1-ого працівника, рентабельність за показником EBITDA, портфель клієнтів та його широта, спеціалізація фірми, суми та строки заборгованості клієнтів (дебіторка), рівень кваліфікації менеджменту і ефективність бізнес-процесів». Зазначені параметри є достатньо репрезентативними для того, щоб не втратити свою цінність ще багато років. Звісно, швидкі зміни на ринку відповідним чином позначаються на бенчмарках, тобто переліку індикаторів, які буде вивчати інвестор для порівняння потенційних компаній – об'єктів здійснення майбутніх інвестицій» [117, с. 40-54].

Потенційні переваги та втрати (ризика) від залучення прямих іноземних

інвестицій для фінансування діяльності вітчизняних компаній ІТ-сектору наведено у табл. 2.5. Країна-реципієнт – це українська ІТ-компанія, в яку вкладаються інвестиційні кошти, тоді як країна-донор – це інвестор в українські компанії.

Таблиця 2.5

Переваги і втрати внаслідок залучення іноземних інвестицій в діяльність вітчизняних підприємств ІТ-сектору

Країна	Потенційні переваги	Потенційні втрати
Країна-реципієнт (отримувач інвестицій)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поліпшення структури залучення іноземних інвестицій в діяльність вітчизняних підприємств ІТ-сектору, розвиток людських ресурсів (підготовка кваліфікованих працівників, зростання чисельності науковців, повернення раніше емігрованих спеціалістів). 2. Поява нових для країни знань, компетенцій, навичок (spillover). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Звуження національних витрат на дослідження і розробки (НДДКР). 2. Ймовірні втрати для розвитку сфери фундаментальних досліджень та розробок. 3. Несправедлива винагорода за користування правами інтелектуальної власності, що створеної в країні. 4. Витік технологій.
Країна-інвестор	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвиток науки та наукових досліджень 2. Надходження нових технологій, знань, передового досвіду 3. Позитиви розширення ІТ-сфери. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зникнення певних спеціальностей в ІТ-секторі. 2. Витік технологій.

Джерело: побудовано автором за даними [32; 77]

Під час вибору країни-реципієнта потенційний інвестори – закордонні компанії ІТ – здійснюють ретельне дослідження середовища, в якому будуть здійснювати діяльність їх структурні підрозділи - українські компанії зі сфери інформаційних технологій, які націлені на розробку інновацій. Тому інвестиційне середовище, де будуть розроблятися інформаційні технології, має бути достатньо привабливим для інвестора. В свою чергу, компанії ІТ-сектору, здійснюючи інвестиції в інноваційні проекти мають бути впевнені, що середовище приймаючої країни є максимально сприятливим для забезпечення

максимальної суми прибутку від реалізації інноваційного продукту.

Якщо говорити про ті перешкоди та ризики, які нестиме іноземний інвестор в Україні при вкладанні коштів у вітчизняну економіку, включаючи сектор інформаційних технологій, то їх є досить велика кількість. Так, Європейська бізнес асоціація на щорічній основі вже п'ять років поспіль проводить комплексне опитування інвесторів. Одним з питань опитування є прохання перерахувати ті перешкоди, які найбільшою мірою заважають активізації процесів іноземного інвестування в Україні (рис. 2.12).



Рис. 2.12. Перешкоди іноземного інвестування в Україні за даними ЄБА

Джерело: побудовано автором за даними [65]

Серед респондентів, що прийняли участь в опитуванні 62% характеризують себе як стратегічні інвестори, при цьому 74% з них вже мають реалізовані інвестиції в Україні. Загалом в опитуванні прийняли участь 117 респондентів і переважна більшість з них назвали основною перешкодою для здійснення іноземних інвестицій в Україну саме недосконалість вітчизняної судової системи. При максимально негативній оцінці у 10 балів ця перешкода була оцінена на 8,5 балів. Примітно, що за п'ять років опитування «недовіра до судової системи» як перешкода вперше зайняла лідируюче положення у

переліку перешкод. До цього перше місце стабільно займала корупція.

До інших факторів, які були оцінені іноземними інвесторами як перешкоди для інвестування, віднесено недосконалість ринку (монополізація), неправомірні дії правоохоронних органів, недосконалість законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності та податкового законодавства.

Серед трьох перешкод, які зайняли останні місця, інвесторами навіть у 2020 році було виділено військовий конфлікт (4,5 бали). Звісно, в умовах повномасштабного вторгнення цей фактор, як перешкода для здійснення інвестицій, вірогідно, буде оцінено як більш суттєвий – жодний інвестор не наважиться інвестувати кошти в країни, де відбуваються активні військові дії.

Наведені та описані вище перешкоди створюють ризики для здійснення іноземних інвестицій та є загальними для всієї економічної системи України. Звісно, сектор інформаційних технологій як важлива складова вітчизняної економіки, також зазнає втрат внаслідок дії цих перешкод, але варто також більш точно конкретизувати, які перешкоди стримують потік іноземних інвестицій.

Ключовими стримуючими чинниками для зростання обсягів іноземного інвестування ІТ-галузі України є те, що в нашій країні відсутня ефективна система охорони прав інтелектуальної власності та мають місце проблеми з виконанням законів. Певною мірою описана проблема корелює з першою перешкодою в рамках опитування ЄБА (Європейська Бізнес Асоціація), де саме недовіра названа іноземними інвесторами як головна проблема та ризик для вкладання коштів у вітчизняний сектор інформаційних технологій.

В кінцевому випадку це призводить до того, що юридичні особи та інтелектуальні права реєструються за межами країни, тому в переважній більшості випадків не належать українським суб'єктам. Крім того, Україна має значну частку піратського програмного забезпечення.

В Україні продовжується практика непередбачуваних та частих змін законодавства, що не дає змоги планувати розвиток ІТ-сектор. Саме через недосконалість українського законодавства ІТ-компанії розміщують свої головні офіси у зарубіжних країнах.

Нестабільне українське законодавство в сфері інвестицій та іноземного інвестування не дає захищеності інвесторам та не захищає їх права, що суттєво стримує розвиток ІТ-сектору та залученню інвестицій в сферу інформаційних технологій [29, с. 36-38].

Великою проблемою для залучення іноземних інвестицій в ІТ-сектор України є недостатнє його просування та позиціонування з боку країни на світовій арені. Україна лише зараз почала вживати певні початкові кроки для формування іміджу технологічної та наукомісткої економіки.

Певне запізнення призводить до дезорієнтації з боку нових клієнтів та інвесторів. Також стримує інвестиції обмеження знань у сфері аналітики ринку, брак фахівців з маркетингових досліджень та перспективного аналізу, відсутність розуміння варіантів та способів виходу компанії на нові ринки заважає просуванню ІТ-сектору України на міжнародному ринку.

Важливим стримуючим чинником представники галузі та зацікавлені сторони називають в Україні відсутність єдиної скоординованої маркетингової структури підтримки ІТ-сектору. Уряд та дипломатичні представництва ще не повною мірою усвідомили потенціал сектору, а індустрія інформаційних технологій не сформувала єдиного меседжу для підтримки іміджу країни як визнаного центру ІТ.

В Україні відсутня інституційна підтримка, що покращує імідж індустрії ІТ-сектору та доступу до нових ринків. Крім того, в Україні недорозвинута екосистема та існує лише невелика кількість технопарків та коворкінгів, що також стримує інвестиції в ІТ-сектор.

Не варто також забувати, що в нашій державі лише почали формуватися консультаційні та інформаційні ресурси для підтримки та стимулювання інвестицій в ІТ-сектор. Також на початковій стадії розвитку знаходиться інформаційна підтримка і самих суб'єктів ІТ-сектору щодо підготовки та просування цікавих інвестиційних проєктів. В даному випадку ефективним інструментом можуть стати публічні площадки для проведення спільних зустрічей, співпраці з питань розробки та планування етапів реалізації

інвестиційних проектів (рис. 2.13).

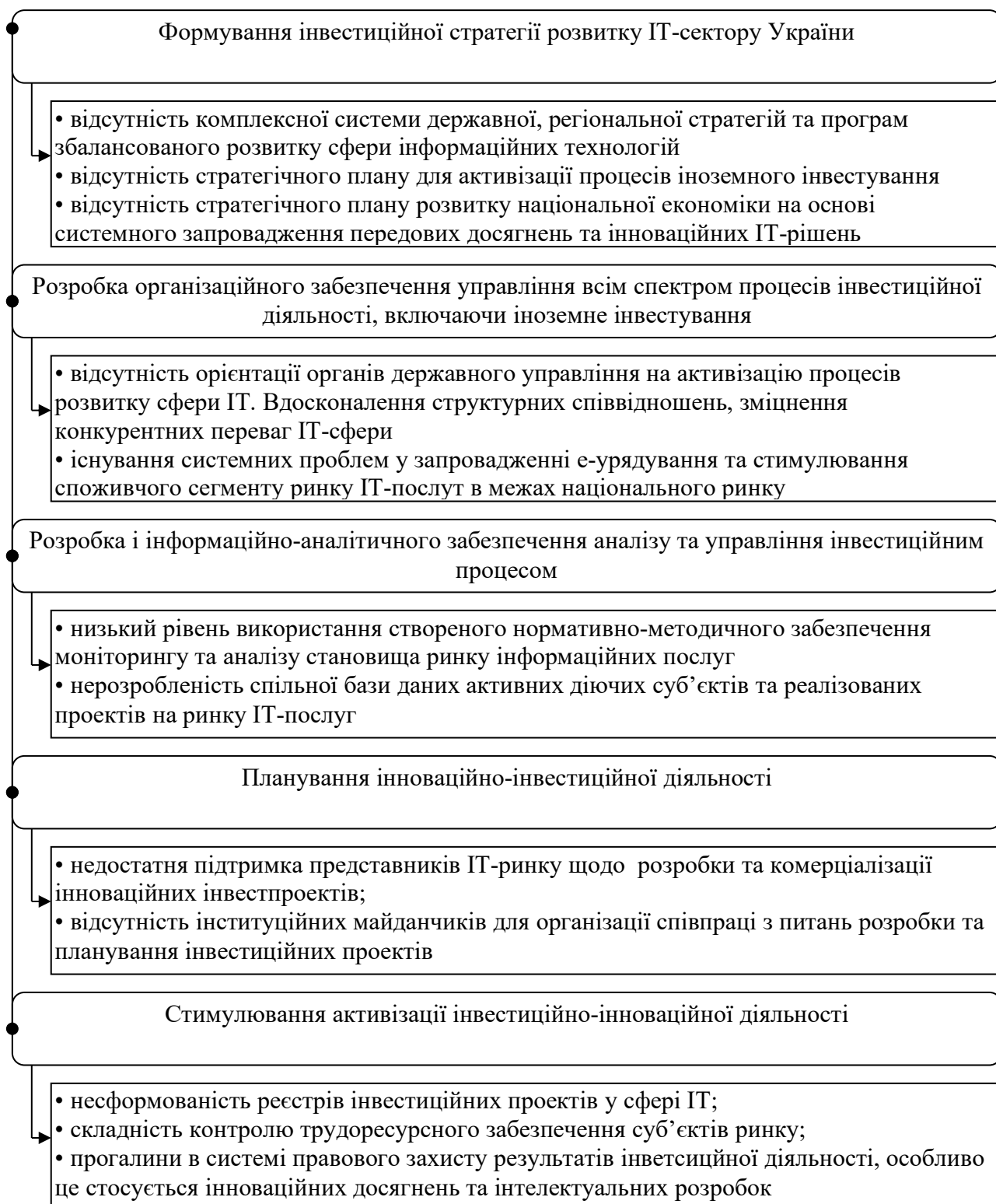


Рис. 2.13. Проблеми та перешкоди для іноземного інвестування в ІТ-сектор України

Джерело: побудовано автором за даними [29; 32; 96]

Таким чином, за результатами дослідження стану інвестування, проблем, перешкод та ризиків для здійснення іноземних інвестицій у вітчизняний ІТ-сектор встановлено, що основними з них є: слабкість правової системи щодо захисту прав інвесторів, прав інтелектуальної власності; неабияку роль грає нерозвиненість інституційної структури та підтримки сектору, відсутність ефективного системного просування ІТ-сектору України на світовій арені. У підсумку зазначені обмеження та перешкоди знижують конкурентоспроможність та не дають змоги в повній мірі розкрити інвестиційно-інноваційний потенціал ІТ-сфери України як на національному, так і на міжнародному рівнях.

2.3. Оцінка інвестиційної привабливості українського ІТ-сектору для іноземних інвесторів

Динамічне зростання української ІТ-індустрії навіть в умовах повномасштабного вторгнення є свідченням її ключової ролі у забезпеченні майбутнього відновлення та процвітання України як вільної та демократичної країни. Зараз перед нашою державою є багато проблем, які стримують її розвиток та відповідно знижують її інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів. Такими проблемами є судова система, проблеми із правовим захистом, активна фаза конфлікту та війна з Російською Федерацією. Але незважаючи на наявні виклики, вітчизняний ІТ-сектор залишається цікавим для інвесторів. Відповідно, проведемо оцінку його інвестиційної привабливості, потенціал її зміни у майбутньому після завершення війни та виходу України на траєкторію сталого цивілізаційного розвитку.

Прямих досліджень з будь-якої оцінки інвестиційної привабливості українського ІТ-сектору для іноземних інвесторів на даний момент в Україні не проводиться. Мають місце лише певні експертні висновки, але комплексної

всєбічної оцїнки на даний момент немає. Тому розпочати оцїнку доцїльно через аналіз загального індексу інвестиційної привабливості України, який розраховується Європейською бізнес асоціацією з початку 2013 року (рис. 2.13).

Максимальна оцїнка, яку може отримати країна – 5 балів. З точки зору інтерпретації результатів оцїнка інвестиційної привабливості країни на рівні від 3,5 до 5 вважається позитивною; від 2,5 до 3,5 – нейтральна; від 1 до 2,5 – негативна.

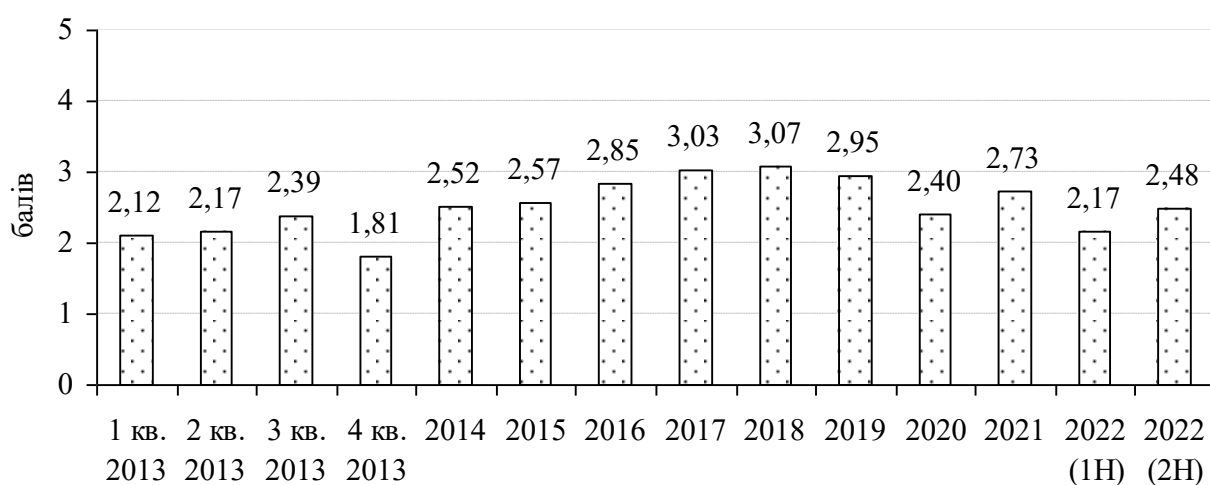


Рис. 2.14. Інвестиційна привабливість України у 2013-2022 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [34]

Динаміка індексу інвестиційної привабливості вітчизняної економіки та ІТ-сектору, як її важливої складової, свідчить про явну реакцію в оцїнках після подій, що відбуваються в державі та її економіці. Так, найменше значення індекс отримав у IV кварталі 2013 року (1,81), тобто з точки зору інвесторів привабливість України була оцїнена як негативна. Причиною падіння привабливості на той час стала різка зміна політичного напрямку розвитку України – з західного на східний. Але примітно, що інвестори досить швидко переоцїнили ситуацію і починаючи вже з першого кварталу 2014 року оцїнка індексу перейшла у зону нейтральної (2,52 бали – на кінець року, від 2,65 до 2,74 – впродовж року).

Наступні 4 роки (2015-2018 рр.) відзначилися для України зростанням позитивних оцінок інвесторів щодо рівня інвестиційної привабливості держави. Так, у 4 кварталі 2018 року індекс склав 3,07. Це значення також знаходиться у зоні нейтральної привабливості.

Різке падіння настроїв інвесторів наприкінці 2019 року (індекс – 2,4, негативна оцінка) стало наслідком поширення вірусу COVID та невизначеністю майбутнього розвитку, викликаного його наслідками.

Що стосується останнього 2022 року, коли була здійснена оцінка індексу інвестиційної привабливості України, то в перше півріччя (час початку повномасштабного вторгнення Московії в Україну) індекс склав 2,17. Примітно, що початок повномасштабної війни у 2022 році інвестори оцінили з меншим хвилюванням (2,17) порівняно із ризиком зміни зовнішньополітичного курсу розвитку України у 2013 році, коли індекс склав 1,81. У другому кварталі 2022 року і станом на момент цього дослідження війна продовжується в активній фазі, але незважаючи на це, інвестори значно покращили оцінку інвестиційної привабливості (2,48 балів), тобто вона впритул наблизилася до нейтрального рівня.

Представлений вище аналіз динаміки індексу дає змогу скласти загальне уявлення про стан та зміну інвестиційної привабливості економіки України для інвесторів. Але для досягнення цілей та виконання завдань цього дослідження необхідно також на основі наявних даних спробувати провести оцінку привабливості виключно сектору інформаційних технологій для іноземних інвесторів.

У попередньому параграфі 2.2 було проведено аналіз динаміки прямих інвестицій в ІТ-сектор України впродовж останніх років. Цей аналіз дав змогу проаналізувати з точки зору абсолютних сум ІІІ рівень цікавості вітчизняної індустрії інформаційних технологій для іноземного інвестора. На даному етапі дослідження варто оцінити структуру ІІІ за видами економічної діяльності. Це дасть змогу виявити ті сфери, які найбільшу та найменшу привабливість для іноземного інвестування.

Динаміка питомої ваги прямих інвестицій (інструменти участі в капіталі) за кожним з видів економічної діяльності представлена на рис. 2.15. Вихідні дані для розрахунку питомої ваги кожного виду економічної діяльності представлені на сайті Національного банку України [79] та згруповані у вигляді табл. Д.1 (додаток Д).

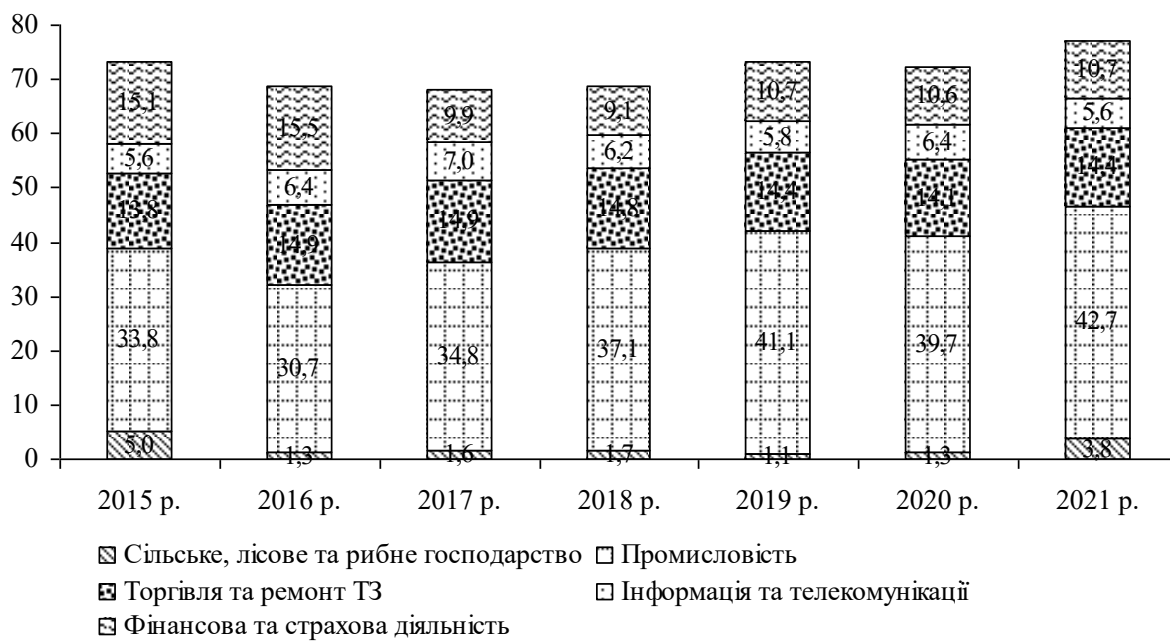


Рис. 2.15. Інвестиційна привабливість секторів української економіка за часткою ПІІ у 2015-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [79]

За даними розрахунків, що узагальнені на рис. 2.15 можна зробити наступні висновки щодо інвестиційної привабливості секторів вітчизняної економіки для іноземних інвесторів, включаючи цікавий для цього дослідження сектор «інформація та телекомунікації».

