

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра фінансів

Кваліфікаційна робота

освітній ступінь – бакалавр

на тему: «**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ СТРАТЕГІЇ СТАРТАПІВ І
ВХОДЖЕННЯ НА ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ**»

Виконав: студент 4-го року навчання,
спеціальність 072
«Фінанси, банківська справа та
страхування»

Козицький Арсеній Анатолійович

Керівник: Горбачук В.М.
д-р фіз.-мат. наук, професор

Рецензент _____
(прізвище та ініціали)

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою « _____ »

Секретар ЕК _____ Донкоглова Н.А.
« ____ » _____ 2023 р.

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП ПРОЕКТІВ	5
1.1. Сутність цифрової трансформації бізнес-процесів та її ознаки.....	5
1.2. Новітні цифрові платформи для бізнес-середовища.....	11
1.3. Цифрова трансформація фінансового ринку та роль фінансових технологій у новому сценарії сучасного бізнесу	20
РОЗДІЛ 2. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО–ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	28
2.1. Цифрові трансформації фінансового посередництва.....	28
2.2. Видова класифікація фінансових посередників та їх роль в реалізації стартап проектів	34
2.3. Управління стартап проектами у сучасних умовах глобальної фінансової мережі.....	45
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЇ СТАРТАПІВ ТА ЇХ ВХОДЖЕННЯ НА ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ	51
3.1. Проблеми впровадження фінансово-економічних стратегій стартапів	51
3.2. Перспективи розвитку стартап проектів з використанням цифрових платформ	57
3.3. Стратегічні перспективи розвитку фінансово-економічної складової стартапу	65
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73

ВСТУП

В останні роки малі та середні підприємства зіткнулися із новими викликами. У їхньому середовищі з'явився певний клас – стартапи, які активно просуваються ринку, і у технологічному секторі. У порівнянні з класичними малими та середніми підприємствами стартапи мають величезні темпи зростання та гнучку структуру. Це дозволяє їм швидко виводити продукти на ринок і віднімати дедалі більшу частку ринку у своїх традиційних конкурентів. Цифрові структури та бізнес-моделі є сильною стороною стартапів. Традиційні малі підприємства не можуть ігнорувати цей розвиток, якщо вони хочуть вижити на ринку. Їм також необхідно самим впроваджувати цифрові бізнес-моделі та інтегрувати їх у свою бізнес-структуру.

Зараз феномен стартапів більше не обмежується Кремнієвою долиною та США, він став повністю глобальним явищем з центрами зростання по всьому світу, такими як Стокгольм, Берлін, Лондон, Гельсінкі, Тель-Авів, Сінгапур, Пекін та Токіо. Навіть у багатьох країнах, що розвиваються країнах є центри стартапів, активні інкубатори та акселератори, що створює благодатний ґрунт для розвитку нових видів підприємницьких ідей.

У цілому нині інноваційна діяльність стає основним напрямом розвитку. Інновації стали важливим фактором не тільки для окремих підприємств, фірм, а й у всій економіці.

Необхідність впроваджувати технічні інновації – це лише одна з проблем, які стоять перед малими та середніми підприємствами. Друга проблема походить від тих гравців ринку, котрим цифровізація вже вкоренилася. З самого початку вони поклалися на цифрові бізнес-моделі, і їх структура є цифровою та гнучкою. Швидке зростання стартапів підживлюється цим імпульсом.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження сутності та ролі фінансово-економічних стратегій стартапів на етапі їх входження на цифрові платформи.

Для досягнення поставленої мети було визначено та виконано такі завдання: описано сутність цифрової трансформації бізнес-процесів та її ознаки; охарактеризовано новітні цифрові платформи для бізнес-середовища; визначено сутність цифрової трансформації фінансового ринку та роль фінансових технологій

у новому сценарії сучасного бізнесу; проаналізовано цифрові трансформації фінансового посередництва; наведено видову класифікацію фінансових посередників та їх роль в реалізації стартап проектів; визначено принципи управління стартап проектами у глобальній цифровій фінансовій мережі; досліджено проблеми впровадження фінансово-економічних стратегій стартапів; визначено перспективи розвитку стартап проектів з використанням цифрових платформ; визначено стратегічні перспективи розвитку фінансово-економічної складової стартапу.

