

УДК 330.341.1:378]:334.012.42-027.31

Микитенко Н.В.¹, Лазаренко К.О.²

¹ доц. Державного торговельно-економічного університету

² студ. гр. ФЕМП 4-13 Державного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ У СФЕРІ ОСВІТИ: ДОСВІД УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

За останнє десятиріччя інформаційно-технологічна сфера перетворилася на ключовий фактор конкурентоспроможності світової економіки. Стрімкий розвиток інформаційних технологій змінив підходи до ведення господарської діяльності, що зумовило необхідність перегляду методів управління та освіти. Це, своєю чергою, висуває нові вимоги до здобуття знань, активного впровадження інновацій та формування сучасних бізнес-моделей у діяльності підприємств і організацій.

У світі дедалі більшої популярності набувають інтерактивні технології в освіті, адже ця сфера розглядається як довгострокова інвестиція у соціально-економічний розвиток держави. З розвитком інформаційних технологій активізується становлення стартап-компаній, які вирізняються високою гнучкістю до вимог ринку та орієнтацією на оперативне формування конкретних пропозицій і рішень для своєї цільової аудиторії.

Протягом останніх років стартапи, як явище у бізнес-середовищі, набули значної популярності і широкого поширення, адже їх реалізація надає молодим підприємцям доступ до інфраструктури, інвесторів, менторів і професійних колег, що дозволяє ефективно трансформувати інноваційні ідеї в реальний бізнес. З одного боку, такий підхід сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, а з іншого, – вітчизняні заклади вищої освіти об'єднуються в ефективну систему підтримки стартап-руху, концентруючи висококваліфікований науково-викладацький персонал і студентську молодь. Інтеграція у навчальний процес закладів вищої освіти EdTech-продуктів, або digital-інструментів, які допомагають у розвитку та навчанні, є важливим елементом цифрової трансформації, що істотно трансформує підходи до організації навчання і формати взаємодії між учасниками освітнього процесу.

Ринок IT-експорту став фактично єдиним сегментом національної економіки, що продемонстрував відносну стійкість у період кризових явищ. Так, у 2024 році обсяг експорту IT-послуг становив близько \$6,4 млрд., що лише на \$0,5 млрд. менше порівняно з довоєнним рівнем 2021 року (\$6,9 млрд.). Для молодих підприємців IT-сфера зберегла статус привабливого середовища як для працевлаштування, так і для започаткування власної справи, що, своєю чергою, сприяло зростанню популярності EdTech як серед стартапів, так і серед початківців у сфері інформаційних технологій [1]. За неофіційними оцінками Міністерства цифрової трансформації, в Україні

налічується близько 60 стартапів на мільйон населення, що можна вважати доволі скромним показником порівняно з Естонією, де цей показник сягає близько 1100 стартапів на мільйон. Частка EdTech у структурі національного стартап-ринку ще менша, що вказує на великий потенціал його розвитку [2].

Український ринок дистанційної освіти перебуває на етапі активного формування, попри те, що перші онлайн-ініціативи з'явилися понад десять років тому у вигляді стартапів, орієнтованих переважно на вивчення іноземних мов. Нині кількість освітніх платформ і мобільних застосунків уже вимірюється сотнями, втім це не знижує їх інвестиційної привабливості та не зменшує фінансової підтримки таких інноваційних проєктів.

Саме EdTech-стартапи здатні ефективно залучати значну аудиторію до освітнього процесу, формуючи сприятливі умови для саморозвитку й самоосвіти. Попри те, що Україна лише розпочинає активний рух на шляху впровадження таких технологій, вже можна відзначити певні досягнення розробки освітніх стартап-проєктів.

Серед українських EdTech-компаній найбільш відомими прикладами успішних проєктів є Grammarly – один із перших у світі сервісів текстового редагування на основі штучного інтелекту; Preply – міжнародна платформа для пошуку репетиторів, що розпочала свою діяльність з українського ринку; а також Headway Inc., відносно молода компанія, яка стала новатором у сфері bite-sized learning, пропонуючи освітній контент у зручному й компактному форматі. Усі ці організації поєднує кілька спільних рис: їхні засновники мають українське походження, а також кожна з них змогла своєчасно зайняти унікальну нішу на ринку, випередивши потенційних конкурентів.