Найбільш привабливою для іноземних інвесторів впродовж всього досліджуваного періоду (2015-2021 рр.) залишалася в Україні промисловість (добувна, переробна). На неї приходиться більше третини всіх прямих інвестицій. При цьому важливо звернути увагу, що за підсумками останнього звітного року частка ПІІ в промисловість досягла максимального значення на рівні 42,7%.

Втратила свою привабливість для іноземних інвесторів фінансова та страхова сфери. І хоча за питомою вагою (10-15%) вона випереджає сектор «інформація та телекомунікації» (5,6-7%), однак за досліджуваний період її частка знизилася з 15,5% (2016 рік) до 10,7% у 2021 році.

Що стосується інвестиційної привабливості сектору «інформація та телекомунікації», то за питомою вагою у загальних обсягах ПІІ ця сфера не поступається лише одному напрямку, що представлені на рис. 2.15, а саме сільському, лісовому та рибному господарству. Тому враховуючи раніше зроблені висновки щодо динаміки експорту комп'ютерних послуг (45,6% від всього експорту послуг у 2022 році), а також питомої ваги ПІІ в цей сектор, можна відзначити, що інвестиційний потенціал ІТ-сфери абсолютно недооцінений. Тому за умови усунення наявних перешкод для розвитку економіки України та ІТ-сфери як її складової можна стверджувати, що інвестиційна привабливість суттєво зросте. Однак на даний момент вона залишається відносно низькою порівняно з іншими сферами. При цьому навіть бум розвитку інформаційних технологій останніх років не забезпечив відносно більшого приросту прямих інвестицій (частка залишилася на рівні 2015 року – 5,6%).

Для оцінки інвестиційної привабливості українського ІТ-сектору для іноземних інвесторів було проведено анкетування 10 експертів ІТ-галузі (бланк анкети представлено в Додатку Е). Проаналізуємо результати опитування.

Одним з ключових питань опитування було питання про загальну оцінку інвестиційної сфери інформаційних технологій в Україні (Питання: «Як Ви можете оцінити інвестиційну привабливість ІТ-сектору України на даний момент?») (рис. 2.16). Наведені на рис. 2.16 дані свідчать, що 20% респондентів вважають, що ІТ-сектор України є привабливим на даний момент (навіть в умовах воєнного часу), адже розвиток інформаційних технологій дозволяє модернізувати програмне забезпечення, розвивати інформаційні технології у різних сферах економічного життя України. Значна частка – 40% респондентів – вважають, що наразі через повномасштабне вторгнення в Україну та

нестабільність викликаною воєнним часом ІТ-сектор в державі має низький рівень привабливості.

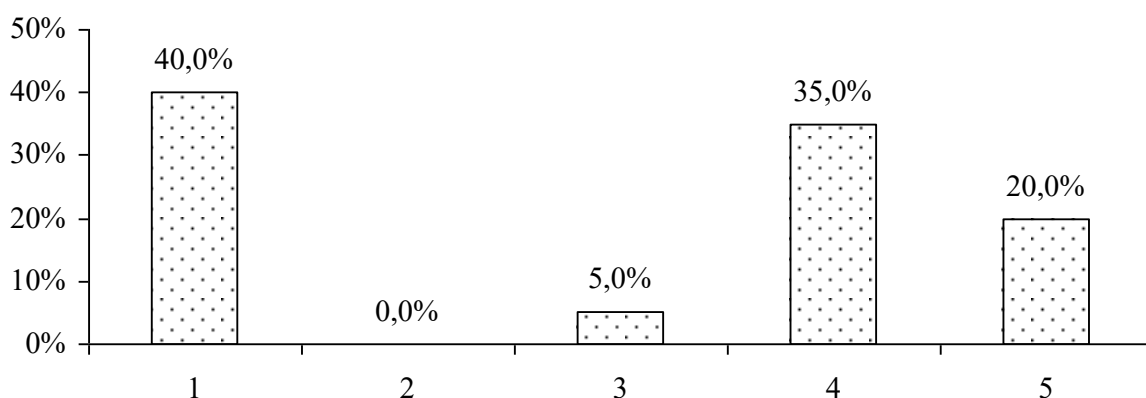
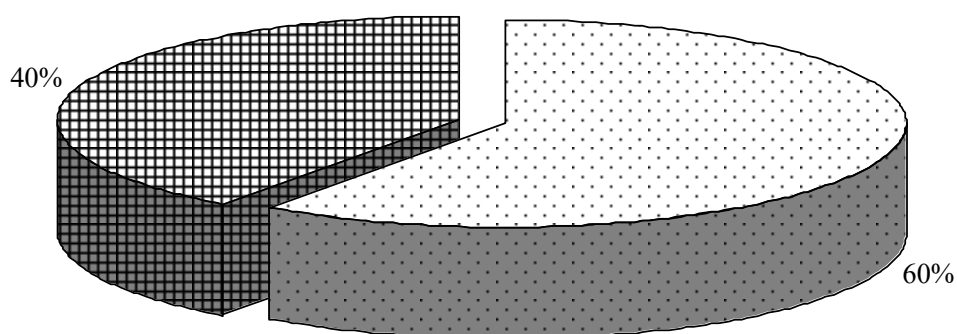


Рис. 2.16. Розподіл відповідей на питання «Як Ви можете оцінити інвестиційну привабливість ІТ-сектору України на даний момент?»

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Ще одне питання анкети дає більш точно зрозуміти настрої інвесторів щодо перспективності вітчизняного ІТ-сектору з точки зору потенціалу інвестування.



- ☐ ІТ-галузь є настільки перспективною, що перешкоди не стають на заваді інвесторам
- ▣ В ІТ-секторі України існують перешкоди для надходження іноземних інвестицій

Рис. 2.17. Розподіл відповідей на питання «Яке твердження найкраще характеризує ІТ-сектор України»

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Дані рис. 2.17 свідчать про те, що більшість респондентів (60%)

вважають, що ІТ-сектор має значні перспективи, які переважають над ризиками, з якими інвестор може зіткнутися в процесі інвестування коштів в цікаві інвестиційні проекти. Такий результат можна пояснити, тим що ІТ-сектор України розвивається та не стоїть на місці, приносячи значні прибутки. Однак потрібно пам'ятати, що все одно для великої частини інвесторів наявні перешкоди продовжують грати визначальну роль щодо прийняття позитивного рішення про інвестиції (40%).

Розподіл відповідей на питання «В чому полягає інвестиційна привабливість ІТ сектору, на Вашу думку?» більшість респондентів відзначили якість трудових ресурсів та можливості вітчизняних ІТ-компаній надавати послуги різного рівня складності (рис 2.18).

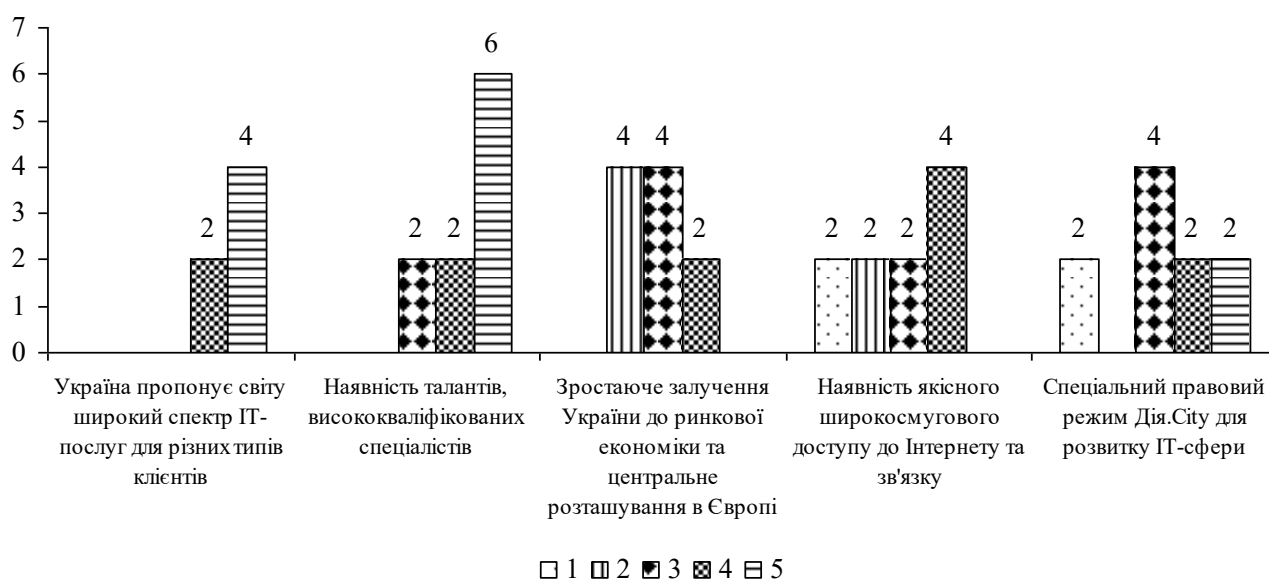


Рис. 2.18. Розподіл відповідей на питання « В чому полягає інвестиційна привабливість ІТ сектору, на Вашу думку?»

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Як свідчать дані рис. 2.18 більшість респондентів вважають, що для підвищення ефективності функціонування ІТ-сектору та збільшення його інвестиційної привабливості важливим є наявність талантів, висококваліфікованих спеціалістів. Виявлено, що на думку опитаних респондентів, інвестиційна привабливість ІТ сектору, полягає в тому, що

Україна просуває на міжнародному ринку достатньо широкий перелік ІТ-послуг та продуктів різного рівня складності, які можуть задовольнити вимоги різних клієнтів – 6 з 10 респондентів проставили найвищий бал даному фактору. Наступним за важливістю фактором є спеціальний правовий режим «Дія.City», який розроблено для розвитку вітчизняної галузі інформаційних технологій, який використовує передовий світовий досвід для активізації розвитку вітчизняної ІТ-індустрії. Такі фактори як «наявність якісного широкосмугового доступу до Інтернету» та «розташування в географічному центрі Європи» – отримали найменшу оцінку серед більшості респондентів.

Важливим фактором збільшення інвестиційної привабливості вітчизняного ІТ-сектору, який виділено в останньому питанні (рис.2.18), є новостворений правовий режим розвитку галузі під назвою Дія.City. Зміст цього правового режиму полягає у тому, що відповідно до нього для зацікавлених учасників ІТ-ринку створюються сприятливі податкові умови для провадження діяльності. Запровадив новий правовий режим з 8 лютого 2022 року, а строк його дії, тобто період часу, впродовж якого податкові умови не можуть погіршуватися, складає не менше 25 років.

Законодавчу основу для запровадження та функціонування правового режиму Дія.City складають два закони. Так, Законом України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» № 1667-IX [76], який було прийнято 15 липня 2021 року, визначається концепція правового режиму, а також ключові правила, тобто те, хто і за яких умов може скористатися особливим правовим режимом. В свою чергу, другим законом враховуючи те, що Дія.City – це спеціальний податковий режим, є Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» № 1946-IX від 14 грудня 2021 року [71].

Переваги від запровадження Дія.City для компаній ІТ-галузі яскраво ілюструє наведене у табл. 2.6 порівняння правових режимів в окремих країнах світу, які конкурують за податковими пільгами для залучення інвестицій та

активізації розвитку внутрішнього індустрії інформаційних технологій.

Вихідні умови на прикладі умовної ІТ-компанії наступні: годова виручка від надання інформаційних послуг – 200 тис. дол, в тому числі 25 тис. дол – прибуток компанії (включно 20 тис. дол – розподілений прибуток). Штат співробітників налічує 10 осіб з однаковою заробітною платою у 1400 дол. на місяць.

Таблиця 2.6

Податкові переваги Дія.City порівняно з іншими країнами щодо залучення інвестицій в ІТ-галузь, дол. США

Вид податку	Естонія	Польща	Росія	Білорусь	Казах-стан	США	Індія	Україна	
								Загальні умови	Дія.City
Податок на прибуток	0	2 250	0	250	0	2 175	5 500	4 500	0
Податок на виведений капітал	4 000				0				1 800
ПДФО	36 228	53 760	21 840	21 840	16 800	11 088	8 400	30 240	8 400
Соцвнески	62 832	45 360	23 520	21 411	10 920	12 852	6 720	39 480	8 161
Разом	103 120	101 370	45 360	43 501	27 720	26 115	20 620	74 220	18 361

Джерело: побудовано автором за даними [23]

Як свідчать дані порівняльного аналізу правових режимів оподаткування ІТ-сфери в окремих країнах світу при рівних умовах компанія, що працюватиме в Україні в Дія.City сплатить найменшу суму податків – 18 361 дол. США. Найближчим конкурентом для України є Індія, в якій аналогічна компанія сплатить трохи більше 20,6 тис. дол. США.

Основною метою створення такого сприятливого правового режиму для ІТ-сектору є бажання української держави забезпечити вітчизняним технологічним компаніям та стартапам реально вигідні фінансові умови для того, щоб продовжити працювати в Україні, реєструвати бізнеси. В свою чергу, для іноземних компаній індустрії інформаційних технологій подібний правовий режим створить реальні умови для перенесення бізнесу в нашу країну.

Основною перевагою Дія.City враховуючи те, що це, в першу чергу, податковий режим для сприяння розвитку галузі, є привабливі для ІТ-підприємців ставки основних податків: податок на доходи фізичних осіб – 5%; єдиний соціальний внесок нараховується на рівні 22 % від мінімальної заробітної плати; військовий збір – 1,5%. Також в рамках Дія.City запроваджено корпоративний податок на «виведений капітал» на рівні 9% або підприємець може сплачувати традиційний податок на прибуток – 18% [23].

Додатково для стимулювання інвестицій в ІТ-галузь для резидентів Дія.City передбачено додаткові податкові стимули, зокрема:

– 0% податку на дохід фізичних осіб у вигляді дивідендів, що нараховуються ІТ-компанією-резидентом при дотриманні умови виплати дивідендів не частіше 1 разу на 2 роки;

– податкова знижка: сума сумарного оподаткованого доходу зменшується на величину витрат у вигляді інвестицій, здійснених для придбання українського стартапу.

Очікуваний економічний ефект від запровадження правового режиму Дія.City – зростання частки ІТ-сектору в економіці до 10% від ВВП (на даний момент у 2021 році частка надходжень від експорту до ВВП – 3,5%). Відповідно, доходи від ІТ-сектору мають зрости 7,3 до 15 млрд. дол. США в найближчі 2-3 роки, а кількість залучених працівників у сферу – з 200 до 450 тис. осіб. Закріплені у законодавстві та реалізовані в рамках правового режиму Дія.City елементи англійського права спрощують доступ до фінансування через спеціалізовані іноземні венчурні механізми.

Невід’ємною складовою у системі кроків України у напрямку збільшення інвестиційної привабливості вітчизняної ІТ-галузі окрім запровадження Дія.City є також інший важливий нормативно-правовий акт – Закон України «Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними інвестиціями в Україні» № 1116-IX – прийнятий наприкінці 2020 року (17.12.2020 р) [72].

Метою закону про інвестиційних нянь є покращення рівня інвестиційної привабливості нашої держави для всіх типів інвесторів (зовнішніх та внутрішніх), збільшення зайнятості в державі та відповідно покращення якості життя населення [72].

В основі закону про «інвестнянь» лежить бажання законодавця звільнити від оподаткування інвестиції (податки, ввізні мита), що будуть здійснюватися у вітчизняну економіку в особливо великих розмірах (на даний момент не менше 20 млн євро, але вже є ініціативи для зниження порогу до 12 млн євро). Також законом передбачається надання всієї необхідної підтримки для забезпечення якнайшвидшого підключення до комунальних мереж та супутньої інфраструктури.

Варто відзначити, що закон про «інвестнянь» хоча і розроблявся як стимул для залучення інвестицій, однак стосовно аналізованого виду економічної діяльності – сфера інформаційних технологій – даний закон матиме лише обмежену дію для покращення інвестиційної привабливості. Як було зазначено вище, даний закон діє для інвестицій розміром понад 20 млн євро. При цьому для ІТ-сфери переважна величина потреби у фінансуванні не перевищує 1 млн євро [28, с. 80]. Тобто, іншими словами, основна частина потенційних для ІТ-сфери інвесторів просто не зможуть скористатися перевагами закону про «інвестнянь».

Отже, Україна на державному рівні в особі уповноважених та зацікавлених органів здійснює велику роботу щодо зміцнення інвестиційного потенціалу та збільшення привабливості вітчизняного ІТ-сектору як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

В рамках опитування, що було проведено для цього дослідження, одним з важливих питань «Які фактори є ключовими у прийнятті рішення щодо внесення інвестицій в ІТ?». Розподіл та оцінки відповідей респондентів наведено на рис. 2.19. Найбільш важливим при виборі ІТ-компанії, в яку потрібно інвестувати, респондентами було обрано прибутковість компанії. На другому місці опинились всі три показники, а саме період окупності інвестицій

та інноваційність продукту, рівень кваліфікації працівників.

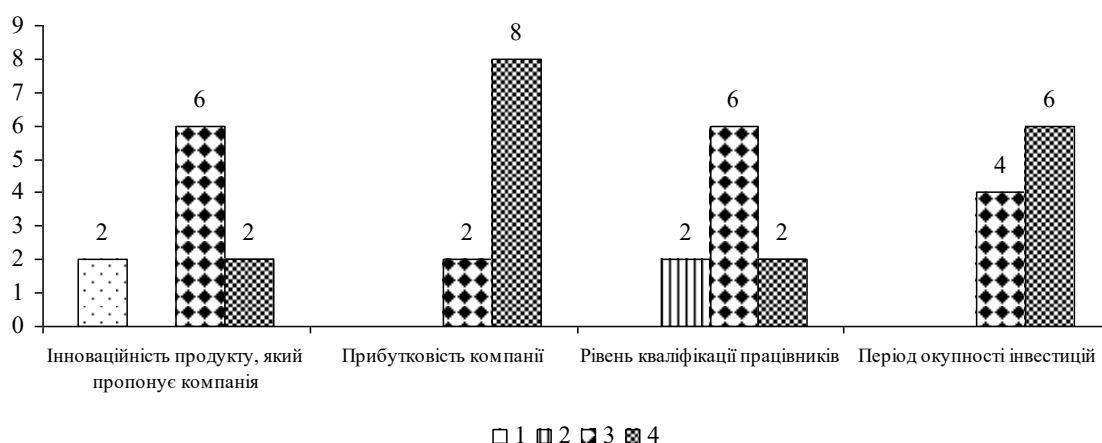


Рис. 2.19. Розподіл відповідей на питання « Які фактори є ключовими у прийнятті рішення щодо внесення інвестицій в ІТ?»»

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Для інвестора не менш важливий характер продукту, наскільки він є прогресуючим, адже це напряму буде впливати на прибутковість інвестицій. Така відповідь показує, що велику роль грає лише прибутковість компанії, інші фактори не поступаються за рівнем важливості між собою, їх необхідно аналізувати разом при виборі щодо здійснення інвестиції.

Останнім питанням в опитування було питання про бачення респондентів майбутньої зміни інвестиційної привабливості ІТ-сфери після війни.

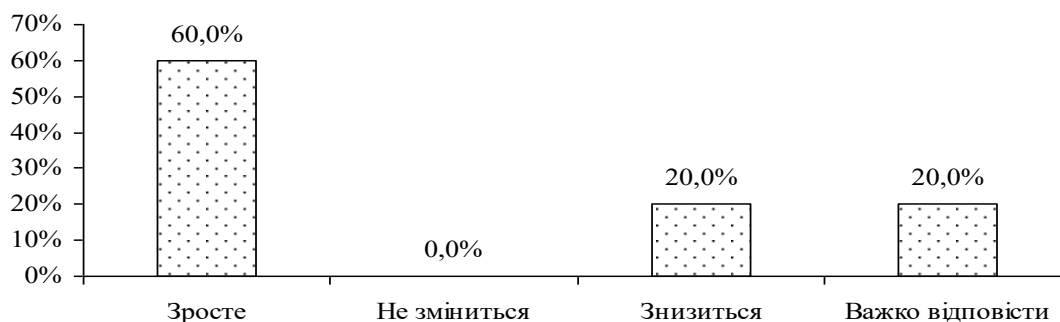


Рис. 2.20. Розподіл відповідей на питання « На Вашу думку, як зміниться рівень інвестиційної привабливості ІТ-сектору України після закінчення війни?»»