Об'єктом дослідження є фінансово-економічні стратегії стартап-проектів.

Предметом дослідження є процес визначення та формування фінансово-економічних стратегій розвитку стартапів у контексті цифровізації економіки.

Методологічна основа. В ході виконання досліджень використовувався ряд загальнонаукових та спеціальних методів, такі як: теоретичного узагальнення, систематизації, порівняння, економіко-аналітичних розрахунків, абстрагування, спостереження та логічний метод.

Інформаційною базою стали теоретичні розробки й висновки зарубіжних і вітчизняних дослідників з питань управління стартап-проектами, функціонування та розвитку фінтех-екосистеми у контексті цифрової економіки, а також статистична інформація щодо сучасного стану ринку.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота містить вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 77 сторінок. Список використаних джерел складається із 50 найменувань. Робота проілюстрована 18 рисунками та 2 таблицями.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАП ПРОЕКТІВ

1.1. Сутність цифрової трансформації бізнес-процесів та її ознаки

Глобалізація, яка на сьогодні відбувається у всьому світі, породжує перед сучасними підприємствами нові проблеми та завдання щодо нових інструментів якісного функціонування бізнесу та взаємодії з клієнтами, запровадження так званих «розумних» технологій до своєї діяльності. Глобальним трендом сьогодення є цифровізація всіх процесів діяльності підприємства, використання електронної комерції.

До якісних причин цифровізації бізнес-процесів належать [28]:

розвиток прямої торгівлі товарами та прагнення електронної торгівлі не втратити свою позицію на ринку;

нестримний розвиток інформаційно-комунікативних технологій;

розширення дозвілля людей, збільшення доходів та потреб;

відхід від візуалізації до матеріалізації.

Цифровізація руйнує традиційні бізнес-моделі та змінює організаційні структури. І щоб краще зрозуміти цифровізацію як явище, науковці все більше почали досліджувати цифрові екосистеми, екосистеми цифрового бізнесу та цифрові платформи.

Цифровізація – сучасна концепція, яка залучає суб'єктів господарювання до ділового світу. Процес трансформації в цифровізацію визначається як процедура переорієнтації економіки держави, організацій і громади на системний рівень [4].

Компанії, які не зможуть узгодити свою стратегію цифровізації бізнесу з конкурентним середовищем, зіткнуться з серйозними проблемами [7].

Відповідно до ІТ-глосарію Gartner, «цифровізація — це використання цифрових технологій для трансформації бізнес-моделі, яка забезпечить нові прибутки та цінні творчі можливості» [6].

Діджиталізація визначається як діяльність, заснована на інноваціях, точніше, на інформаційних технологіях. В умовах сучасних глобальних викликів пандемія позитивно вплинула на розвиток цифровізації світових економік, прискоривши впровадження нових інноваційних технологій у повсякденне життя [8].

Для реалізації ефективної цифрової стратегії провідні німецькі економісти Д. Шальмо та К. Вільмс розробили послідовність етапів цифрової трансформації бізнес-моделі на основі підходів цифрової трансформації та існуючих теорій щодо інновацій бізнес-моделей [13].

Таким чином, цифрова бізнес-модель здатна прискорити обмін цінностями між двома або більше групами користувачів, споживачів і виробників, здійснити цей обмін, сприяючи появі спільнот і ринків, у межах яких користувачі взаємодіють і здійснюють операції.

Цифровізація бізнесу актуальна не лише на рівні окремих підприємств: цілі індустрії обирають цей шлях розвитку як єдину можливість відповідати стрімко мінливим умовам навколишнього світу. Отже, переваги цифровізації бізнесу обговорюються нижче.

Покращення клієнтського досвіду. Цифрові канали зв'язку, омніканальність, штучний інтелект, робототехніка дозволяють організувати максимально персоналізовану взаємодію, якій віддає перевагу більшість клієнтів.

Гнучкість і прискорення бізнес-процесів. Цифрова трансформація бізнес-процесів спрямована на швидке прийняття рішень компаніями, швидку адаптацію роботи до вимог поточного моменту та задоволення потреб клієнтів.