Наприклад, в 2021 році Grammarly залучила інвестиції в розмірі \$200 млн. при ринковій оцінці \$13 млрд., а вже у 2025 році отримала масштабне фінансування у сумі \$1 млрд. від фонду General Catalyst для реалізації стратегії виходу на нові ринки. Ретроспективний аналіз свідчить: ключовою конкурентною перевагою стартапу Grammarly стала інтеграція штучного інтелекту в перспективну нішу автоматизованого редагування текстів. На сьогодні на платформі Preply працює понад 35 тисяч репетиторів, які викладають більше 50 мов у 180 країнах по всьому світу. Як результат, Preply за останні 5 років залучила понад \$170 млн. інвестицій. Для підтвердження високого рівня довіри до українського EdTech-продукту на світовому ринку достатньо згадати такі міжнародні компанії зі світовим іменем, як Miro, BMW та BNP Paribas, які є корпоративними клієнтами вказаної платформи. Цікаво, що подібно до Grammarly, основним споживчим ринком для Preply залишаються користувачі з Європи та США, в яких спостерігається стабільне зростання попиту на онлайн-навчання. Headway зарекомендував себе як один з українських EdTech-проєктів, який якнайшвидше розвивається. Мобільний формат і грамотне стратегування дало змогу платформі швидко

масштабуватися на міжнародному рівні. Лідерські позиції застосунку підтверджені його рейтингом у топ завантажень App Store. Станом на 2025 рік Headway утримує лідерство у ніші summary та налічує понад 150 млн. завантажень у більш, ніж 170 країнах світу [3]. Серед помітних гравців українського EdTech-ринку слід виділити: Mate Academy і Beetroot Academy, які спеціалізуються на IT-підготовці і перекваліфікації фахівців; SKVOT і Projector Institute, що поєднують креативні напрямки з практичними навичками; Promova, яка зосереджена на мовному навчанні і розвитку soft skills; EdEra продовжує реалізовувати державні освітні проекти для школярів.

Війна суттєво змінила стратегії багатьох українських компаній. Якщо раніше стартапи здебільшого орієнтувалися на міжнародні ринки, включно з російським, то сьогодні вони більше зосереджуються на внутрішньому ринку з обережною експансією до Європи. Паралельно спостерігається активне зростання локальних освітніх ініціатив із соціальним ефектом: розробляються онлайн-курси для школярів, платформи для дистанційного навчання дітей та сервіси з перекваліфікації дорослих тощо.

EdTech стартапи продовжують динамічно розвиватися, незважаючи на наявні виклики: зростає інвестиційний інтерес міжнародних корпорацій, з'являються перші великі M&A-угоди, формуються стратегічні партнерства, спрямовані на вихід українських стартапів на глобальні ринки. Для стимулювання розвитку стартапів в Україні важливо впроваджувати інструменти підвищення продуктивності на внутрішньому ринку, усвідомлюючи стратегічне значення інноваційних технологій для прогресу освіти, технологічної сфери і підприємницьких структур. Застосування таких стратегій сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку ринку EdTech і стимулює впровадження сучасних технологій у навчальний процес.

Отже, перспективними напрямками для інноваційних рішень в освітніх стартапах можуть стати дослідження інтеграції EdTech в освітній простір України та визначення стратегій і методів міжнародного обміну освітніми технологіями з метою прискорення цифрової трансформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чому український EdTech лідирує на світовому ринку? Історії топових компаній Grammarly, Preply, і Headway. URL: <https://ain.ua/2025/09/10/krayinskii-edtech-liduruje-na-svitovomu-rinku/>
2. Startup hubs in europe 2025: top cities to start a business. URL: <https://www.e-resident.gov.ee/blog/posts/startup-hubs-in-europe/>
3. Що таке EdTech. 10 найгучніших українських проектів в області технологій освіти. URL: <https://techno.nv.ua/ukr/techblogs/shcho-take-edtech-10-najhuchnishikh-ukrajinskikh-proektiv-v-oblasti-tekhnohij-osviti-bloh-oris-khimjak-2492493.html>