Джерело: побудовано автором за результатами опитування

Як свідчать дані рис. 2.20, переважна більшість респондентів мають

позитивні очікування щодо зміни інвестиційної привабливості ІТ-сектору України після війни. Оскільки понад 60% обрали відповідь «зросте». Варто нагадати, що український ІТ-сектор залишився однією з найбільш стабільних галузей, яка не постраждала після повномасштабного вторгнення – частка в загальному експорті послуг зростає до максимального значення 45,6%.

За результатами проведеного дослідження нижче узагальнено стимулюючі та стримуючі фактори інвестиційної привабливості ІТ-галузі України (рис. 2.21).

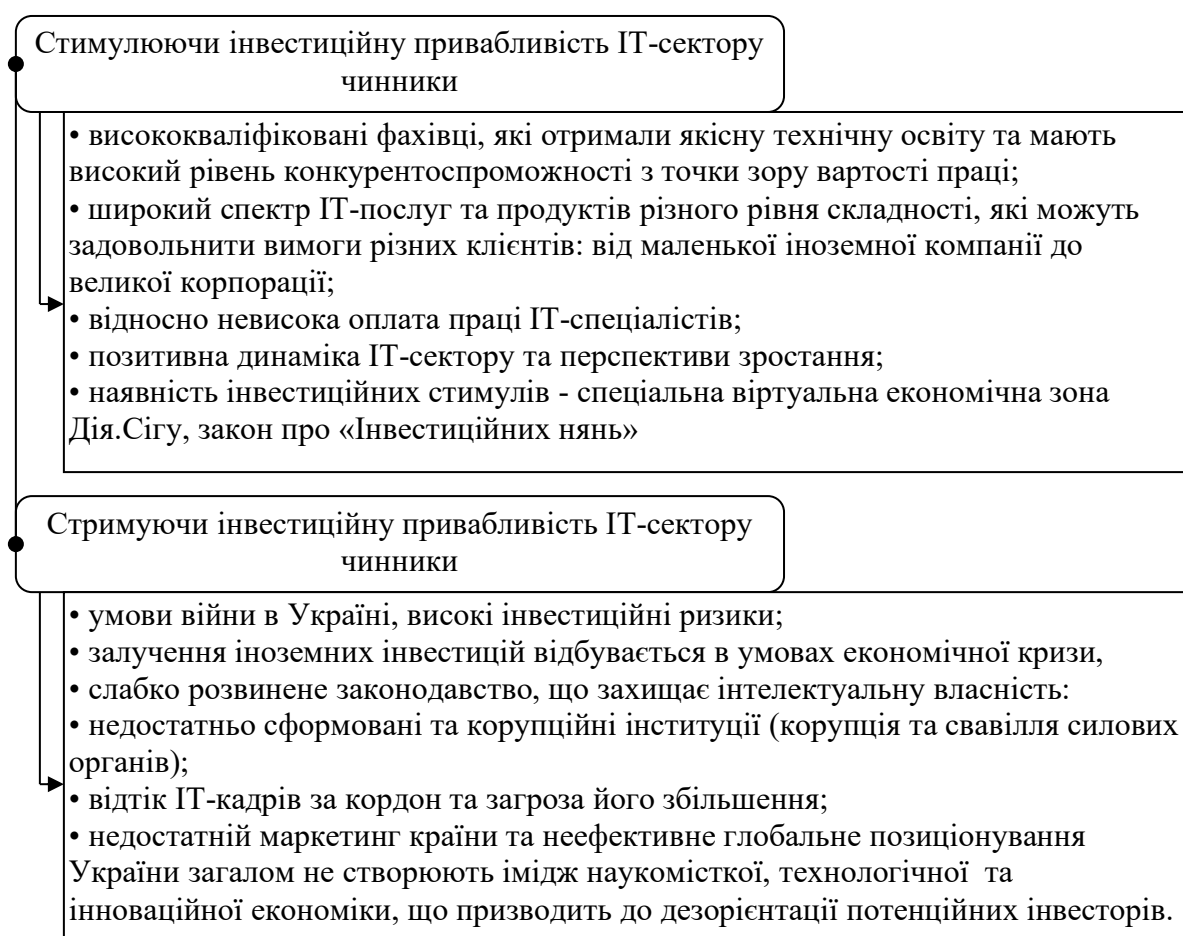


Рис. 2.21. Стимулюючі та обмежуючі фактори збільшення інвестиційної привабливості ІТ-сектору України

Джерело: складено автором на основі [23; 28; 29; 32; 65; 96]

Отже, за проведеними оцінками інвестиційної привабливості українського

ІТ-сектору для іноземних інвесторів варто відзначити, що сфера інформаційних технологій має достатньо високий рівень привабливості для іноземних інвесторів. Вітчизняні ІТ-компанії вже зараз стабільно зміцнюють конкурентні позиції у найбільш інноваційних областях: штучний інтелект, AR/VR (поповнена та віртуальна реальність), Data Science (обробка даних), машинне навчання, тощо і можуть поділитися успішним досвідом у реалізації вже багатьох проектів у цих областях. Однак незважаючи на наявні досягнення та переваги, одночасно з цим потребує проведення подальшої роботи для усунення наявних недоліків та зниження впливу стримуючих чинників. Це дозволить досягти значного приросту всіх соціально-економічних показників розвитку індустрії ІТ у найближчій перспективі.

Висновки до розділу 2

Стратегічний аналіз міжнародної інвестиційної привабливості ІТ-сектору України дав змогу виявити важливі тенденції, переваги та недоліки, а також стимулюючи та стримуючи інвесторів чинники для здійснення інвестицій у вітчизняну індустрію інформаційних технологій. Одним з найважливіших досягнень українського ІТ-сектору стала його незалежність та стійкість до наслідків повномасштабного вторгнення. Аналізована галузь економічної діяльності чи не єдина втрималася та показала приріст у доходах порівняно з 2021 роком на рівні 5,8% (частка в загальному експорті послуг зросла до максимального за весь період досліджень рівня у 45,6%).

Оцінка рівня інноваційного розвитку ІТ-сектору показала вкрай низькі показники інвестиційних витрат та доходів як в абсолютному вираженні, так і порівняно з іншими видами економічної діяльності. Частка витрат на інновації у загальних витратах на інновації в Україні складає всього 2,2%, а частка реалізованої інноваційної продукції ІТ-галузі – 0,7%.

Ключовими перешкодами для розвитку та активізації процесів

іноземного інвестування в ІТ-галузь окрім війни залишаються недовіра до судової системи, системна корупція, прогалини у законодавстві особливо у частині захисту прав інтелектуальної власності. Подібні перешкоди створюють значні ризики для потенційних інвесторів, знижуючи тим самим інвестиційний потенціал вітчизняної ІТ-галузі.

Комплексна оцінка інвестиційної привабливості ІТ-галузі була проведена на основі комбінації аналізу з розрізнених інформаційних джерел, а також проведеного опитування експертів галузі. Ключовими висновками стали наступні: вітчизняна ІТ-індустрія знаходиться в активній, навіть попри війну, стадії розвитку. Стимулюючими чинниками залишаються конкурентоспроможна праця ІТ-спеціалістів, високий рівень освіти та підготовки, активні кроки у створенні сприятливих умов (Дія.Сігу, закон про «Інвестиційних нянь»). Але при цьому залишаються і стримуючі чинники, усунення яких дозволить прискорити розвиток ІТ-сфери в Україні.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРУ УКРАЇНИ

3.1. Діагностика інвестиційної привабливості компанії Genesis

Бізнес-середовище у сфері інформаційних технологій в Україні є достатньо розвиненим, при цьому навіть незважаючи на пандемію Covid, а також повномасштабне вторгнення у лютому 2022 року, компанії адаптуються та продовжують розвивати свій ІТ-бізнес. Однією з відомих в Україні ІТ-компаній, яка є об'єктом дослідження в роботі, є компанія Genesis.

Компанія Genesis є глобальною компанією з українським корінням та центральним офісом, який розташований у місті Київ. Окрім цього станом на початок 2023 року офіси компанії Genesis також працюють у Абуджі (столиця Нігерії), Аккрі (столиця Республіки Гана), Лагосі (крупне місто у Нігерії) і Найробі (столиця Кенії) [13].

Історія майбутньої однієї з найбільших ІТ-компаній в Україні та Центральній і Східній Європі (ЦСЄ) розпочалася у 2007 році, коли троє розробників – Володимир многолітній, Василь Ульянов та Сергій Корків інвестували кошти та час у розробку та запуск української соціальної мережі Connect.ua.

На початковому етапі бізнес-проект соціальної мережі Connect.ua показував хороші результати та навіть зацікавив зовнішніх інвесторів, які оцінили проект у 6-7 млн. дол. Але експансія російської соціальної мережі «ВКонтакте», а також світова фінансово-економічна криза 2008 року фактично знищила проект як соціальну мережу (в подальшому проект переорієнтувався на сайт знайомств).

Подальший розвиток компанії Genesis відображає запуск новинного агрегатора Naiju Нігерії у 2011 році [61]. Підприємці відкрили для себе ринок

країн Африки, де мала місце мінімальна конкуренція та значний потенціал для розвитку. Поступово Naiju став найбільш відвідуваним онлайн-ресурсом у Нігерії (на даний момент проект відомий як Legit.ng).

Вихід у зону прибутковості зайняв у проекту Naiju 4 роки. Для залучення унікальних користувачів компанія Genesis використовувала весь наявний інструментарій: аналітика відвідувань, тестування заголовків, робота з ключовими словами, інтерактивне спілкування з читачами. Після переходу у зону прибутку проект і досі залишається одним з основних у бізнес-портфелі компанії, а досвід його розробки підприємці паралельно повторили у: Гані, Кенії, Південно-Африканській Республіці (Африка), Азербайджані (Близький Схід), Філіппінах (Південно-Східна Азія).

Завдяки активній роботі та паралельному розвитку багатьох напрямів вже на кінець 2017 року сукупна аудиторія медіа проектів компанії Genesis перевищила 150 млн унікальних глядачів на місяць. При цьому для порівняння, на той момент загальна Інтернет-аудиторія в Україні складала всього 22 млн осіб [43].

Важливі історичні події для розвитку компанії Genesis відбулися у 2014 році. По-перше, це зовнішні інвестиційні вливання в компанію, зроблені казахським інвестиційним фондом Digital Spring Ventures у розмірі понад 3 млн дол США. По-друге, компанія вирішила продовжити розвивати нігерійський ринок та запустила дошку оголошень Jiji [33].

На даний момент портфельний актив Jiji перетворився на найбільший класифайд Африки. Географія роботи платформи – п'ять країн Африки (Нігерія, Уганда, Кенія, Танзанія та Гана. Щомісячна аудиторія порталу перевищує 13 млн користувачів, які сумарно мають доступ до понад 4 млн оголошень із загальною вартістю товарів та послуг ну понад 10 млрд дол. США. За стосунок Jiji відноситься до числа найбільш завантажуваних в Африці у сфері е-комерції, а загальна сума залучених за час існування проекту інвестицій перевищила 250 млн дол.

На даний момент проект Jiji функціонує як окрема юридична компанія,

яка є портфельним активом для ІТ-холдингу Genesis. Значні результати потребують великих вкладень в тому числі людських ресурсів. Зокрема, за поточними оцінками команда Jiji перевищує 1000 працівників, 100 з яких є українцями та працюють в Україні, а інші – віддалено з різних куточків світу. Поточна стратегія розвитку проекту Jiji – подальше зростання (з потенціалом виходу на IPO та закріплення себе як лідера на африканському ринку класифікацій).

Важливим проектом для компанії Genesis, який характеризує її як інвестиційно-привабливий об'єкт для іноземного інвестування, став колумбійський проект Quivo, який в подальшому трансформувався в AtoMama з одночасною переорієнтацією на ринки розвинених країн Європи та США [14]. AtoMama – це сайт про зірок та про події. Сайт працює на чотирьох мовах – англійська, німецька, іспанська та французька, але його особливістю є те, що кожна мовна версія є унікальною, тобто матеріали в них не є перекладами, а створюються цілеспрямовано під кожен цільову аудиторію. У проект залучені 300 співробітників, 75% з яких є носіями мови з 17 країн світу. Основний спосіб монетизації для проекту – це банерна реклама, для показу якої залучаються найкращі рекламодавці. Середня кількість відвідувань сайтів AtoMama впродовж місяця – 30 млн (2021 рік), а середня кількість унікальних глядачів – 9,5 млн. осіб. Щорічне зростання аудиторії складає +15-25%.

Невід'ємною складовою продуктового портфелю компанії Genesis є мобільні застосунки (програми). Фінансові показники діяльності є закритою інформацією, але ті, про які компанія говорить відкрито свідчать, що місячний дохід від мобільних застосунків перевищує 8 млн дол. Одним з найбільш відомих застосунків є BetterMe – це застосунок для фітнесу, який з часом отримав багато варіантів для окремих цільових аудиторій. Загалом, напрям фітнесу через відповідні додатки охоплює програми медитації, бігу, контролю ваги, тощо [43].

Завершити огляд напрямів діяльності та продуктового портфелю компанії Genesis варто сферою онлайн-знайомств. Основою для розвитку цього

напрямку, як було зазначено вище, став провальний проект соціальної мережі Connect.ua. Цей напрям налічує понад 70 доменних імен, найбільш відомими з яких є Victoria Dates, Kismia, HitWe, Oneamour, Jolly, Loveeto та інші із сукупною щомісячною аудиторією у понад 10 млн відвідуачів. Основою доходу для цього напрямку є передпалата [43].

Отже основними продуктовими напрямами діяльності компанії Genesis є: мобільні застосунки, медіа та електронна комерція. У табл. 3.1 узагальнено ключові проекти, їх сфера, спрямованість, відвідуваність та географія діяльності.

Таблиця 3.1

Продуктовий портфель та ключові проекти ІТ-компанії Genesis

Найменування	Географія	Підпорядкованість Genesis	Місячна аудиторія, млн. осіб
Напрямок Media			
AmoMedia	США, Європа	портфельна компанія	13,9
Genesis Media Emerging markets	Нігерія, Філіппіни, Гана, Кенія, ПАР	дочірня компанія	30
Класифайди			
Jiji	Африка	портфельна	7,3
Shafa	Україна	дочірня	5,6
Мобільні застосунки			
BetterMe (фітнес)	весь світ	портфельна	2,3
Universe (утиліти та казуальні ігри)	США, Японія, Бразилія	дочірня	1,1
AppFlame (рейтинг)	весь світ	портфельна	0,5
Boosters (оптимізація сну та якості життя)	весь світ	дочірня	0,5
Headway (книжки)	весь світ	дочірня	0,15
Impulse (ігри та головоломки)	весь світ	дочірня	0,2
Obrio (гороскопи)	весь світ	дочірня	0,6

Джерело: побудовано автором за даними [14; 13; 33; 43]

Отже, ІТ-компанії Genesis є міжнародною компанією повного циклу з широким спектром напрямів діяльності та сфер реалізації своїх інтересів. За приблизними оцінками сумарна кількість завантажень додатків компанії складає понад 300 млн. Варто акцентувати увагу на тому, що компанія

відноситься до продуктових ІТ-компаній, тобто займається повним циклом від розробки до просування своїх продуктів на ринку. Цим Genesis відрізняється, наприклад, від сервісних ІТ-компаній, які лише отримують замовлення від зовнішніх бізнесів та займаються переважно програмуванням (розробка коду).

Основний фокус для продуктових компаній, включаючи Genesis – це користувач (індивідуальний клієнт), для якого розробляються різноманітні застосунки, додатки, сайти, соціальні мережі для спілкування. Основою доходу таких компаній є продаж реклами та передплата за включені послуги. В свою чергу, сервісні компанії, навпаки, орієнтуються на замовника, для якого здійснюється розробка програмного забезпечення. А сам зовнішній по відношенню до сервісної компанії замовник займається продажем та просуванням проекту до кінцевих клієнтів, користувачів [53].

Загалом, на початок 2023 року екосистема компанії Genesis налічує більше 15 стартапів, які займаються розробкою застосунків, мобільних ігор, онлайн медіа, рейтинг-сервісів та класифайдів (маркетплейси для електронної комерції). Бізнес-модель роботи компанії Genesis схожа на роботу венчурної студії. Компанія на системній основі, швидко та з мінімальними бюджетами здійснює перевірку своїх власних продуктів на життєздатність. Ті проекти, які показують майбутній потенціал – продовжують розвиватися з подальшою трансформацією у незалежні компанії (залишаються в портфелі активів Genesis). За оцінками експертів загальна капіталізації компанії Genesis найближчим часом повинна перевищити 1 млрд дол. США, що перетворить її на одного з небагатьох юнікорнів України.

Компанія Genesis не відкриває фінансові дані щодо сукупної виручки (є лише окремі заяви щодо доходів за окремими бізнесами), але навіть проведений такий аналіз інвестиційної привабливості дає чітко зрозуміти, що компанія генерує значні грошові потоки, які вимірюються десятками мільйонів доларів. При цьому виступаючи як компанія повного циклу, Genesis також має ще один напрям діяльності не пов'язаний прямо з розробкою та просуванням стартапів, в якому компанія виступає не як розробник, а як інвестор. Цей напрям

називається – Genesis Investment.

Genesis Investment інвестує у перспективні стартапи з подальшою можливістю їх придбання та розвитку. Привабливими сферами для інвестування коштів є медіа, фітнес, освітні ігри для дітей, відео редактори, тощо (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Напрями інвестування коштів у Genesis

№	Стартап-проект	Сфера	Сума інвестицій	Інвестиційний партнер
1	IO Technologies	Аналітична платформа для медіа	1 млн дол.	відсутній
2	Basenji Apps	Застосунки для вивчення мов	закриті дані	відсутній
3	Amazing Apps	Застосунки для фітнесу	закриті дані	відсутній
4	IntellectKids	Освітні ігри для дітей	1 млн дол.	відсутній
5	Elision	Агрегат подкастів	150 тис. дол	відсутній
6	Vochi	Відеоредактор	1,5 млн дол	відсутній
7	Liki24	Доставка ліків	1 млн дол.	TA Venture
8	Mate Academy	Школа програмування	580 тис дол.	TA Venture
9	Fabiosa Media	Медіа для жінок	1 млн дол.	відсутній

Джерело: побудовано автором за даними [14; 13; 33; 43]

Як можна побачити з табл. 3.2 Genesis Investment інвестує кошти у широкий спектр напрямів починаючи від фітнесу і закінчуючи додатками для доставки ліків та освітніх ігор для дітей. В переважній більшості стартап-проектів Genesis Investment виступає єдиним інвестором, але є два проекти (Liki24 та Mate Academy), де соінвестором виступає TA Venture.

Інвестиційна привабливість компанії є комплексною характеристикою та визначається з урахуванням великої кількості факторів. Одним з таких факторів є персонал. Наявні дані дають змогу проаналізувати забезпеченість компанії Genesis трудовими ресурсами. При цьому дані з відкритих джерел представлені у динаміці, що дасть змогу визначити стан розвитку компанії: стагнація (зменшення штату); стабільне функціонування (відсутність динаміки у залученні / звільненні працівників); розвиток (приріст кількості співробітників). Логічною є точка зору, відповідно до якої найбільшу

інвестиційну привабливість матиме компанія, штат працівників якої збільшується.

Аналізована компанія Genesis входить до топ-3 лідерів серед роботодавців України у категорії «понад 1500 спеціалістів». За даними за 2021 рік перше місце зайняла компанія Intellias, а далі з мінімальною різницею у десяти бала – Sigma Software та Genesis. Варто зазначити також, що у 2018 та 2020 роках компанія Genesis була лідером, тобто отримала максимальну сумарні кількість балів за компонентами: компенсація, умови праці, кар'єра, проекти та лояльність.

На рис. 3.1 представлена динаміка кількості працівників та частка технічних спеціалістів у компанії Genesis за 2016-2022 роки.