Інноваційні можливості для розвитку бізнесу. Хмарні технології дозволяють кільком командам одночасно працювати над одним проектом і ефективно використовувати ресурси компанії. Готові рішення дозволяють заощадити час на вирішення завдань.

Використання сучасних технологій для роботи з даними. Цьому сприяє цифрова трансформація підприємства завдяки передовим технологіям, наприклад Big Data або Artificial Intelligence. Вони спрямовані на обробку інформаційних

потоків, на основі яких можна приймати рішення, адаптувати пропозиції до конкретних клієнтів і прогнозувати їх поведінку.

Актуальною проблемою наразі є переорієнтація на високотехнологічну модель покращення та розвитку бізнес-процесів. Саме тому на початку дослідження даної проблематики варто визначити, які ж саме бізнес-процеси охоплюють діяльність компанії та до яких із них може бути застосована діджиталізація. Обрання правильного методу управління бізнес-процесами допомагає підприємствам зменшити свої витрати та підвищити якість власної продукції та послуг, а також своєчасно та повно отримувати інформацію про результати своєї діяльності [2].

Бізнес-процеси є основою процесного управління підприємства. Саме тому головними критеріями декомпозиції бізнес-процесів мають бути такі критерії: аналіз, ресурси, продукт та послуга.

Бізнес-процеси можна розподілити на окремі групи [15]:

1. Основні бізнес-процеси: аналіз ринку та потреб споживача; розробка асортименту компанії та управління ним; закупівлі та логістика; складування та зберігання товару на складі; управління виробничими операціями; реалізація товару та обслуговування клієнтів; сервіс споживачів після продажу товару.

2. Допоміжні бізнес-процеси: управління працівниками та кадрова політика; управління інформацією; управління фінансами та просторовими ресурсами; управління матеріально-технічною базою; управління комунікаційними зв'язками; управління процесом вдосконалення та покращення діяльності.

3. Бізнес-процеси розвитку: запровадження ІТ та комунікаційних технологій; запровадження наукомістких технологій; модернізація сайту, складських приміщень; запровадження новітніх методів продажу товарів та покращення системи обслуговування клієнтів.

4. Забезпечуючі бізнес-процеси: менеджмент якості; організаційна структура управління; методи прийняття управлінських рішень на підприємстві; мотивація та заохочення працівників підприємства.

Управлінська діяльність підприємства заснована на процесному підході та полягає у безперервному виконанні комплексу певних видів діяльності, пов'язаних між собою, якими перетворюються вхідні ресурсні дані на виходи результату.

Переваги процесного підходу в управлінні підприємством [7]:

наявність високої мотивації, орієнтації на результат, зацікавленість кожного окремого працівника в якості продукції, яка реалізовується компанією, та якості послуг, які надаються працівниками компанії;

порівняно зменшене навантаження на керівника компанії через правильний розподіл відповідальності між керівниками відповідних відділів;

адаптивність та гнучкість системи управління компанією через її орієнтацію на споживачів та здатність до саморегулювання;

динамічність системи управління через вертикальну інтеграцію ресурсних потоків та зацікавленість у швидкому обміні ресурсами;

зменшення бюрократичного тиску;

прозорість управлінської системи;

високі можливості для комплексної автоматизації та діджиталізації.

Необхідним для сучасного бізнес-середовища є проведення постійного аудиту кожного окремого бізнес-процесу, здійснення їх ранжування в залежності від ступеня впливу на господарську діяльність компанії.

На сьогодні, здійснюється активна оптимізація власних бізнес-процесів для підвищення ефективності власної діяльності в умовах глобалізації, масової діджиталізації та євроінтеграції нашої держави. Така діяльність сприяє підвищенню як якості самої продукції, що реалізовується компанією, так і якості обслуговування клієнтів до продажу товару та після.

Сучасні бізнес-комплекси у своїй діяльності суворо дотримуються гіпотези про те, що ефективне управління бізнес-процесами потребує постійного їх покращення, оптимізації та діджиталізації. Саме тому діяльність керівництва має бути направлена на оптимізацію його бізнес-процесів, направлена на [16]:

мінімізацію ресурсів, зменшення витрат робочого часу, підвищення показника продуктивності праці кожного працівника, підвищення показника якості послуг та

товарів, що реалізуються на сайті компанії, оптимізацію структури управління, скорочення функцій директора компанії та передача більшої кількості функцій та відповідальності керівникам відповідних відділів компанії, спрощення та автоматизацію усіх процесів.

Оптимізація бізнес-процесів може здійснюватися наступними методами [10]:

1. безперервне вдосконалення – керівниками відповідних відділів систематично здійснюється розгляд діючих бізнес-процесів та пошук шляхів їх покращення або перепроєктування, зокрема методами BPI та TQM;

2. методиками швидкого аналізу рішень FAST – дана методика полягає в тому, що на підприємстві організовується спеціальна нарада покращення конкретного бізнес-процесу, що потребує вдосконалення або вирішення нагальної проблеми, що на найближчі 90 днів приймає за результатами своєї діяльності конкретне рішення з оптимізації;

3. реінжиніринг BPR – полягає у радикальному перепроєктуванні бізнес-процесів з метою досягнення покращення головних показників результативності діяльності компанії, зокрема якості, оперативності, витрат, прибутку;

4. бенчмаркінг – проведення порівняльного аналізу господарських процесів підприємства з процесами підприємств, які займаються таким самим видом економічної діяльності, проте мають кращі або гірші показники, з метою покращення власної діяльності;

5. гринфілд – початок конкретного бізнес-процесу підприємства з нуля, тобто сприйняття його як щойно створеного, нового, такого, що не мав помилок.

Не зважаючи на різноманіття методів вдосконалення, варто зазначити, що частіше за все використовує для оптимізації власних бізнес-процесів метод безперервного вдосконалення бізнес-процесів BPI (Business Process Improvement), за допомогою якого постійно оптимізується організація продажу товарів на сайті компанії та управління самої компанії через постійне якісне вдосконалення за рахунок повноти та точності отриманої інформації про рівні продажу товарів та автоматизації управлінських функцій.

Проблематика покращення бізнес-процесів та результатів діяльності, насамперед, зумовлена мінливими зовнішніми факторами. Протягом 2020 та 2021 років компанії зазнали значного впливу пандемії COVID-19, яка занурила у фінансову кризу більшість компаній України, знизивши купівельну спроможність українських споживачів. Впровадження на території України воєнного стану з 24 лютого 2022 року дещо затримало часткове відновлення прибутковості компанії. Через воєнні дії почала масово руйнуватися інфраструктура, часткових руйнувань зазнала більшість складів компаній, що знаходилися у місті Києві. Через масовий виїзд працівників закордон компанії зазнають дефіциту робочої сили, виконувати замовлення клієнтів стає важко а іноді й неможливо.

Варто зазначити, що розвиток цифрового підприємництва напряду пов'язаний з покращенням доступу до мобільних пристроїв споживачів. Саме тому сучасні підприємства проводять активну роботу в даному напрямку цифровізації.

Таким чином, можна з впевненістю сказати, що процес цифровізації бізнес-процесів є безперервним процесом трансформації компанії, що потребує від її менеджерів стійкості та зосередженості. Менеджерами компанії постійно здійснюється переосмислення вивченого, трансформуються традиційні робочі місця з метою їх адаптації до нового середовища, проводиться навчання та самоосвіта, створюються нові посади, пов'язані зі штучним інтелектом, соціальними мережами, електронною комерцією, робототехнікою та ін.

Ключем до цифровізації бізнес-середовища є не технології, а люди та трансформація бізнес-процесів. Цифровізація є чимось очевидним, що вже було неодноразово використано провідними компаніями світу та має спричинити революцію у вітчизняному бізнесі.

Трансформація бізнес-процесів передбачає комплексні зміни, в результаті яких повинні бути створені нові моделі роботи, здатні змінити цілі сектори економіки: платформа Booking.com розширилася на туристичний і готельний бізнес, сайти Amazon і Alibaba захопили клієнтів традиційних гігантів роздрібною торгівлі Toys'R'Us, Claire's, банку ING і навіть транспортної компанії Maersk.