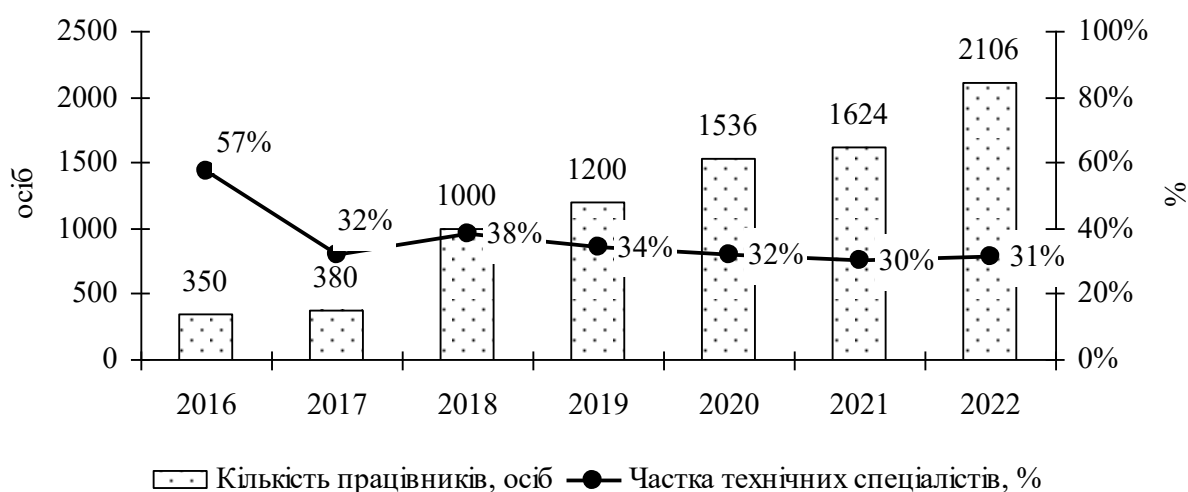


Рис. 3.1. Кількість працівників та частка технічних спеціалістів у компанії Genesis за 2016-2022 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [95]

Наведені на рис. 3.1 дані дають змогу з точки зору динаміки змін у чисельності працівників проаналізувати інвестиційну привабливість компанії Genesis. Як можна побачити, за підсумками 2022 року у компанії працювало 2106 працівників, із яких 31% - це технічні спеціалісти. За аналізований період штат працівників збільшився у 6 разів. Це означає, що компанія має перспективні проекти та постійно шукає нові ніші, для розвитку в яких

потрібен персонал. Частка працівників на рівні близько 30-35% є свідченням того, що компанія є продуктовою з повним циклом, тобто окрім розробки програмного забезпечення (коду), що характерно для сервісних компаній, вона також займається дослідженнями перспективних ніш, а також просуває свої власні продукти на ринках.

Про стабільність компанії свідчить темпи приросту чисельності працівників по роках. Так, у ковідний 2021 рік, коли весь світ охопила вірусна інфекція і уряди країн були змушені вводити карантинні обмеження, навіть у той рік чисельність працівників компанії Genesis збільшилась на 5,7% до 1624 осіб.

Орієнтованість Genesis на світовий ринок дозволила ІТ-компанії продуктивно пройти перший рік повномасштабного вторгнення Росії в Україну. За 2022 рік штат працівників збільшився на 29,7%, і хоча частка працівників знаходиться в Україні, компанії вдалося адаптуватися до вимкнень світла, ракетних ударів, провести необхідну релокацію.

Отже, з точки зору динаміки кількості працівників, їх приросту впродовж останніх років, а також продуктової спрямованості, можна говорити про те, що компанія Genesis є інвестиційно-привабливою. Але подібні висновки будуть неповними без відповідно порівняння аналізованої ІТ-компанії Genesis з конкурентами. За даними про технічний розвиток ІТ в Україні за 2021 рік, в нашій країні зареєстровані та здійснюють діяльність близько 1654 продуктивних компаній та 858 сервісних компаній (постачальників ІТ-послуг). Окремі невеличкі компанії мають штат не більше 10-20 осіб, в той час як подібні до Genesis постійно збільшують чисельність працівників, кількість яких перевищила за тисячі спеціалістів [122, с. 8].

Для проведення порівняльного аналізу обрано ТОП-5 продуктивних компаній України: Genesis (медіа, застосунки, класифайди, рейтинг-сервіси), EvoPlay (гральні слоти та онлайн-казино), EVO Group (маркетплейси, сервіси електронного документообігу), AJAX Systems (охоронні системи), Creatio (Terrasoft Ukraine) (CRM-платформа).

Оцінити інвестиційну привабливість компаній пропонується оцінити через два показники, які характеризують динаміку чисельності працівників компанії Genesis та її конкурентів. Перший показник – це приріст чисельності працівників за весь період дослідження (2016-2022 роки). Він дасть змогу побачити стадію життєвого циклу компанії, тренд її розвитку. Другий показник – приріст чисельності за 2022 рік, який відображає стійкість компанії до зовнішніх викликів, викликаних зовнішньою агресією. Компанії, чисельність працівників яких не змінилася або зросла – можна охарактеризувати як стійкі, тому, відповідно, вони мають більшу інвестиційну привабливість порівняно з компаніями, чисельність працівників яких зменшилася (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Чисельність працівників компанії Genesis та конкурентів у 2016-2022 рр.

Компанія	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Приріст за період, разів	Приріст за 2022 рік, %
Genesis	350	380	1000	1200	1536	1624	2106	6,0	29,7
EvoPlay	625	927	1324	1612	2188	3592	4211	6,7	17,2
EVO Group	732	840	894	961	1065	1264	1339	1,8	5,9
AJAX Systems	580	640	710	800	1600	1750	2780	4,8	58,9
Creatio (Terrasoft Ukraine)	700	601	615	575	593	704	631	0,9	-10,4

Джерело: побудовано автором за даними [95]

Наведені у табл. 3.3 індикатори свідчать про те, що аналізована компанія Genesis має високий рівень інвестиційної привабливості. Зокрема, вона зайняла 2-е місце за показником приросту за період – 6 разів (1-е місце EvoPlay – 6,7 разів) та 2-е місце за показником приросту за 2022 рік – 29,7% (1-е місце AJAX Systems – 58,9%). Що стосується компаній-конкурентів – EVO Group (маркетплейси, сервіси електронного документообігу) та Creatio (Terrasoft Ukraine) – то вони показали найгірші результати. При цьому для компанії Creatio (Terrasoft Ukraine) 2022 рік виявився надскладним, оскільки вона була змушена звільнити 73 працівника (темп скорочення – 10,4%).

Комплексний аналіз конкурентів та їх інвестиційної привабливості представлений у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Показники інвестиційної привабливості компанії Genesis та конкурентів

Критерій	Genesis	EvoPlay	EVO Group	AJAX Systems	Creatio
Дата заснування	2007	2003	2008	2011	2002
Напрямки	медіа, фітнес, дейтинг, інвестування, ігри, освіта	гральні слоти та онлайн-казино	маркетплейси, сервіси електронного документообігу	охоронні системи	CRM-платформа
Кількість напрямків	15+	2+	3+	1+	1+
Виручка, млн.дол.	120	253,7	39,9	17	7,8
Прибуток, млн.дол.	17,8	28,9	0,89	0,4	0,42
Рентабельність (ROS), %	14,8	11,4	2,2	2,4	5,4
Працівники, осіб	2106	4211	1339	2780	631
Частка технічних спеціалістів, %	31,0	58,0	26,0	27,0	56,0
Приріст чисельності у 2022 р.	29,7	17,2	5,9	58,9	-10,4

Джерело: побудовано автором за даними [9; 17; 43; 95; 122]

Як можна помітити, представлені у табл. 3.4 найбільші продуктові ІТ-компанії України не виступають прямими конкурентами за напрямками діяльності. Кожна з компаній обрала свою сферу (сфери), в якій намагається розвиватися. Але з точки зору об'єкту вкладення інвестицій зазначені компанії можуть виступати конкурентами. Для інвестора в більшій мірі цікаво отримати приріст на вкладений капітал, аніж те, в якій сфері діяльності функціонує та чи інша компанія.

З точки зору всіх показників, найменшу інвестиційну привабливість показує компанія Creatio (Terrasoft Ukraine), яка спеціалізується на CRM-системах. Вузька продуктова спрямованість компанії відповідним чином характеризується її продажами, прибутком та кількістю працівників, а зменшення їх кількості у 2022 році показало її нестійкість до викликів та зовнішніх негативних впливів.

Ще одна компанія – AJAX Systems, яка спеціалізується виключно на охоронних системах, також з токи зору об'єкту інвестування не виступає як лідер. І хоча їй вдалося суттєво наростити чисельність працівників, але з точки зору інвестування вона може бути цікава відносно невеликій частині інвесторів.

Найбільшим конкурентом для компанії Genesis є українська компанія EvoPlay, яка спеціалізується на гральних слотах та онлайн-казино. Її сукупний дохід у 2020 році склав 253,7 млн.дол., прибуток 28,9 млн.дол., що забезпечило рентабельність на рівні 11,4%. Також компанія показала високий показник приросту чисельності працівників у 2022 році – +17,2%.

Що стосується компанії Genesis, то її стратегія розвитку полягає у пошуку, розробці та реалізації стартапів, що може служити ключовим критерієм для інвестора, який хоче отримати високу дохідність інвестицій і при цьому готовий йти на ризики щодо вкладання коштів у венчурні проекти.

Завершити оцінку інвестиційної привабливості компанії Genesis та її порівняння із конкурентами доцільно за допомогою методики, спеціально розробленої у параграфі 1.3 для компаній ІТ-сфери. Результати розрахунків представимо у вигляді табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Оцінка інвестиційної привабливості компанії Genesis та конкурентів

Фактор привабливості	Ваговий коеф., a_i	Genesis		EvoPlay		EVO Group		AJAX Systems		Creatio	
		бал, k_i	зв. бал $(k_i \times a_i)$	бал, k_i	зв. бал $(k_i \times a_i)$	бал, k_i	зв. бал $(k_i \times a_i)$	бал, k_i	зв. бал $(k_i \times a_i)$	бал, k_i	зв. бал $(k_i \times a_i)$
Досвід роботи	0,1	4	0,4	5	0,5	4	0,4	3	0,3	5	0,5
Репутація	0,1	5	0,5	4	0,4	5	0,5	5	0,5	4	0,4
Продуктовий портфель	0,2	5	1	1	0,2	2	0,4	1	0,2	1	0,2
Виручка	0,1	4	0,4	5	0,5	3	0,3	1	0,1	1	0,1
Рентабельність (ROS)	0,15	5	0,75	4	0,6	2	0,3	2	0,3	3	0,45
Успішність проектів	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6	2	0,4	3	0,6
Стійкість бізнес-моделі	0,15	4	0,6	3	0,45	2	0,3	5	0,75	1	0,15
Всього	1	-	4,45	-	3,45	-	2,80	-	2,55	-	2,40

Джерело: побудовано автором за даними [9; 17; 43; 95; 122]

Представлені у табл. 3.5 розрахунки свідчать про те, що аналізована ІТ-компанія Genesis має найбільший рівень інвестиційної привабливості, оскільки із максимальної оцінки в 5 балів її сумарний результат склав 4,45 балів. Сильними сторонами підприємства є широкий продуктовий портфель, висока рентабельність компанії та стійкість її бізнес-моделі. Також, як було зазначено вище, компанія вже має накопичений успішний досвід в реалізації різноманітних проектів в ІТ-сфері, що може бути цікавим інвестору, який хоче примножити свій капітал.

Найближчим конкурентом з достатньо високою оцінкою інвестиційної привабливості є продуктова компанія EvoPlay, яка отримала 3,45 балів із 5 можливих. Зазначена компанія також має достатньо стійку бізнес-модель, великий досвід на ринку та високу рентабельність. Однак вузькість продуктової спеціалізації значно обмежує її привабливість для потенційних інвесторів.

Що стосується трьох інших компаній-конкурентів для Genesis (EVO Group, AJAX Systems, Creatio), то рівень їх інвестиційної привабливості не перевищує 3 балів та становить відповідно 2,8 (EVO Group), 2,55 (AJAX Systems) та 2,4 (Creatio) бали. Причиною для низької оцінки у компаній різні, але сумарний бал свідчить про те, що вони створюють мінімальну конкуренцію для аналізованого підприємства з точки зору боротьби за кошти інвесторів.

Таким чином, діагностика інвестиційної привабливості компанії Genesis засвідчила її високий рівень, тому вона може з високим рівнем вірогідності розраховувати на залучення коштів іноземних інвесторів в разі просування інноваційних проектів.

3.2. Розробка стратегії залучення іноземного капіталу до ІТ-компанії Genesis

Процеси формування глобальної економічної системи з високим рівнем кооперації та взаємопроникнення сприяють активному залученню до

інвестування капіталу дедалі більшого кола учасників.

Наростаюча глобалізація економічних процесів разом з існуючими зовнішніми та внутрішніми викликами в країні створює гостру необхідність для України в проведенні глибоких структурних змін в економіці. Динаміка цих позитивних змін багато в чому визначається темпами відновлення та економічного зростання, які можуть бути забезпечені лише за умов активного залучення іноземного капіталу в інноваційний розвиток вітчизняної економіки, ІТ-сектор якої останнім часом перетворився на один з ключових драйверів.

Аналіз масштабів, динаміки та напрямків міжнародного руху капіталу призводить дає змогу дійти висновку, що завдяки випереджаючому збільшенню іноземних інвестицій (порівняно зі зростанням ВВП та зовнішньої торгівлі) відбувається посилення їх значення для всіх країн незалежно від рівня їх розвитку.

Ступінь розвиненості країни є одним із важливих показників її привабливості для іноземного капіталу. Проведений у другому розділі роботи аналіз показав, що вітчизняний ІТ-сектор є достатньо привабливим для іноземних інвесторів. Зокрема, останніми роками (за винятком 2022 року повномасштабного вторгнення) в Україні фіксувалися тенденції нарощення обсягів ІІ, а також збільшення частки ІІ для ІТ-сектору, активно здійснювалися процеси венчурного фінансування ІТ-стартапів. Окрім цього, вітчизняний ІТ-сектор навіть в умовах економіки воєнного часу показав за підсумками 2022 року максимальні обсяги експорту комп'ютерних послуг на рівні 7,3 млрд. дол США.

Отже, в даний час залучення іноземних інвестицій особливо в інноваційні сфери стало реальністю розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин; і в ньому зацікавлені всі країни незалежно від рівня соціально-економічного розвитку. Практично жодна країна світу з ринковою економікою не може ефективно розвиватися без залучення іноземних інвестицій. Формування міжнародних економічних зв'язків українського ІТ-сектору через залучення іноземного інвестування в інноваційний розвиток у глобальному масштабі сприятиме підвищенню його ефективності, зростанню

конкурентоспроможності інформаційних продуктів та послуг, створенню репутації України як інкубатора інновацій в сфері інформаційних технологій.

Вітчизняний IT-сектор представлений достатньо великою кількістю суб'єктів господарювання від окремих фрілансерів та маленьких фірм (сервісні, аутсорсингові) до великих продуктових компаній, капіталізація яких вже перевалила за 1 млрд. дол.

Досліджувана компанії Genesis відноситься до числа продуктових компаній, чисельність персоналу якої за підсумками 2022 року перевищила 2100 осіб. За оцінками окремих експертів капіталізована вартість Genesis найближчими роками може перевищити або навіть вже досягла 1 млрд. дола США, що дає їй право зарахувати себе до числа «єдинорогів» вітчизняної IT-індустрії.

Genesis представляє собою корпоративну структуру, яка складається з окремих проектів та компаній (напрямів), окремі з яких вже перейшли у розряд портфельних, в той час як інші напрями продовжують функціонувати як дочірні компанії та продуктові підрозділи. Загалом, бізнес-модель компанії Genesis побудована таким чином, що аналізована IT-компанія шукає перспективні інноваційні ідеї з подальшою комплексною розробкою цих проектів та їх комерціалізацією. Тобто компанію Genesis можна назвати своєрідним бізнес-інкубатором, де відбувається народження та здійснюється подальше просування інноваційних продуктів на ринок.

Окрім того, що компанія Genesis є продуктовою компанією повного циклу, вона також займається вкладанням коштів у перспективні стартапи, тобто виступає інвестором (Genesis Investment). Цікавими для інвестування напрямами для компанії є медіа, здоров'я, фітнес, освітні ігри, додатки з доставки. При цьому компанія може виступати в ролі як єдиного інвестора стартапу, так і здійснювати інвестиції спільно з іншими інвесторами, виступаючи таким чином соінвестором.

Отже, стратегію залучення іноземного капіталу для інноваційного розвитку IT-компанії Genesis доцільно сформулювати наступним чином: «Спільне фінансування амбіційних стартап-проектів на початкових стадіях для

формування майбутнього».

Як було зазначено вище, цікавими для ІТ-компанії Genesis сферами розробки та інвестування коштів є такі сфери як здоров'я та фітнес. Успішним прикладом може служити BetterMe та AmoMama. Обидва проекти вже функціонують як портфельні компанії. Так, BetterMe є одним з найбільш швидкозростаючих мобільних додатків у категорії Health and Fitness на ринку США. BetterMe трансформує телефон користувачів на персонального тренера, який розуміє спортивні потреби користувачів і допомагає досягти бажаних фітнес результатів. В свою чергу, AmoMama – це мультимедійна платформа для жінок, яка активно розвивається та користується попитом серед користувачів країн Європи, Південної та Північної Америки, Африки та Близького Сходу.

Однією з ідей, яку пропонується реалізувати як інноваційну і для якої потрібно розробити стратегію залучення іноземного інвестування є технологічний продукт у сфері психологічного здоров'я – мультимедійна платформа «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness».

Ключова ідея пропонованого інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» полягає у тому, що його користувачі зможуть через комплекс мультимедійних каналів (мобільний додаток, сторінки Facebook, канал Youtube) отримувати корисну для себе інформацію та підтримку свого психологічного здоров'я.

Основний фокус продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» – робота над стресом та зміцнення стресостійкості, усунення тривоги, покращення сну, створення відчуття щастя, спокою та внутрішнього миру.

Сфера wellbeing та mental health на даний момент знаходиться на підйомі та показує зростаючі темпи залучення інвестицій. Як свідчать останні звіти у цій сфері, зокрема, звіт Health Innovation Funding за підсумками 2021 року відбулося двократне від попереднього рекорду зростання обсягу залучених у HealthTech-стартапи інвестицій (рис. 3.2). Позитивний тренд, що представлений на рис. 3.2, також підтверджується даними CB Insights, відповідно до яких у 2021 році фінансування стартапів у галузі психічного здоров'я в 5,5 разів

перевищило \$275 млн, вкладених інвесторами чотирма роками раніше у 2017 році. Загалом за підсумками 2021 року було укладено 124 угоди проти 69 угод у 2016 році [121].

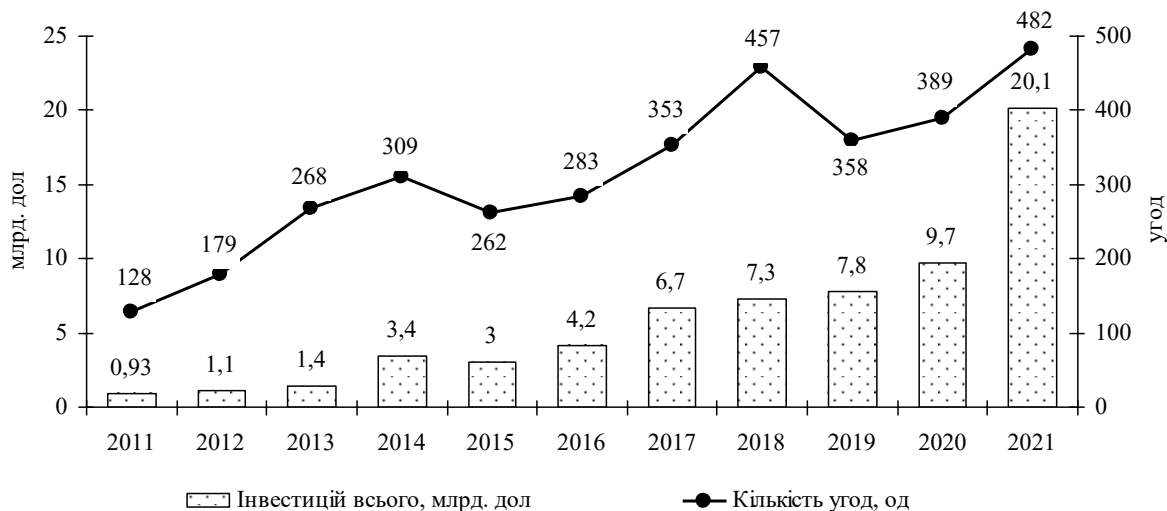


Рис. 3.2. Глобальне фінансування інновацій у сфері охорони здоров'я

Джерело: побудовано автором за даними [124]

Отже, люди хочуть бути здоровими не лише фізично, але також і ментально, тому пропонований продукт «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» має значний потенціал перерости у велику компанію з доходами, що обраховуються десятками мільйонів доларів.

Мультимедійна спрямованість пропонованого продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» передбачає те, що користувач зможе бути пов'язаний з ним через багато платформ: мобільний додаток для Android та IOS, відео на платформі Youtube, корисне спілкування та інформація у групах Facebook.

Цільовою аудиторією для пропонованого інноваційного продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» є як приватні особи, які хочуть зміцнити своє психологічне здоров'я, так і компанії, які хочуть забезпечити своїм працівникам психологічну підтримку для зміцнення стресостійкості та підвищення продуктивності.

Продукт «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» включатиме: вправи,

заняття, курси, медитації та багато іншого, що допоможе користувачам продукту позбутися стресу, впоратися з тривожністю, розвивати відчуття щастя та внутрішнього спокою, підняти на високий рівень концентрацію та продуктивність, знову насолоджуватися сном та відновленням сил після нього, створити гармонійну самооцінку та багато іншого, що допомагає кардинально змінити якість життя. Невід'ємною складовою продукту стане корисна для користувачів можливість поспілкуватися в онлайн-вебінарах та з особистим інструктором.

В подальшому для компаній будуть розроблені спеціальні продукти, якими можна буде користуватися після придбання корпоративної ліцензії. Корпоративні ліцензії призначені для організацій, які набувають один продукт для декількох комп'ютерів (користувачів). Купуючи продукти за програмами корпоративного ліцензування, замовник платить тільки за ліцензійні права і може використовувати один ліцензійний диск в якості зразка для установки.

Ключові особливості продукту узагальнено у вигляді табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Ключові особливості інноваційного продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» для залучення іноземного інвестування

Мета створення продукту для компанії	Розширення портфелю перспективних технологічних стартапів з потенціалом перетворення у незалежний бізнес
Мета створення продукту для інвестора	Можливість прийняти фінансову участь у розподілі потенційних ризиків та прибутків від успішної реалізації проекту
Мета створення продукту для користувача	Можливість зміцнити своє психологічне здоров'я, позбутися стресу, впоратися з тривожністю, розвивати відчуття щастя та внутрішнього спокою, підняття на високий рівень концентрації та продуктивності, покращення сну та відновлення сил, створення гармонійної самооцінки
Платформи	Продукт є мультимедійним, тобто користувач зможе користуватися ним через мобільні додатки (Android, IOS), Facebook та Youtube
Цільова аудиторія	Приватні клієнти та компанії, що зможуть придбати корпоративну ліцензію для своїх співробітників
Наповнення	через медитацію, тренінги, курси, заняття та вправи, спілкування

Ринки	Весь світ
Мови	Англійська, німецька, французька, іспанська, італійська та ін. (перелік не є вичерпним)
Перспективи майбутнього розширення	Можливість для користувачів поділитися своїми історіями, щоб допомогти іншим впоратися з аналогічними проблемами та одночасно отримувати монетизацію корисних та цікавих історій

Джерело: складено автором

Розробка та подальше просування пропонованого вище інноваційного ІТ-продукту потребує значних інвестицій. Початкові інвестиційні витрати йдуть на створення, тестування та запуск застосунків, платформ, маркетингове та рекламне просування до цільової аудиторії. Необхідна частина інвестиційних витрат використовується для покриття збитків початкових періодів до того моменту, поки проект не пройде точку беззбитковості.

Попередній досвід та інвестиційна політика компанії Genesis свідчать про те, що її інвестицій у технологічні стартапи починалися від 150 тис. дол і за відкритими даними досягали позначки в 1 млн дол. США. Враховуючи потенціал інноваційного продукту та необхідність дотримання комплексного підходу до розробки мультимедійної платформи початкові інвестиції для «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» оцінюються у 1,5 млн дол (1500 тис. дол США).

Обсяги та структура початкових інвестицій для проекту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» наведена у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Обсяги та структура початкових інвестицій проекту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness»

Стаття інвестицій	Обсяг, тис. дол	Структура, %
Створення, тестування, запуск застосунків, платформ, тис. дол	450	30,0
Маркетингове та рекламне просування, тис. дол	300	20,0
Збитки перших періодів, тис. дол	600	40,0
Форсмажорні (непередбачувані) витрати, тис. дол	150	10,0
Всього	1500	100

Джерело: складено автором

Розрахунки щодо інвестиційних витрат та подальші розрахунки грошових потоків, витрат, прибутків проводяться у доларах, оскільки, по-перше, проект розрахований на реалізацію у розвинених країнах, де найбільш популярною валютою є американський долар. По-друге, проведення розрахунків в національній валюті на даний момент несе ризики, пов'язані з інфляцією.

Отже, як свідчать дані табл. 3.5 загальний плановий обсяг початкових інвестицій для реалізації проекту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» складає 1500 тис. дол. Розподіл інвестицій за напрямками витрат наступний: найбільша частка витрат припадає на покриття збитків початкових періодів – 40,0%, що у грошовому виразі становить 600 тис. дол. Наступною статтею інвестиційних витрат є власне розробка та запуск застосунків, платформ, наповнення конвентом. На цей напрям закладається бюджет в 450 тис. дол (30,0%). Жодний сучасний проект не зможе в повній мірі розкрити свій потенціал без відповідного маркетингового просування. Інвестиційні витрати в напрям реклами та маркетингу складають 300 тис. дол (20,0%). Обов'язковою складовою інвестиційних витрат будь-якого венчурного проекту є непередбачувані витрати, які закладаються на рівні близько 10% – фактично 150 тис. дол.

Для фінансування інвестиційних витрат для проекту передбачається залучення іноземного інвестора, з яким планується розподілити початкові витрати на рівні 500 тис. дол – власні кошти компанії Genesis (33 %) та 1 000 тис. дол – кошти іноземного інвестора (67 %).

Венчурне фінансування, до якого відноситься розроблений інноваційний ІТ-продукт «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» в переважній більшості випадків реалізується за кошти бізнес-ангелів (приватні особи, які інвестують кошти в перспективні стартапи) чи публічних венчурних фондів.

Компанія Genesis вже має успішний досвід участі в проектах спільно з венчурними фондами (застосунок з доставки ліків Liki24 та школа програмування Mate Academy – інвестиційним партнером в обох проектах виступав венчурний фонд TA Venture). Тому для фінансування цільового

інноваційного проекту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» також пропонується залучати іноземних інвесторів через схему венчурного фінансування. Тип інвестицій – фінансовий.

У табл. 3.8 узагальнено дані щодо потенційного інвестора, його типу та виду інвестицій, а також розподіл інвестиційних витрат між власними та залученими коштами.

Таблиця 3.8

Дані щодо розподілу інвестицій та типу іноземного інвестора

Загальний обсяг інвестицій, тис. дол	1 500 тис. дол
Фінансування інвестиційних витрат (дол / %)	500 тис. дол – власні кошти компанії Genesis (33 %) 1 000 тис. дол – кошти іноземного інвестора (67 %)
Тип іноземного інвестора	Портфельний інвестор
Форма іноземного інвестора	Венчурний фонд, що спеціалізується на інвестуванні в технологічні стартапи сфери wellbeing та mental health
Тип інвестицій	Фінансові інвестиції
Раунд фінансування залучення іноземного інвестора	Посівний раунд (Seed) – інвестування на початковому етапі розробки інноваційного проекту
Спосіб реалізації проекту	Створення нового проекту з частками в акціонерному капіталі 33 % (Genesis) та 67 % (інвестор)

Джерело: складено автором

Після розробки концептуальної ідеї цільового інноваційного продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness», обґрунтування доцільності його створення та визначенням структури обсягів потрібних інвестиційних витрат за типом коштів (власні / залучені), наступним етапом розробки стратегії залучення іноземного капіталу для компанії Genesis є вибір зарубіжного інвестиційного партнера. Як було зазначено вище, подібні ризикові високотехнологічні проекти найчастіше всього фінансується публічними венчурними фондами – інвестиційними організаціями, які залучаються кошти приватних інвесторів для подальшого їх вкладення в перспективні проекти.

В світі існує достатньо велика кількість венчурних фондів, які знаходяться в пошуку цікавих та потенційно високоприбуткових технологічних проектів, що дозволять їм суттєво примножити інвестований капітал. Ці

венчурні фонди можуть спеціалізуватися на фінансуванні як конкретних сфер, так і бути мультиспрямованими, тобто здійснювати інвестиції в будь-які сфери. А єдиною умовою для них є висока прибутковість та перспективність нового стартапу.

Проведемо порівняльний аналіз декількох венчурних фондів для вибору найбільш прийняттого з них для фінансування інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness». Кожному з них надсилається інвестиційна пропозиція проекту та в подальшому обговорюються умови фінансування проекту.

Характеристика обраних венчурних фондів для фінансування проекту представлена у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Порівняльний аналіз потенційних інвесторів інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» компанії Genesis

Критерій	Венчурний фонд		
	Y Combinator	Lightspeed Venture Partners	TA Venture
1	2	3	4
Країна (місто)	США (Маунтейн В'ю)	США, Ізраїль	Україна, Німеччина, Швейцарія, кайманові острови, Кіпр
Рік заснування	2005 рік	2000 рік	2010
Засновники	Дж. Лівінгстон, Л. Томаз, П. Грем, Р. Колелла, Р. Морріс, Т. Блеквелл	Баррі Еггерс, Крістофер Шапе, Пітер Ні, Раві Мхатре	В. Тігіпко, І. Перція
Галузі інвестицій	SaaS, великі дані та аналітика, продуктивність, DTC, кібербезпека, ланцюг поставок і логістика, освіта, споживання, їжа та напої, ігри, соціальні мережі, транспорт, подорожі та готельний бізнес, AR та VR реальність, охорона здоров'я, біотехнології, фінансові, страхові технології, тощо	споживання, здоров'я та оздоровлення, крипто та блокчейн, фінансові технології, DTC, освіта, медіа, соціальні мережі, SaaS, великі дані та аналітика, біотехнології, інфраструктура	Фінтех, цифрове здоров'я і транспорт.

1	2	3	4
Мінімальний/ максимальний розмір інвестиції	мінімальний - 500 000 доларів США / максимальний – не обмежено	Мінімальний розмір чека: \$1 000 000 Максимальний розмір чека: 50 000 000 доларів США	Середній чек: \$0,25 млн
Етапи	посівний, ранній, передпосівний, серія А	ранній, посівний	передпосівний, посівний, серія А
Кількість інвестованих проектів	4469	1169	142
Кількість виходів	444	207	53
Відношення виходів до кількості інвестицій	9,9%	17,7%	37,3%
Приклади найуспішних проектів	Coinbase, Twitch, Reddit	Grubhub, Zscaler, Setu	SumUp, Azimo, Xometry

Джерело: побудовано автором за даними [35; 107]

Першим у табл. 3.9 венчурним фондом є американський фонд «Y Combinator», який є провідним акселератором та венчурним капіталом, який надає наставництво та фінансування компаніям у всіх секторах економічної діяльності. Фонд було засновано у 2005 році групою осіб. Фонд не має якоїсь конкретної сфери для інвестицій, а його цільова спрямованість є максимально широкою від освіти та споживання до космічних та нано-технологій. Венчурний фонд «Y Combinator» здійснив велику кількість інвестицій, а відношення кількості виходів (exit) до загальних інвестицій знаходиться на рівні близько 10%. Найбільш успішними проектами є Coinbase, Twitch, Reddit.

Другим у табл. 3.9 йде венчурний фонд з американсько-ізраїльським корінням «Lightspeed Venture Partners». Фонд засновано у 2000 році, а основним напрямом інвестицій є споживання, здоров'я. Освіта, медіа, соціальні мережі, великі дані, біотехнології та інфраструктура. Як і попередній фонд «Y Combinator», венчурний фонд «Lightspeed Venture Partners» підходить як інвестиційний партнер для реалізації проекту ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» з точки зору чеку, який починається від 1 млн.дол. Але на

відміну від переднього фонду, цей має суттєво більший відсоток успішних виходів – 17,7%, а найбільш успішними екзитами є проекти Grubhub, Zscaler, Setu.

Останнім в табл. 3.9 є венчурний фонд TA Venture з українським корінням, який має офіси у багатьох країнах та досвід у сфері венчурного фінансування вже більше 12 років (засновано у 2010 р). Найбільш цікавими для інвестування сферами діяльності є фінтех, цифрове здоров'я і транспорт. До недавнього часу фонд займався інвестуванням лише власних коштів, зароблених на раніше реалізованих успішних проектах. На даний момент фонд активно залучає кошти зовнішніх іноземних інвесторів.

Рейтингову оцінку венчурних фондів для вибору потенційного партнера проведемо у вигляді табл. 3.10. Оцінка фактору здійснюється за 5-бальною шкалою. Кількість параметрів для оцінки – 7, тому загальний сумарний бал – 35.

Таблиця 3.10

Рейтингова оцінка венчурних фондів для залучення інвестицій у фінансування інноваційного продукту

Критерій	Венчурний фонд		
	Y Combinator	Lightspeed Venture Partners	TA Venture
Досвід роботи	4	5	3
Капіталізація фонду	5	5	3
Кількість сфер інвестиційних інтересів	5	5	3
Доступність для невеликих проектів	2	2	5
Кількість інвестованих проектів	5	5	2
Відношення виходів до кількості інвестицій	2	2	5
Досвід вкладення капіталу в Україну	1	1	5
Всього	24	25	26

Джерело: побудовано автором за даними [35; 107]

Варто відзначити, що серед обраних потенційних партнерів для іноземного інвестування інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» венчурний фонд TA Venture має найбільше

співвідношення кількості виходів до кількості здійснених інвестицій – 37,3%. Це свідчить про те, що цей фонд має специфічний досвід вибору саме тих проектів, які можуть успішно реалізуватися у майбутньому. Окрім цього, ТА Venture вже виступав в ролі інвестиційного партнера для компанії Genesis в реалізації проектів Liki24 та Mate Academy. Тому серед обраних венчурних фондів після проведення порівняльного аналізу пропонується обрати саме ТА Venture як інвестиційного партнера для реалізації проекту компанії Genesis.

У наступному параграфі проведемо оцінку та обґрунтування економічної ефективності розробленої стратегії залучення іноземного капіталу в інноваційний IT-продукт компанії Genesis під назвою «СНМ – Meditation: Calmness & Happiness».

3.3. Оцінка економічної ефективності розробленої стратегії

Оцінка економічної ефективності розробленої стратегії є комплексним завданням, яке включає цілий спектр аналітичних процедур. Кінцевою метою оцінки є визначення економічної доцільності реалізації стратегії чи її відхилення у зв'язку з неприйнятними значеннями результативних показників. Зазначений вище спектр аналітичних процедур включає прогнозування дохідних та витратних показників інноваційного проекту «СНМ – Meditation: Calmness & Happiness» на п'ятирічний період (фактичний строк функціонування продукту є більшим, але для розрахунків проектний період приймається на рівні 5 років). Прогнозні показники доходів та витрат дадуть змогу розрахувати щорічні прибутки та грошові потоки за проектом, які виступають основою для подальшого використання інструментарію проектного аналізу та розрахунку чистої приведеної вартості (NPV), індексу дохідності інвестицій (PI), внутрішньої норми прибутковості (IRR), звичайного та дисконтованого періоду окупності інвестицій (PP та DPP). Для оцінки ризиковості реалізації стратегії доцільно провести аналіз чутливості ефективності інноваційного проекту до

зміни ключових його параметрів. В кінцевому випадку це дасть можливість зробити обґрунтовані висновки щодо прийнятності розробленої стратегії чи її відхилення у зв'язку з недостатньою перспективністю проекту.

Основою грошової монетизації розробленої стратегії інноваційного проекту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» є підписка користувачів (приватних / корпоративних) за використання за стосунку.

Вартість місячної підписки становить 3,99\$, а річна 39,99\$. Комерційний запуск застосунків планується на 2024 рік, за підсумками якого кількість підписників оцінюється на рівні 150 тис. В цю цифру входять як приватні особи, так і клієнти, що будуть користуватися за стосунками в рамках придбання корпоративної ліцензії компаніями для своїх співробітників. За п'ять років реалізації проекту планується досягти позначки у 2 млн користувачів з поступовим збільшенням середньої річної вартості підписки (враховується той факт, що не всі підписники будуть оформлювати підписку на всі 12 місяців)

Прогнозна кількість підписників та орієнтовні доходи від реалізації інноваційного проекту узагальнена у табл. 3.11

Таблиця 3.11

Доходи від реалізації стратегії на 2024-2028 рр.

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
Кількість підписок, тис.	150	400	1 000	1 500	2 000	2 000
Середня вартість підписки за рік, \$	30,0	30,5	30,9	31,4	31,8	-
Доходи, тис. \$	4 500	12 180	30 907	47 056	63 682	158 324

Джерело: складено автором

Наведені дані свідчать, що в перший рік комерційного запуску інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness& Happiness» планується оформити близько 150 тис підписок, що при середньорічних витратах одного підписника на рівні 30\$ забезпечить проекту дохід на рівні 4,5 млн.дол. В подальші роки за рахунок активного просування та реклами планується нарощення кількості користувачів та підписників, кількість яких до

кінця 2028 року повинна досягти позначки у 2 млн. Це дасть змогу заробити сукупно за п'ять років понад 158 млн.дол.

Досягнення таких високих дохідних показників від комерціалізації ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness& Happiness» окрім початкових інвестицій, які визначені у сумі 1,5 млн.дол., не можливе без відповідних щорічних витрат. Ці поточні операційні витрати складаються з витрат на оплату праці розробників та професійної спільноти проекту (тренери, викладачі, тощо), адміністративних та експлуатаційних витрат (оренда офісу та комунальні послуги), витрат на просування (реклама на платформах, SEO-оптимізація, послуги блогерів) та інших витрат, які не входять до описаних вище статей (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Витрати на реалізацію стратегії на 2024-2028 рр.

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
Витрати на оплату праці, тис. \$	1 550	2 945	5 596	10 631	20 200	40 922
Адміністративні та експлуатаційні витрати, тис. \$	400	460	529	608	700	2 697
Реклама та просування, тис. \$	1 050	1 313	1 641	2 051	2 563	8 617
Інші витрати, тис. \$	150	173	198	228	262	1 011
Всього витрат, тис. \$	3 150	4 890	7 964	13 519	23 725	53 247

Джерело: складено автором

Як свідчать дані табл. 3.12, у перший рік комерційного запуску продукту «СНМ – Meditation: Calmness& Happiness» поточні операційні витрати складуть орієнтовно 3 150 тис. дол, з яких основна частка – це витрати на оплату праці (1 550 тис. дол) та рекламу і просування (1 050 тис. дол). Щорічна динаміка зміни витрат показує, що вони мають тенденцію до зростання відповідно до масштабізації проекту. Загалом, за п'ять років сукупні витрати на реалізацію проекту оцінюються у 53 млн.дол.

Оцінка ефективності реалізації стратегії неможлива без такого

важливого проміжного етапу, як визначення прибутку, який може генерувати проект. Прибуток розраховується як різниця між генерованими проектом доходами та витратами, включаючи витрати на сплату податку на прибуток. В межах проекту ставка податку на прибуток приймається на рівні 25%.

Таблиця 3.13

Доходи, витрати та чистий прибуток від реалізації стратегії у 2024-2028 рр.

Показник	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
Доходи, тис. \$	4 500	12 180	30 907	47 056	63 682	158 324
Витрати, тис. \$	3 150	4 890	7 964	13 519	23 725	53 247
Прибуток до оподаткування, тис. \$	1 350	7 290	22 943	33 537	39 957	105 077
Податок на прибуток (25%), тис. \$	338	1 823	5 736	8 384	9 989	26 269
Чистий прибуток, тис. \$	1 013	5 468	17 207	25 153	29 967	78 808

Джерело: складено автором

Графічно динаміка доходів, витрат та прибутку представлена на рис. 3.3

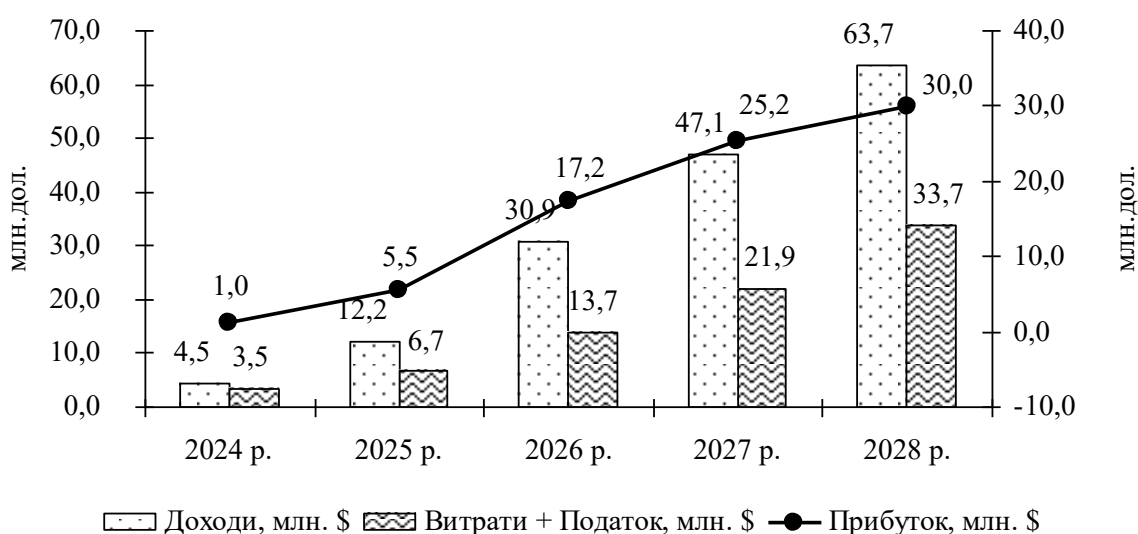


Рис. 3.3. Доходи, витрати та прибуток за час проектного періоду (2024-2028 рр.)

Джерело: складено автором

Як можна побачити з табл. 3.13 та рис. 3.3 темпи зростання доходів за рахунок масштабізації проекту зростають більшими темпами порівняно із зростанням витрат. Це дає змогу забезпечити нарощення темпів приросту прибутку, з 1,0 млн.дол. за підсумками 2024 року до 30,0 млн.дол. за

результатами 2028 року. Отже, з точки зору потенційної маси генерованого прибутку інноваційний ІТ-продукт «СНМ – Meditation: Calmness & Happiness» та розроблену стратегію можна вважати ефективною – проект має спроможність генерувати прибуток. Але інвестору також важливо розуміти ефективність здійснених ним капітальних вкладень на початковому етапі реалізації. Для цього проводиться оцінювання показників (NPV, PI, IRR, PP та DPP) за допомогою використання інструментарію проектного аналізу.

В основі проектного аналізу лежить концепція дисконтування, тобто приведення всіх грошових потоків за проектом до єдиного початкового моменту у часі. Необхідність здійснення цих розрахунків пов'язана з тим, що гроші мають різну цінність в залежності від часу їх надходження. Тому враховуючи п'ятирічний строк реалізації проекту всі грошові потоки за період з 2024 по 2028 роки потрібно привести до початкового року використовуючи ставку дисконту. В рамках цього проекту ставка дисконту приймається на рівні 10%. Ставка дисконту є специфічним корегуючим елементом, завдяки якому через дисконтний множник відбувається приведення грошового потоку відповідного року до початкового етапу.

У табл. 3.14 здійснено розрахунок грошових потоків за проектом.

Таблиця 3.14

Грошові потоки за проектом за 2024-2028 рр., тис дол.

№ п/п	Показник	на початок 2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
1	Доходи проекту		4500	12180	30907	47056	63682	158324
2	Обсяг інвестицій	1500						
3	Загальний відтік грошей	1500	3488	6713	13699	21903	33714	81017
4	Чистий грошовий потік	-1500	1013	5468	17207	25153	29967	77308
5	Фактор поточної вартості (ставка дисконту - 10%)	1,000	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621	
6	Дисконтований грошовий потік	-1500	920	4519	12928	17180	18607	52654
7	Дисконтований грошовий потік (накопичений)	-1500	-580	3939	16867	34047	52654	-

Джерело: складено автором

На основі даних табл. 3.14 проводиться розрахунок показників економічної ефективності проекту:

$$NPV = 920,5 + 4518,6 + 12928,2 + 17179,6 + 18607,4 - 1500 = 52654,3 \text{ тис.}$$

\$ – проект є економічно вигідним, оскільки розрахункова значення показника NPV більше 0 та дорівнює 52654,27 тис. дол

Індекс дохідності: $IP = (920,5 + 4518,6 + 12928,2 + 17179,6 + 18607,4) : 1500 = 36,1$. Це означає, що в середньому кожний вкладений у проект долар принесе інвесторам 36,10 дол. чистих грошових надходжень.

Внутрішня норма дохідності:

$$IRR = 236 + (6,58 * (237 - 236)) / (6,58 - (-4,57)) = 236,59\%$$

Розрахункове значення внутрішньої норми дохідності значно перевищує використану проекту ставку дисконту (10%), що також підтверджує економічну ефективність даного проекту.

Період часу, за який інвестиція окупається, називається періодом окупності (payback period). Для розрахунку можуть використовуватися як звичайні грошові потоки, так і дисконтовані грошові потоки В першому випадку отриманий показник характеризується звичайний період окупності, а в другому – дисконтований період окупності (DPP).

$$PP = 1 + (1500 - 1013) / 5468 = 1,09 \text{ років або 1 рік та 1 місяць}$$

Дисконтований період окупності проекту розраховується на основі порівняння початкових інвестицій та сумарних доходів за ту кількість років, коли ці скориговані у часі надходження покривають початкові витрати, що скориговані у часі.

$$DPP = 1 + (1500 - 920,5) : 4518,6 = 1,13 \text{ років або 1 роки та 2 міс.}$$

Отже, як звичайний, так і дисконтований період окупності становлять трохи більше року, що менше за проектний періоду 5 років. Це дає змогу говорити про економічну ефективність та доцільність реалізації стратегії залучення іноземних інвестицій для венчурного фінансування інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness».

Завершити оцінку економічної ефективності стратегії доцільно аналізом

чутливості інноваційного проекту, який передбачає зміну вхідних параметрів та подальше порівняння отриманих результатів із базовими умовами. Це дасть змогу виявити ті параметри, які найбільш чутливо впливають на показники ефективності.

Базовими вхідними параметрами, погіршення яких може мати суттєвий вплив на результуючі показник проекту є початкові інвестиції, грошові надходження та ставка дисконту.

Результати розрахунків зміни показника NPV під впливом зміни вихідних параметрів представлені у табл. 3.11-3.13. У табл. 3.15 проведено розрахунок чутливості зміни показника NPV у зв'язку зі зменшенням грошових надходжень за проектом на 20%.

Таблиця 3.15

Аналіз чутливості NPV до зменшення грошових надходжень на 20%

№ п/п	Показник	на початок 2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
1	Виручка від реалізації продукту		3600	9744	24725	37644	50945	126659
2	Обсяг інвестицій	1500						
3	Загальний відтік грошей	1500	2790	5370	10959	17522	26971	65113
4	Чистий грошовий потік	-1500	810	4374	13766	20122	23974	61546
5	Фактор поточної вартості (ставка дисконту - 10%)	1	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621	
6	Дисконтований грошовий потік	-1500	736	3615	10343	13744	14886	41823

Джерело: складено автором

Отже, за умови зменшення грошових потоків за проектом на 20%, чиста приведена вартість складе 41823 тис. дол (базові умови – 52654 тис. дол)

У табл. 3.16 проведено розрахунок чутливості зміни показника NPV у зв'язку зі збільшенням початкових інвестицій за проектом на 20%.

Отже, за умови збільшення початкових інвестицій за проектом на 20% з 1500 тис. дол до 1800 тис. дол, чиста приведена вартість знизиться до 52354 тис. дол (базові умови – 52654 тис. дол).

Таблиця 3.16

Аналіз чутливості NPV до збільшення початкових інвестицій на 20%

№ п/п	Показник	на початок 2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
1	Виручка від реалізації продукту		4500	12180	30907	47056	63682	158324
2	Обсяг інвестицій	1800						
3	Загальний відтік грошей	1800	3488	6713	13699	21903	33714	81317
4	Чистий грошовий потік	-1800	1013	5468	17207	25153	29967	77008
5	Фактор поточної вартості (ставка дисконту - 10%)	1	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621	
6	Дисконтований грошовий потік	-1800	920	4519	12928	17180	18607	52354

Джерело: складено автором

У табл. 3.17 проведено розрахунок чутливості зміни показника NPV у зв'язку зі збільшенням ставки дисконту за проектом на 20%.

Таблиця 3.17

Аналіз чутливості NPV до збільшення ставки дисконту за проектом на 20%

№ п/п	Показник	на початок 2023 р.	2024 р.	2025 р.	2026 р.	2027 р.	2028 р.	Всього
1	Виручка від реалізації продукту		4500	12180	30907	47056	63682	158324
2	Обсяг інвестицій	1500						
3	Загальний відтік грошей	1500	3488	6713	13699	21903	33714	81017
4	Чистий грошовий потік	-1500	1013	5468	17207	25153	29967	77308
5	Фактор поточної вартості (ставка дисконту - 12%)	1	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	
6	Дисконтований грошовий потік	-1500	904	4359	12248	15985	17004	49000

Джерело: складено автором

Отже, за умови збільшення ставки дисконту за проектом на 20% з 10% до до 12%, чиста приведена вартість знизиться до 49000 тис. дол (базові умови – 52654 тис. дол).

Графічно аналіз чутливості реалізації стратегії залучення іноземних інвестицій для венчурного фінансування інноваційного проекту компанії

Genesis «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» представлено на рис. 3.4.

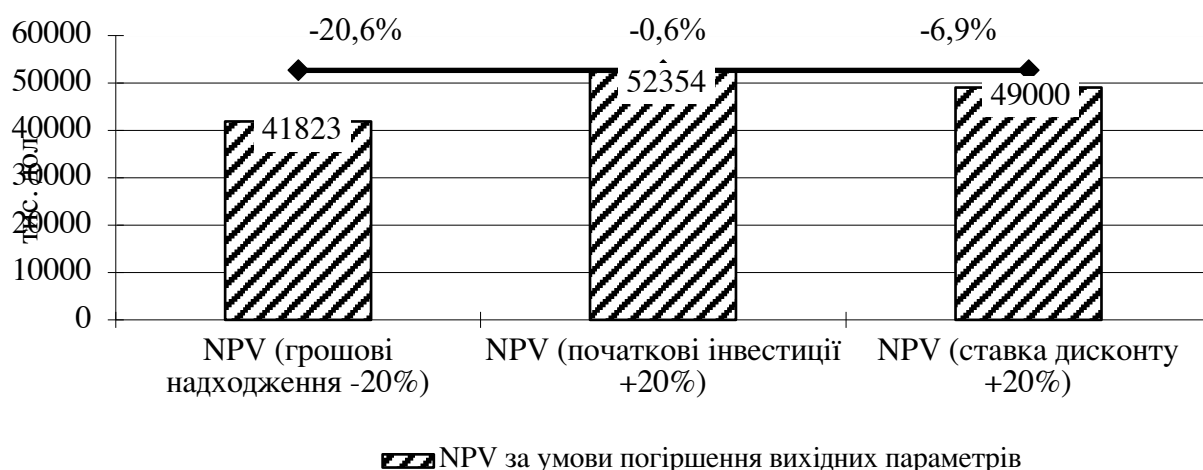


Рис. 3.4. Аналіз чутливості проекту до зміни вхідних параметрів.

Джерело: складено автором

На рис. 3.4 відстань між прямою (NPV, базові умови) та окремими стовпчиками відображає зміну (рівень чутливості) базового показника чистої теперішньої вартості до кожного вихідного параметра. При цьому над кожним стовпчиком відображене числове значення рівня чутливості у відсотках. Представлені розрахунки свідчать про те, що аналізований проект має найбільшу чутливість до зміни саме грошових надходжень. В разі зменшення їх сум на 20%, чиста приведена вартість за проектом знизиться на 20,6% (до 41,8 млн.дол.). В свою чергу, мінімальний рівень чутливості проект проявляє до зміни початкових інвестицій – 0,6% (NPV знижується до 52,4 млн.дол.). Що стосується ставки дисконту, то рівень чутливості проекту до її зміни знаходиться на середньому рівні. Це означає, що при збільшенні ставки дисконту на 20% чиста приведена вартість за проектом знизиться на 6,9% до 49 млн.дол.

Узагальнимо результати розрахунків оцінки ефективності розробленої стратегії у вигляді табл. 3.18.

Параметри ефективності стратегії залучення іноземних інвестицій в інноваційний IT-продукт «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness»

Параметр	Характеристика
Потреба в інвестиціях	1500 тис. дол
Іноземний інвестиційний партнер	TA Venture
Обсяги та частки інвесторів	власні кошти Genesis – 500 тис. дол (33 %); зовнішні інвестиції TA Venture – 1000 тис. дол (67 %)
Чиста теперішня вартість за проектом (NPV), тис. дол	52654 тис. дол
Індекс дохідності інвестицій (PI), \$/\$	36,10
Внутрішня норма рентабельності (IRR),%	236,59%
Звичайний період окупності інвестицій (PP), років та місяців	1 р. та 1 міс.
Дисконтований період окупності інвестицій (DPP), років та місяців	1 р. та 2 міс.
Чутливість NPV проекту до вхідних параметрів:	до грошових надходжень – 20,6% до початкових інвестицій – 0,6% до ставки дисконту – 6,9%

Джерело: складено автором

У підсумку варто зазначити, що розроблена стратегія залучення іноземних інвестицій в інноваційний IT-продукт компанії Genesis під назвою «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness» є ефективною, що підтверджують відповідні показники чистої теперішньої вартості, індексу рентабельності інвестицій, періоду окупності. Чутливість проекту в цілому є прийнятною до зміни вхідних параметрів, оскільки навіть суттєві зміни не мають критичного впливу на результуючі показники.

Висновки до розділу 3

Діагностика інвестиційної привабливості компанії Genesis порівняно з конкурентами, проведена на основі розробленої методики комплексної (інтегральної) оцінки інвестиційної привабливості, показала, що аналізоване підприємство має найвищий рівень з оцінкою у 4,45 балів. Найближчий

конкурент для компанії Genesis – це продуктова компанія EvoPlay, яка отримала 3,45 балів із 5 можливих. Сильними сторонами підприємства є широкий продуктовий портфель, висока рентабельність компанії та стійкість її бізнес-моделі. Також, як було зазначено вище, компанія вже має накопичений успішний досвід в реалізації різноманітних проектів в ІТ-сфері.

На основі авторського алгоритму процесу формування стратегії залучення іноземних інвестицій розроблено стратегію для залученні коштів від іноземного інвестора для створення та просування інноваційного ІТ-продукту «СНМ – Meditation: Calmness&Happiness». Сфера продукту – wellbeing та mental health, які на даний момент знаходяться на підйомі та показують зростаючі темпи залучення інвестицій. Потреба в інвестиціях в реалізацію проекту оцінена на рівні 1500 млн.дол., з яких 33,3% - власні кошти та 67,7% - кошти інвестора. Партнером для реалізації проекту обрано венчурний фонд TA Venture. Цей фонд має високий показник співвідношення виходів до кількості інвестицій на рівні 37,3% (найближчий конкурент – 17,7%), а його відомими успішними проектами є SumUp, Azimo, Xometry.

Оцінка економічної ефективності розробленої стратегії показала доцільність її реалізації на практиці. Так, чиста приведена вартість за проектом оцінюється на рівні 52,6 млн.дол. (5 років проектного періоду), період окупності – трохи більше року. Чутливість проекту є прийнятною оскільки не призводить до критичного падіння рівня його ефективності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті проведеного дослідження було вирішено всі поставлені завдання, що дає змогу зробити наступні висновки:

1. Розгляд теоретичних підходів до розуміння сутності поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» запропоновано авторське трактування: «Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство – це довгостроковий план дій, що базується на певних принципах, методах, етапах внесення матеріальних та нематеріальних цінностей інвестора-нерезидента на умовах взаємоузгодження економічних інтересів та результативної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта». Розроблене поняття визначає усвідомлений напрямок розвитку компанії та ймовірних наслідків його реалізації та є вихідною передумовою вступу суб'єкта господарювання безпосередньо в процес формування партнерства з іноземним інвестором для залучення іноземного капіталу. Практичне значення визначення поняття стратегії іноземних інвестицій полягає в тому, що воно повною мірою розкриває найбільш важливі змістовні сторони та може виступати основою для розробки відповідної стратегії підприємства на практиці. Розглядаючи підходи до формування інвестиційних стратегій було виявлено закономірності формування, залучення та управління іноземними інвестиціями в майбутньому періоді.

2. Розгляд етапів розробки стратегії залучення іноземних інвестицій дозволив актуалізувати цей процес до особливостей діяльності компаній ІТ-сектору. Розроблений авторський алгоритм формування стратегії залучення іноземних інвестицій на підприємство складається з дванадцяти етапів починаючи з визначення необхідності у розробці відповідної стратегії для підприємства і закінчуючи оцінкою її ефективності. Під час розробки СЗІІ було враховано накопичений теоретичний та практичний досвід в розробці інвестиційної стратегії підприємства, а також принципи розробки стратегій.

Розроблений алгоритм формування стратегії залучення інвестицій дає змогу розраховувати на те, що її реалізація буде ефективною та максимально успішною для компанії.

3. Розглянуто підходи до економічної оцінки міжнародної інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Інвестиційна привабливість – це сукупність об'єктивних властивостей, показників, характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища компанії (проекту), які повинні відповідати умовам та цілям інвесторів, враховуючи при цьому ступінь інноваційності, можливі ризики, потенціал та майбутні грошові потоки від реалізації інвестицій. Інвестори можуть вибрати один з декількох методів аналізу інвестиційної привабливості. Етап аналізу надзвичайно важливий, оскільки він впливає на рішення інвестора. Привабливість інвестицій визначається багатьма факторами, значення яких змінюється залежно від цілей та бажань інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, в яке інвестуються кошти; економічний розвиток підприємства в сьогоденні, у минулому, а також очікуваний економічний розвиток. Окрім загального інвестиційного середовища, необхідно також враховувати особливості самого проекту та рівень розвитку даної держави. Взаємозв'язок між фінансовими і нефінансовими показниками дуже тісний. Зміна одного виду показників вплине на інші показники, що в свою чергу вплине на загальний рівень інвестиційної привабливості. Позитивна оцінка сприяє надходженню в підприємство інвестицій від інвесторів, підвищує гарантію вкладення коштів, сприяє загальному розвитку як окремих підприємств, так і країни в цілому.

4. Стратегічний аналіз міжнародної інвестиційної привабливості ІТ-сектору України дав змогу виявити важливі тенденції, переваги та недоліки, а також стимулюючи та стримуючи інвесторів чинники для здійснення інвестицій у вітчизняну індустрію інформаційних технологій. Одним з найважливіших досягнень українського ІТ-сектору стала його незалежність та стійкість до наслідків повномасштабного вторгнення. Аналізована галузь економічної діяльності чи не єдина втрималася та показала приріст у доходах

порівняно з 2021 роком на рівні 5,8% (частка в загальному експорті послуг зросла до максимального за весь період досліджень рівня у 45,6%). Оцінка рівня інноваційного розвитку ІТ-сектору показала вкрай низькі показники інвестиційних витрат та доходів як в абсолютному вираженні, так і порівняно з іншими видами економічної діяльності. Частка витрат на інновації у загальних витратах на інновації в Україні складає всього 2,2%, а частка реалізованої інноваційної продукції ІТ-галузі – 0,7%.

5. Ключовими перешкодами для розвитку та активізації процесів іноземного інвестування в ІТ-галузь окрім війни залишаються недовіра до судової системи, системна корупція, прогалини у законодавстві особливо у частині захисту прав інтелектуальної власності. Подібні перешкоди створюють значні ризики для потенційних інвесторів, знижуючи тим самим інвестиційний потенціал вітчизняної ІТ-галузі.

6. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості ІТ-галузі була проведена на основі комбінації аналізу з розрізнених інформаційних джерел, а також проведеного опитування експертів галузі. Ключовими висновками стали наступні: вітчизняна ІТ-індустрія знаходиться в активній, навіть попри війну, стадії розвитку. Стимулюючими чинниками залишаються конкурентоспроможна праця ІТ-спеціалістів, високий рівень освіти та підготовки, активні кроки у створенні сприятливих умов (Дія.Сігу, закон про «Інвестиційних нянь»). Але при цьому залишаються і стримуючі чинники, усунення яких дозволить прискорити розвиток ІТ.

7. Діагностика інвестиційної привабливості компанії Genesis показала, що аналізована компанія має високий рівень інвестиційної привабливості. ІТ-компанії Genesis є міжнародною компанією повного циклу з широким спектром напрямів діяльності та сфер реалізації своїх інтересів. За приблизними оцінками сумарна кількість завантажень додатків компанії складає понад 300 млн. Варто акцентувати увагу на тому, що компанія відноситься до продуктивних ІТ-компаній, тобто займається повним циклом від розробки до просування своїх продуктів на ринку. Цим Genesis відрізняється, наприклад, від

сервісних ІТ-компаній, які лише отримують замовлення від зовнішніх бізнесів та займаються переважно програмуванням (розробка коду).

8. Розробка стратегії залучення іноземного капіталу до української ІТ-компанії Genesis дозволило визначити перспективну бізнес-ідею, потребу в інвестиціях, їх форму та вид.

9. Проведена оцінка економічної ефективності показала, що розроблена стратегія залучення іноземних інвестицій в інноваційний ІТ-продукт компанії Genesis під назвою «СНМ – Meditation: Calmness & Happiness» є ефективною, що підтверджують відповідні показники чистої теперішньої вартості, індексу рентабельності інвестицій, періоду окупності. Чутливість проекту в цілому є прийнятною до зміни вхідних параметрів, оскільки навіть суттєві зміни не мають критичного впливу на результуючі показники.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андраш О.А. Моделювання розвитку інвестиційної привабливості підприємств готельного господарства в межах оцінки її рівня. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2011. № 5 (50). С. 221-226.
2. Аранчій Д.С., Гончаренко С.А. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2021. Вип. 3. Т. 2. С. 59-64.
3. Бестужева С.В., Вовнянко О.С. Особливості сучасного механізму залучення іноземних інвестицій вітчизняними суб'єктами господарювання. *Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку. Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (25 листопада 2022 року, м. Харків, Україна)*. 2022. С. 42-44.
4. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: підручник за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київський національний торговельно-економічний університет. 2003. 398 с.
5. Будяєв М.О. Особливості побудови системи забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. Ч. 1. С. 71-73.
6. Булкот О.В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. *Бізнес-навігатор*. 2019. 4 (53). С. 16-21.
7. Валовий внутрішній продукт у 1990-2021 рр.: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/vvp/vvp_rik/arh_vvp_rik_90-18u.htm (дата звернення: 05.03.2023).
8. Вецепура Н.В., Смагло Н.В. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства з позиції стратегічного контексту. *Держава та*

регіони. 2021. № 1 (118). С. 57-64.

9. Вінничук Ю. Рейтинг найбільших ІТ-компаній України. Онлайн-проект «Бізнес-цензор». 2021 р. URL: https://biz.censor.net/resonance/3273242/rejting_nayiblshih_tkompanyi_ukrani (дата звернення: 05.04.2023).

10. Вірянська О.В. Оцінка інвестиційної привабливості. Економіка та бізнес-адміністрування. 2016. URL: [https://nau.edu.ua/site/variables/news/2018/5/Тези%202018/30-Економіка%20та%20 безнес-адміністрування%20\(ФЕБА\).pdf](https://nau.edu.ua/site/variables/news/2018/5/Тези%202018/30-Економіка%20та%20 безнес-адміністрування%20(ФЕБА).pdf) (дата звернення: 05.04.2023).

11. Вітер О., Килин О., Стручок Н. Прямі іноземні інвестиції в умовах рецесії світової економіки. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 11. С. 7-11.

12. Витрати на інновації за видами економічної діяльності (2016-2018,2018-2020): офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/v_in_ved_20ue.xlsx (дата звернення: 05.03.2023).

13. Genesis (ІТ компанія). Офіційний сайт вільної енциклопедії Вікіпедія. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Genesis_\(IT_компанія\)#cite_note-4](https://uk.wikipedia.org/wiki/Genesis_(IT_компанія)#cite_note-4) (дата звернення: 05.04.2023).

14. Габрух Н. Як побудувати віддалену команду з редакторів з усього світу та контролювати їх. Досвід Amomedia. Інтернет-портал «Media for creators». 2019. URL: <https://mc.today/kak-postroit-udalennuyu-komandu-iz-redaktorov-so-vsego-mira-i-kontrolirovat-ih-opyt-amomedia/> (дата звернення: 05.04.2023).

15. Гмирін А. Прямі інвестиції в Україну: «рекордні за останні роки» чи «низькі»? *Економічна правда*. 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua> (дата звернення: 05.04.2023).

16. Гончаров В.М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу. *Приазовський економічний вісник*. 2016. Вип. 2 (7). URL:

<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/31.pdf> (дата звернення: 05.04.2023).

17. Горбик В. Топ найбільших українських продуктивних ІТ-компаній. Що ми про них знаємо. Портал Dev.ua. 2021. URL: <https://dev.ua/news/top-produktivnyh-kompanii-ukraina> (дата звернення: 05.04.2023).

18. Городняк І.В., Терендій А.Б. Інституційні чинники залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. Випуск 2 (25). 2020. С. 3-10.

19. Гулей А. І., Гулей С. А., Гуменний М. І., Лазорчин В. А., Шапка В. Ключові фактори оцінки інвестиційної привабливості підприємства. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Том 6. № 4. С. 153-160.

20. Гуторов О.І. Інвестиційна стратегія підприємства: принципи, методи та етапи розробки. *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”*. 2021. № 2., Т. 2. С. 212-226.

21. Денисенко М.П., Шапошнікова О.М., Будякова О.Ю. Економічні заходи державного управління щодо залучення інвестицій. *Науковий вісник: Державне управління*. 2020. № 1 (3). С. 53-65.

22. Динаміка зовнішньої торгівлі послугами за видами: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2021_ue.xls (дата звернення: 05.03.2023).

23. Дія.City: офіційний веб-сайт. URL: <https://city.diia.gov.ua/> (дата звернення: 05.03.2023).

24. Діденко Є.О., Гапич О.В. Управління інвестиційною стратегією підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/66.pdf (дата звернення: 05.04.2023).

25. Добриніна Л.В. Етапи впровадження інвестиційних стратегій на підприємстві. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 1 (12). С. 76-81.

26. Довбня С. Б. Методичні засади формування інвестиційної привабливості підприємства. *Економічний вісник національного гірничого університету*. 2017. № 4. С. 43-50.

27. Докієнко Л. Фінансові індикатори забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 3. С. 81-96.

28. Дослідження стану та потреб бізнесу в Україні, вересень 2022: офіційний сайт Центру розвитку інновацій. 2022. 108с. URL: <https://cid.center/state-and-needs-of-business-in-war-september-2022/> (дата звернення: 05.03.2023).

29. Експортна стратегія для сектору інформаційних технологій на 2019-2023 рр.: офіційний сайт Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2019 р. 98 с.

30. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2019. Т. 24. Вип. 4 (77). С. 49-53.

31. Задоя О.А., Кушова В.С. Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання України. *Академічний огляд*. 2018. № 2 (49). С. 101–108.

32. Звіт «ІТ в економіці України»: офіційний сайт порталу Do It Like Ukraine. 2022. 50 с. URL: <https://itukraine.org.ua/files/reports/2022/DoITLikeUkraine2022.pdf> (дата звернення: 05.03.2023).

33. Ївженко Д. Jiji поглинає ще одного конкурента – Tonaton. Оцінка перевищила \$200 млн. Інтернет портал новин AIN. 2022. URL: <https://ain.ua/2022/02/07/jiji-poglynula-tonaton-com/> (дата звернення: 05.04.2023).

34. Індекс Інвестиційної привабливості України 2-ге півріччя 2022 року: офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації. 2023. 13 с. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2022/12/EBA-InvestIndex_2H-2022_UA.pdf (дата звернення: 05.03.2023).

35. Інформація про TA Ventures: офіційний сайт електронного журналу

«Forbes Україна». 2023. URL: <https://forbes.ua/profile/t-a-v-e-n-t-u-r-e-s-450> (дата звернення: 05.04.2023).

36. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2021 роки: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/ibd_rik/ibd_u/ki_rik_u_e_bez.htm (дата звернення: 05.03.2023).

37. Кількість діючих суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2010-2021 роках: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/fin/pssg/ksg_ek_2010_2021_ue.xlsx (дата звернення: 05.03.2023).

38. Кількість інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності у 2016-2020 роках: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/kiar_ved_20_ue.xlsx (дата звернення: 05.03.2023).

39. Киш Л.М. Стратегічне управління, як основна частина менеджменту підприємства *Причорноморські економічні студії*. 2019. № 38-1. С. 107-113.

40. Коляда К.Г., Нечаєва І.А., Пуліна Т.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості ІТ-компанії за допомогою показників аналізу акцій та інтегрального показника інвестиційної привабливості. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Вип. 19. С. 41-45.

41. Кузик О.В., Липинська О.А. Основні фактори впливу щодо залучення іноземних інвестицій. *Міжнародна науково-практична конференція «Сучасні управлінські та соціально-економічні аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання в умовах трансформації публічного управління – 2022»*. Одеса, 10 листопада 2022 р. С. 88-91.

42. Куліш В. А. Оцінка рівня розвитку іноземного інвестування економіки України. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 1 (59). С. 171.

43. Кучер Т. Королі трафіку. Як інтернет-холдинг Genesis перетворює кліки на гроші. Журнал «Forbes Україна». 2020. URL: <https://forbes.ua/innovations/koroli-trafik-16092020-120> (дата звернення: 05.04.2023).

44. Ліпич Л.Г., Грицюк Н.О. Підходи до визначення поняття стратегія. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 8. С. 131-134.

45. Ломоносов Д.А. Сутність поняття „стратегія” та його відмінності від тактики й оперативних дій. *Економічні інновації: Зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕЕД НАН України*, 2011. Вип. 45. С. 156-160.

46. Ляхович Л. А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 1 (4). С. 167-171.

47. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник Київ. ЦУЛ, 2003. 376 с.

48. Малько К., Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України: фактори їх формування в сучасних умовах. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 100-105.

49. Макаренко М. П. Залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: *Актуальні проблеми розвитку українського суспільства*. 2016. № 13. С. 73-75.

50. Марценюк О. В. Умови залучення іноземних інвесторів до розвитку страхової індустрії в Україні. *Причорноморські економічні студії*. Випуск 39. Ч 2. 2019. С. 73-78.

51. Мельник Л.І., Блинда Ю.О. Інвестиційна стратегія як чинник антикризового управління діяльністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3809> (дата звернення: 05.04.2023).

52. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій»: наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23 лютого 1998 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#Text> (дата звернення: 05.04.2023).

53. Мещерякова К. «Хочу піти у продуктове ІТ, але не знаю, що це».

Пояснюємо разом із фахівцями Genesis. Офіційний сайт компанії Genesis. 2021. URL: <https://www.gen.tech/post/sho-take-productove-it> (дата звернення: 05.04.2023).

54. Мешко Н.П., Солонська Є.О. Інвестиційна складова стратегії розвитку підприємств в умовах кризи. Київ. ЦУЛ, 2008. 345 с.

55. Мойсеєнко І. П. Інвестування: навчальний посібник. Київ: Знання, 2016. 490 с.

56. Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну. 2021. 100 с. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/wp-content/uploads/2021/08/FDI-Strategy-Section-3-Action-Plan-UKR-1.pdf> (дата звернення: 05.04.2023).

57. Ніконова Н. В. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 32(1). С. 81-88.

58. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства. *Стратегічні пріоритети*. 2017. № 1(2). URL: https://www.libr.dp.ua/text/sp2007_1_16.pdf (дата звернення: 05.04.2023).

59. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи. *Економіка і прогнозування*. 2013. № 3. С.119-137.

60. Оболадзе А. Н., Нечаєва І. А. Багатофакторна модель оцінки інвестиційної привабливості підприємства. *Науковий бюлетень Мукачівського національного університету. Економічна серія*. 2020. № 7(2). С. 8-21.

61. Обсяг реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності: офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/rik/orip_ved_20_ue.xlsx (дата звернення: 05.03.2023).

62. Омельченко А.В. Державне управління іноземними інвестиціями (організаційно-правові питання): автореф. дис.... канд. юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2016. 17 с.

63. Остропольська Є., Ашиткова Я., Черенкова В., Гоптар Я. Зарубіжний досвід залучення інвестицій в інтелектуальний капітал. *Інвестиції: практика*

та досвід. 2020. № 2. С. 12-16.

64. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період): офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls (дата звернення: 05.03.2023).

65. П'яте щорічне опитування іноземних інвесторів: офіційний сайт Європейської асоціації бізнесу. 2021. 23 с. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/11/2020_ForeignInvestorSurvey_Presentation_ua.pdf (дата звернення: 05.03.2023).

66. Петухова О.М. Інвестування: навч. посіб. Київ. «Центр учбової літератури». 2014. 336 с.

67. Пілецька С. Л., Вірянська О. В. Оцінка інвестиційної привабливості. Економіка та бізнес-адміністрування. Національний авіаційний університет. 2018. URL: <https://nau.edu.ua/site/variables/news/2018> (дата звернення: 05.03.2023).

68. Платіжний баланс України: офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 05.03.2023).

69. Попова Т.Л., Морозова О.П. Розробка та реалізація інвестиційної стратегії для залучення іноземних інвестицій на підприємстві – суб'єкті ЗЕД. *Донбаський Державний Технічний Університет*. 2010. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66776.doc.htm (дата звернення: 05.03.2023).

70. Поясник Г.В. Аналіз методичних підходів до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*. 2021. № 26. С. 133-141.

71. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України № 1946-IX від 14 грудня 2021 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1946-20#Text> (дата звернення: 15.03.2023).

72. Про державну підтримку інвестиційних проектів із значними

інвестиціями в Україні: Закон України № 1116-IX від 17 грудня 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text> (дата звернення: 05.03.2023).

73. Про затвердження Порядку здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: наказ Міністерства фінансів України № 49/121 від 26 січня 2001 року URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01#Text> (дата звернення: 05.04.2023).

74. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.2023 р. № № 1560-XII з останніми змінами та доповненнями № 2518-IX від 15.08.2022 № 2518-IX від 15.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 15.03.2023).

75. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР з останніми змінами та доповненнями № 2463-IX від 27.07.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 05.04.2023).

76. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні: Закон України від 15.07.2021 р. № 1667-IX з останніми змінами та доповненнями № 2811-IX від 01.12.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text> (дата звернення: 15.03.2023).

77. Процкевич А.І. Державне регулювання інвестиційного процесу на ринку ІТ-Послуг: дисертиція на здоб. наук.ступ. кандид.економ.наук. - Львівський торговельно-економічний університет, Львів, 2020. 240 с. URL: www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/pidrozdily/Aspirantura/Rady/Spec_vchena_rada/Dysertacii/2020_12/Procikevich_Disertacija.pdf (дата звернення: 05.03.2023).

78. Публікація підготовлена Проектом ЄС-ПРООН «Підтримка регіонального розвитку Криму», 2013. Посібник «Як залучати прямі іноземні інвестиції». URL: https://regionet.org.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf

79. Прямі інвестиції: офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/files/ES/Tov_u.xlsx (дата звернення: 05.03.2023).

80. Разживін В.М. Аналіз та оцінка інвестиційної привабливості підприємств з урахуванням інституційної складової. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. № 6 Том 3. С. 184-186.

81. Рижикова Н. Правові основи державного регулювання інвестиційної діяльності. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Том 5. № 3. С. 82–91.

82. Роганова Г. О. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність, фактори впливу, методичні підходи. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2019. № 4(24). С. 28-34.

83. Семенчук Л. І., Мороз С. О. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Випуск 11. 2016. URL: <http://www.global-national.in.ua/archive/11-2016/186.pdf> (дата звернення: 05.04.2023).

84. Сибирка Л. А., Корівчак А. М. Управління інвестиційною діяльністю українських підприємств в умовах глобальної економічної турбулентності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 7 (3). С. 82–85.

85. Ситник О.В. Економічна сутність інвестиційної привабливості підприємства та її характеристики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 23. С. 127–130.

86. Соколова Л.В., Верясова Г.М., Колісник О.В. Науково-методичні аспекти прийняття рішення щодо вибору найбільш привабливого об'єкта реального інвестування. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Серія Економічні науки. 2019. № 2. С. 37-42.

87. Старостіна А.О. Міжнародна економіка: термінологічний словник. Київ. «НВП «Інтерсервіс», 2017. 250 с. С. 205-206.

88. Старостіна А., Кравченко В. Сутність та практичне застосування

методики конструювання категоріального апарату економічної науки (на прикладі понять "глобалізація" та "підприємницький ризик"). *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. Вип. 128. С. 5-10.

89. Старостіна А.О., Кравченко В.А., Нагачевська Т.В. 7 сходинок підготовки успішної дисертації : монографія. Київ. НВП "Інтерсервіс", 2017. 276 с.

90. Стратегія: Академічний тлумачний словник (Словник української мови). 2023. URL: <http://sum.in.ua/s/strateghiya> (дата звернення: 05.04.2023).

91. Сумець О.М. Стратегія підприємства. Теорія, ситуації, приклади: Навчальний посібник. Київ, ВД "Професіонал", 2015. 320 с.

92. Тітова А.М., Андерс А.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства. *Вісник ДонДует*. №4(28). 2012. С. 127-131. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/d11f6aba-ded2-43a5-98e2-6835618d6749/content> (дата звернення: 05.04.2023).

93. Ткачук І.І., Спіцина Ю.Г. Сутність поняття «інвестиційна привабливість підприємства». *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Вип. 5 (67). С. 124-129.

94. Тридід О.М. Розробка інвестиційної стратегії підприємства як напрям забезпечення його інвестиційної привабливості. Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. № 1(37). С. 92-99.

95. ТОП-50 найбільших ІТ-компаній України: офіційний сайт DOU. 2023. URL: <https://jobs.dou.ua/top50> (дата звернення: 05.04.2023).

96. Ukraine IT report: офіційний сайт ІТ-Асоціації України. 2022 р. 53 с. URL: <https://itukraine.org.ua/results-of-a-national-study-of-the-it-industry.html> (дата звернення: 05.02.2023).

97. Федевич Л.С., Ососкало С.Л. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств переробної галузі України. *Наука і техніка*. 2022. № 13. С. 220-230.

98. Федоров Р., Осовець О. Як залучити прямі іноземні інвестиції. Практичний посібник для українських міст та районів. ПРООН, 2013. 128 с. URL: https://regionet.org.ua/files/02_How_to_attract_FDI_-_UA.pdf (дата звернення: 05.04.2023).

99. Шевченко Л.В. Фактори впливу на іноземне інвестування в економіку України: підходи до класифікації. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна серія «Економічна»*, Харків, 2021. Вип.100. С. 57-64.

100. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. Київ, КНЕУ, 1999. 384 с.

101. Шпортко Г.Ю., Козенкова Н.П., Козенкова В.Д. Оцінка інвестиційної привабливості промислового підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. №. 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3550> (дата звернення: 05.04.2023).

102. Щитов Д.М., Мормуль М.Ф., Щитов О.М., Романчук Л.А. Аутсорсинг ІТ-послуг в Україні. «Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія». 2022. № 3. С. 85-90.

103. Хаустова К.М. Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства та підходи до її класифікації. *Фінансовий простір*. 2015. № 4. С. 183-187.

104. Череп А. В. Инвестознавство: підручник. Київ: Кондор, 2006. 398 с.

105. Юрченко Ю. О. Еволюція практики стратегічного управління. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 1. С. 222-229.

106. Ярова М. Усі фінтех-компанії України, починаючи з 1991 року. Онлайн-журнал про ІТ-бізнес, стартапи, технології та підприємництво. 2019. URL: <https://ain.ua/ru/2019/07/16/ukrainsrij-fintech-2019/> (дата звернення: 05.03.2023).

107. Cerdeira N. Venture Capital Firms in the Health & Wellness Industry. Failory. 2022. URL: <https://www.failory.com/blog/health-wellness-venture-capital-firms> (дата звернення: 05.04.2023).

108. Chen J. Investment Strategy: Ways to Invest and Factors to Consider. Investopedia. 2022. URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/investmentstrategy.asp#citation-3> (дата звернення: 05.04.2023).

109. Dobrianska N. A. The current state of investments attraction into the regional economy. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2019. № 1 (7). С. 5-12.

110. Dobrianska N. A. Ensuring investment and infrastructural development of the united territorial communities of the region in the conditions of decentralization of power. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2021. № 4 (56). С. 39-46.

111. Dobrianska N. A. Management of investment processes in Ukraine at the regional level: the state and problems of improvement. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2021. № 1 (53). С. 44-49.

112. Hratiotova H.O., Pulcha D.O., Hratiotova H.O., Tsekhmistrenko L. Financial Assurance and Efficiency of Investments Attraction in the Infrastructure Development of the Odessa Region. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2020. № 2 (48). С. 15-21.

113. Investment Attraction Strategy 2016-2019. URL: <https://www.melton.vic.gov.au> (дата звернення: 05.04.2023).

114. Geier B. What Are Different Investing Strategies? Smartasset. 2023. URL: <https://smartasset.com/investing/investment-strategies> (дата звернення: 05.04.2023).

115. Kostyrko L., Kostyrko R., Sereda O. & Chernodubova E. Problems and prospects of management of investment attractiveness of subjects of business. SHS Web of Conferences. NTI-UkrSURT. 2019. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196706029> (дата звернення: 05.04.2023).

116. Iyash O., Yildirim O., Smoliar L., Doroshkevych D., Vasylyciv T. & Lupak R. Evaluation of enterprise investment attractiveness under circumstances of economic development. *Bulletin of Geography. Socio-economic Series*. 2020. № 47. P. 95-113.

117. Marynenko N., Tsikh H., Kramar I. Development of it outsourcing in Ukraine: a prospect of the brain drain reduction. *Journal of Economics and Business*. 2019. Vol. 7. Issue 2. P. 40-54.

118. Mohylova A., Grybyk I., Hlivinska Y., Kudinova I., Stepanenko M., & Torishnya L. Estimation of Enterprise's Investment Attractiveness in the Conditions of Development. *Special Issue: Innovation in the Economy and Society of the Digital Age*. 2021. Vol. 39. № 5 (2021). URL: <https://doi.org/10.25115/eea.v39i5.5181> (дата звернення: 05.04.2023).

119. Pysar N. Methodology of assessing investment attractiveness of Ukrainian gas producers. *EUREKA: Social and Humanities*. 2018. No. 4. P. 25-31.

120. Sharpe W. F. Investment strategy for the long term. *Wealth Management*. 2004. P. 4-7. URL: <https://web.stanford.edu/~wfsarpe/art/UBSArticle.pdf> (дата звернення: 05.04.2023).

121. State Of Healthcare Q1'21 Report: Investment & Sector Trends To Watch: CBInsights. 2021. URL: <https://www.cbinsights.com/research/report/healthcare-trends-q1-2021/> (дата звернення: 05.04.2023).

122. Ukraine: the Home of Great Devs: Tech Market Report 2021. 43 p. URL: https://beetroot.co/wp-content/uploads/sites/2/2021/03/Ukraine_-the-Home-Of-Great-Devs-2021-_-Ebook-v-2.0-2.pdf (дата звернення: 05.04.2023).

123. Umantsiv Iu., Cherlenjak I., Prikhodko V., Sonko Y. & Shtan M. Integrated evaluation of investment attractiveness in the context of economic sectors: Ukraine as a case study. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. № 18 (2). P. 118-129.

124. With \$20B Raised Globally in the First Half of 2021, Health Innovation Funding Shows (More) Record Growth Post COVID: 2021. URL: <https://healthtransformer.co/with-20b-raised-globally-in-the-first-half-of-2021-health-innovation-funding-shows-more-record-3ada50f68252> (дата звернення: 05.04.2023).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Структура категорії «стратегія залучення іноземних інвестицій» та суміжних понять в підходах різних авторів

№	Автор, рік, вид наукової праці/поняття	Суть явища	Зміст явища	Результат явища
1.	Міжнародна економіка: термінологічний словник / Старостіна А.О.,Каніщенко О.Л., Кузьома О.Ю. та ін. «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 250 с. – С.205-206. Автор категорії Нагачевська Т.В. Стратегія залучення іноземних інвестицій - це	система довгострокових цілей та способів їх досягнення	щодо формування та реалізації умов внесення іноземних інвестиційних ресурсів на основі аналізу інвестиційного середовища та ринку	з метою досягнення найбільш ефективного використання іноземного капіталу.
2.	Міжнародна економіка: термінологічний словник / Старостіна А.О.,Каніщенко О.Л., Кузьома О.Ю. та ін. «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 250 с. – С. 205-206. Автор категорії Нагачевська Т.В. Стратегія залучення іноземних інвестицій на підприємство - це	усвідомлений довгостроковий план дій	що передбачає поетапне визначення видів, форм, способів та умов іноземного інвестування на основі узгодження економічних інтересів інвестора та реципієнта	для ефективної реалізації інвестиційних цілей підприємства-реципієнта (або для ефективного досягнення їх цілей).
3.	Публікація підготовлена Проектом ЄС-ПРООН «Підтримка регіонального розвитку Криму», 2013. Посібник «Як залучати прямі іноземні інвестиції». Автори: Федоров Р., Осовець О. Стратегія залучення інвестицій - це	документ	для визначення пріоритетних завдань та напрямків інвестиційної діяльності щодо	залучення ПІІ
4.	Національна стратегія збільшення прямих іноземних інвестицій в Україну. 2021. 100 с. Автори: USAID та ЕУ Стратегія залучення інвестицій –	бачення та рекомендації	загальне бачення та перелік рекомендацій, що спрямовані на	збільшення притоку іноземних інвестицій у різні сектори економіки України

ПРОДОВДЖЕННЯ ДОДАТОКУ А

1	2	3	4	5
5.	Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: підручник за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київський національний торгово-економічний університет. 2003. 398 с. Автор: І.О. Бланк Інвестиційна стратегія – це	система цілей	система довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, визначуваних загальними завданнями його розвитку та інвестиційною ідеологією, а також вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення	досягнення цілей та завдань розвитку підприємства
6.	Гуторов О.І. Інвестиційна стратегія підприємства: принципи, методи та етапи розробки. <i>Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”</i> . 2021. № 2., Т. 2.С. 212-226. Автор: О.І. Гуторов Інвестиційна стратегія – це	система напрямів, способів та інструментів	інтегрована система взаємопов'язаних напрямів, способів та інструментів досягнення стратегічних цілей підприємства в інвестиційній діяльності шляхом збалансування науково-технічної, ринкової та інвестиційної політики	досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства
7.	Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник Київ. ЦУЛ, 2003. 376 с. Автор: Т.В. Майорова Інвестиційна стратегія – це	процес	процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності та вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування умов здійснення цієї діяльності, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому, так і в окремих його сегментах	результат явища не визначений
8.	Мельник Л.І., Блинда Ю.О. Інвестиційна стратегія як чинник антикризового управління діяльністю підприємства. <i>Ефективна економіка</i> . 2015. №. 2. Автор: Л.І. Мельник, Ю.О. Блинда Інвестиційна стратегія – це	система	певна система скоординованих дій підприємства, яка визначає стратегічні напрямки інвестиційної діяльності, забезпечення її необхідними інвестиційними ресурсами та планування їх ефективного використання	результат явища не визначений

ПРОДОВДЖЕННЯ ДОДАТКУ А

1	2	3	4	5
9.	Мешко Н.П., Солонська Є.О. Інвестиційна складова стратегії розвитку підприємств в умовах кризи. Київ. ЦУЛ, 2008. 345 с. Автор: Н.П. Мешко Інвестиційна стратегія – це	процес	процес формуванні системи довготермінових завдань інвестиційної діяльності підприємства і забезпеченні вибору найефективніших шляхів їх досягнення	результат явища не визначений
10.	Хаустова К.М. Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства та підходи до її класифікації. <i>Фінансовий простір</i> . 2015. № 4. С. 183-187. Автор: К.М. Хаустова Інвестиційна стратегія – це	інструмент	специфічний інструмент реалізації корпоративної стратегії зростання або стабілізації підприємств, що забезпечить суб'єкту господарювання економію ресурсів та формування конкурентних переваг	економічний розвиток, просте та розширене відтворення основних засобів, проведення НДДКР, інновації
11.	Череп А. В. Инвестознaвство: підручник. Київ: Кондор, 2006. 398 с. Автор: А.В. Череп Інвестиційна стратегія – це	система	довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення	результат явища не визначений
12.	Geier B. What Are Different Investing Strategies? Smartasset. 2023. Автор: Б. Гейєр Інвестиційна стратегія – це	підхід	сформульований підхід до інвестування, який формує варіанти та допомагає зробити вибір інвестором щодо свого портфеля	формування портфеля інвестицій
13.	Chen J. Investment Strategy: Ways to Invest and Factors to Consider. Investopedia. 2022. Автор: Дж. Чен Інвестиційна стратегія – це	набір принципів	набір принципів, розроблених для допомогти інвестору в досягненні фінансових та інвестиційних цілей з урахуванням наявної толерантності до ризику та майбутніх потреб у капіталі	досягнення фінансових та інвестиційних цілей
14.	Sharpe W. F. Investment strategy for the long term. <i>Wealth Management</i> . 2004. P. 4-7. Автор: Шарп В. Ф Інвестиційна стратегія – це	набір правил, поведінки та процедур	набір правил, поведінки або процедур, призначених для того, щоб направляти інвестора при виборі інвестиційного портфеля	формування інвестором цільового інвестиційного портфеля

Джерело: складено автором на основі [4; 20; 47; 51; 54; 56; 87; 98; 103; 104; 108; 114; 120]

Класифікація існуючих підходів до визначення сутності стратегії залучення іноземних інвестицій

Автор	Суть поняття						Зміст явища	Результат явища
	система	процес	набір принципів, правил, процедур	документ	бачення та рекомендації	інструмент		
1. Нагачевська Т.В. (2017)	+						+	+
2. Нагачевська Т.В. (2017)	+						+	+
3. Федоров Р., Осовець О. (2013)				+			+	+
4. USAID та ЕУ (2021)					+		+	+
5. Бланк І.О. (2003)	+						+	+
6. Гуторов О.І. (2021)	+		+			+	+	+
7. Майорова Т.В. (2003)		+					+	-
8. Мельник Л.І., Блинда Ю.О.	+						+	-
9. Мешко Н.П. (2008)		+					+	-
10. Хаустова К.В. (2015)						+	+	+
11. Череп А.П. (2006)	+						+	-
12. Гейер Б. (2023)			+				+	+
13. Чен Дж. (2022)			+				+	+
14. Шарп В.Ф (2004)			+				+	+

Джерело: складено автором на основі [4; 20; 47; 51; 54; 56; 87; 98; 103; 104; 108; 114; 120]

Таблиця В.1

Оцінка існуючих підходів до визначення поняття «стратегія залучення іноземних інвестицій» та суміжних понять

Автор	Оцінка (бали)				
	компоненти	поширеність	теоретична обґрунтованість	практична доступність	Сумарна оцінка
1. Нагачевська Т.В. (2017)	5	4	5	5	19
2. Нагачевська Т.В. (2017)	5	4	4	4	17
3. Федоров Р., Осовець О. (2013)	1	4	5	5	15
4. USAID та ЕУ (2021)	3	1	1	4	9
5. Бланк І.О. (2003)	5	5	5	4	19
6. Гуроров О.І. (2021)	5	3	4	4	16
7. Майорова Т.В. (2003)	1	3	4	4	12
8. Мельник Л.І., Блинда Ю.О.	1	5	4	4	14
9. Мешко Н.П. (2008)	1	3	2	3	9
10. Хаустова К.В. (2015)	5	2	3	4	14
11. Череп А.П. (2006)	5	3	5	4	17
12. Гейер Б. (2023)	5	2	2	4	13
13. Чен Дж. (2022)	5	2	2	4	13
14. Шарп В.Ф (2004)	5	2	2	4	13

Джерело: складено автором на основі [4; 20; 47; 51; 54; 56; 87; 98; 103; 104; 108; 114;

Особливості стану та проблеми економічного та інноваційного розвитку
ІТ-сектора в Україні

Особливості	Характеристика
1	2
Високий рівень розвитку офшорного аутсорсингу	Вітчизняні фахівці ІТ-сфери найчастіше виступають виконавцями у проектах офшорного ІТ-аутсорсингу, що обумовлено нижчим рівнем оплати праці, ніж у країнах-замовниках, та високим рівнем кваліфікації українських виконавців. Саме цей напрямок ІТ-діяльності найбільш динамічно розвивається та має найбільші темпи зростання.
Висока частка фрілансу	За даними спільноти «beFreelancer - фріланс для українців», щорічний обсяг експорту послуг вітчизняних фрілансерів становить близько 350 млн. дол.США.
Зростання обсягів експорту ІТ-послуг	Експорт ІТ-послуг складає близько 16% експорту всіх послуг з України та щорічно зростає, причому переважно за рахунок аутсорсингу
Зростання обсягів наданих допоміжних ІТ-послуг	Останніми роками спостерігається стале зростання обсягів наданих у країні допоміжних ІТ-послуг, пов'язаних насамперед із підтримкою ІТ-інфраструктури.
Найвищий серед інших секторів рівень заробітних плат, проте нижчий, аніж у розвинених країнах	ІТ-фахівці в Україні отримують одну з найвищих заробітних плат порівняно з іншими секторами економіки, а отже, утворюють основу для розширення українського середнього класу. З іншого боку, розмір середньорічної заробітної плати ІТ-спеціаліста в Україні до оподаткування порівняно з аналогічним показником у розвинених країнах світу свідчить, що він є одним із найнижчих. Зокрема, розмір середньорічної заробітної плати ІТ-спеціаліста в Україні більш ніж у 3,4 разу менший за розмір аналогічного показника в США – світового лідера в ІТ-сфері, у 2,7 разу – ніж у Великій Британії, у 2 рази – ніж у Швейцарії, на 70 % менший ніж у Литві та на 46 % – ніж у Китаї. Така ситуація відображує як високий попит на ІТ-фахівців майже в усіх країнах світу, так і наявність високого ризику їх міграції в країни з кращими умовами.
Недостатній рівень захисту об'єктів інтелектуальної власності	Згідно зі Special 301 Report, який готується щорічно Офісом торгового представника США (USTR), Україна починаючи з 2011 р. знаходиться у переліку країн, котрі не забезпечують захисту прав інтелектуальної власності та щодо яких ведеться спостереження. Особливо критичною для України є проблема комп'ютерного піратства.
Низький рівень використання та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності й активна «патентна міграція»	Згідно зі статистичними даними, більшість захищених охоронними документами об'єктів патентного права у виробництві не використовуються і припиняють свій життєвий цикл одразу після розробки і отримання правової охорони. Рівень «патентної міграції» становить 10-12 % щорічного обсягу патентування, причому найбільш активним сектором «патентної міграції» залишається ІТ-галузь.

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ Г

1	2
Відсутність виробництва замкнутого циклу ІТ-технологій	Вітчизняні фахівці, працюючи як фрілансери на умовах аутсорсингу, спрямовують вироблений інтелектуальний продукт за кордон, не створюючи при цьому власних ІТ-продуктів під українським брендом.
Високий рівень міграції	Щорічний відтік за кордон українських фахівців у галузі ІТ становить в середньому близько 10 % від загальної кількості зайнятих працівників у досліджуваній сфері. Як наслідок, країна втрачає висококваліфікованих фахівців і має значну кількість відкритих вакансій в ІТ-сфері.
Обмежена купівельна спроможність і низький попит на ІТ-продукти на внутрішньому ринку	У зв'язку з кризисною ситуацією, що склалася у багатьох галузях вітчизняної економіки, низьким рівнем конкуренції та високим рівнем корумпованої на внутрішньому ринку через монополізацією більшості галузей промисловості (паливно-енергетичного комплексу, транспорту та зв'язку, хімічної та фармацевтичної промисловості та ін.), а також обмеженими фінансовими можливостями учасників внутрішнього ринку, активність українських суб'єктів господарювання у впровадженні вітчизняних ІТ-розробок та сучасних інформаційних технологій у виробничу діяльність є вкрай низькою.
Посилення інституційного «розриву» в системі суб'єктів від генерування до комерціалізації ІТ-технологій	В Україні зберігається глибокий розрив між освітньо-науковою сферою та підприємництвом, функціонують лише окремі елементи інноваційної інфраструктури, які здатні налагодити замкнутий цикл виробництва інформаційних технологій - від генерування ідей до її комерціалізації. Причому глибокі проблеми існують на всіх ланках цього ланцюга - від невідповідних вимогам сьогодення освітніх програм підготовки фахівців у ЗВО до неспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання та держави «прийняти» та комерціалізувати ІТ-продукт.

Джерело: побудовано автором за даними [29; 32; 96; 102]

Таблиця Д.1

Обсяги та структура прямих інвестицій в Україну у 2015-2021 рр.

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Обсяги прямих інвестицій, млрд. дол. США							
Всього ПІІ (інструменти участі в капіталі), млн.дол.	35,56	37,05	36,31	35,39	41,66	37,60	47,80
Сільське, лісове та рибне господарство	1,78	0,47	0,59	0,59	0,44	0,48	1,81
Промисловість	12,04	11,38	12,65	13,12	17,14	14,95	20,41
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	1,30	0,79	1,27	1,27	2,35	1,83	2,34
Торгівля та ремонт ТЗ	4,91	5,52	5,40	5,25	5,99	5,32	6,88
Інформація та телекомунікації	1,99	2,38	2,54	2,18	2,41	2,40	2,67
Фінансова та страхова діяльність	5,37	5,74	3,60	3,23	4,47	3,99	5,13
Операції з нерухомим майном	2,16	3,21	3,07	3,30	3,53	3,11	3,16
Інші види	6,03	7,56	7,19	6,46	5,32	5,52	5,39
Структура, %							
Сільське, лісове та рибне господарство	5,0	1,3	1,6	1,7	1,1	1,3	3,8
Промисловість	33,8	30,7	34,8	37,1	41,1	39,7	42,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	3,6	2,1	3,5	3,6	5,6	4,9	4,9
Торгівля та ремонт ТЗ	13,8	14,9	14,9	14,8	14,4	14,1	14,4
Інформація та телекомунікації	5,6	6,4	7,0	6,2	5,8	6,4	5,6
Фінансова та страхова діяльність	15,1	15,5	9,9	9,1	10,7	10,6	10,7
Операції з нерухомим майном	6,1	8,7	8,5	9,3	8,5	8,3	6,6
Інші види	17,0	20,4	19,8	18,2	12,8	14,7	11,3

Джерело: побудовано автором за даними [79]

Анкета для визначення експертних оцінок інвестиційної привабливості ІТ-сектору України та проблем діяльності іноземних інвесторів у галузі

Шановний експерте, студентка магістратури КНУ імені Тараса Шевченка, просить Вас приділити кілька хвилин свого часу і дати відповіді на наступні запитання.

Ваша думка з цього приводу є важливою! Наперед дякую Вам за відповіді і надану допомогу!

Вказуйте, будь ласка, правильну відповідь позначкою Х.

1. Яке твердження найкраще характеризує ІТ-сектор України.

ІТ-галузь є настільки перспективною, що перешкоди не стають на заваді інвесторам

В ІТ-секторі України існують перешкоди для надходження іноземних інвестицій

2. Як Ви можете оцінити інвестиційну привабливість ІТ-сектору України на даний момент?

(оцініть ступінь привабливості за шкалою від 1 до 5, 1-низька привабливість; 5-висока привабливість)

1	2	3	4	5

3. Які фактори, на Вашу думку, чинять найбільш сильний негативний вплив на інвестиційну привабливість ІТ-сектору України?

(оцініть ступінь важливості за шкалою від 1 до 7, 1-найменший вплив; 7-найбільший вплив)

Можливі додаткові витрати через адаптацію бізнесу до воєнного стану в країні

«відтік мізків» еміграція висококваліфікованих кадрів закордон

Слабо розвинене законодавство, що захищає інтелектуальну власність

- Волатильність валютного ринку
 - Слабкі та корумповані інституції (корупція та свавілля силових органів)
 - Воєнні ризики
 - Зростання вартості ІТ фахівців
4. В чому полягає інвестиційна привабливість ІТ сектору, на Вашу думку?
(оцініть ступінь важливості за шкалою від 1 до 5, 1- найменш важливий параметр; 5- найважливіше)
- Україна пропонує світу доволі широкий спектр ІТ–послуг та продуктів різного рівня складності, які можуть задовольнити вимоги різних клієнтів
 - Наявність талантів, високо-кваліфікованих спеціалістів
 - Розташування в географічному центрі Європи
 - Наявність якісного широкосмугового доступу до Інтернету та зв'язку
 - Спеціальний правовий режим "Дія.City", який розроблено для розвитку ІТ-галузі
5. Які фактори є ключовими у прийнятті рішення щодо внесення інвестицій в ІТ?
(оцініть ступінь важливості за шкалою від 1 до 4, 1- найменш важливий параметр; 4- найважливіше)
- Інноваційність продукту, який пропонує компанія
 - Прибутковість компанії
 - Рівень кваліфікації працівників
 - Період окупності інвестиції

6. На Вашу думку, як зміниться рівень інвестиційної привабливості ІТ-сектору України після закінчення війни?

Зросте

Не зміниться

Знизиться

Важко відповісти