Прикладами такої цифрової трансформації є багато інших відомих компаній, таких як Google, Facebook, Apple, eBay, Uber, FlipKart, United Parcel Service (UPS) [20].

Діджиталізація бізнесу залежить від сфери діяльності, місії самої компанії. Наприклад, компанія Carrefour впровадила технології блокчейн. L'Oreal поширює Інтернет-рішення. Yara впровадила передову цифрову платформу та залучила майже 600 мільйонів фермерів з усього світу. Woodside Energy забезпечила легкий доступ до своєї інформації та скоротила час дослідження на 75% [7].

Варто зазначити, що основними ознаками та властивостями цифрової трансформації бізнес-процесів компаній є: зміна філософії управління компанією відповідно до об'єктивних технологічних змін в економіці; забезпечення відповідності робочих процесів компанії технологіям; фундаментальні зміни в операційній діяльності компаній; наявність розумних систем і хмарної архітектури.

Практика цифрової трансформації компаній різних сфер діяльності показує та дає змогу відзначити, що без урахування вищезазначеного неможливо забезпечити гнучкість та стабільність бізнесу в сучасних мінливих умовах.

1.2. Новітні цифрові платформи для бізнес-середовища

Згідно з аналізом BGG (Boston Consulting Group), такі сектори, як роздрібна торгівля, страхування, банківська справа, засоби масової інформації та телекомунікації, знаходяться в авангарді впровадження цифрових технологій.

Поширення цифрових технологій призвело до розвитку таких бізнес-моделей, як [9]:

- цифрові платформи, що забезпечують пряму взаємодію учасників;
- бізнес-моделі послуг, засновані на використанні ресурсів;
- бізнес-моделі, основою ціноутворення яких є досягнення результату та ефекту для клієнта;
- моделі краудсорсингу, засновані на залученні зовнішніх ресурсів для реалізації бізнес-процесів;

– бізнес-моделі, засновані на монетизації персональних даних клієнтів, коли безкоштовні сервіси для користувачів продають свої дані іншим сегментам.

Проривні бізнес-моделі — це тип проривних інновацій, які приносять нову ідею чи технологію на існуючий ринок. Підривні учасники ринку зазвичай захоплюють незадоволені попити на існуючому ринку. Це може бути низький або висококласний низькі вимоги, де звертаються або до більш чутливих до ціни клієнтів, або до більш преміум-клієнтів.

Незважаючи на те, що цифрові технології сьогодні досить широко поширені, недостатньо досліджень щодо їх «безпеки». Загроза полягає в можливому зломі цифрових систем з несанкціонованим доступом до персональних даних. Основне питання полягає у відсутності повної згоди на збір та обробку персональних даних, а також у тому, які дані потрібно збирати та як їх аналізувати. Це несе значний ризик втрати конфіденційності [10].

Цифрові платформи та їх екосистеми у сучасних умовах стали новим способом організації господарської діяльності, який здатний принести значні вигоди для світової спільноти. Нові продукти та послуги створюють цінність для громадян, у той час як нові операційні моделі досягають суспільних цілей – відновлення міст, покращення охорони здоров'я. Цифрові екосистеми здатні допомогти перевизначити кордони між державною та приватною сферами, створюючи нові моделі «невидимої інфраструктури», дозволяючи підприємцям розробляти нові товари та послуги [29].

У міру розвитку глобальних цифрових платформ спостерігається інтенсивне зростання їх екосистем, що складаються з взаємодіючих один з одним організацій, пов'язаних у цифровому форматі, забезпечених модульністю та не керованих ієрархічною владою (як у ланцюжку поставок). В екосистемах організації об'єднуються, створюючи зв'язки, що породжують співпрацю та не виключають конкуренції. Разом з тим формуються та розвиваються нові цифрові екосистеми, особливо в умовах вже створених, гігантських екосистем типу Apple, Uber, Facebook тощо, для яких характерні ультрамасштабні мережеві ефекти.

Серйозною конкурентною перевагою цифрових платформ є фактор відкритості їхньої архітектури (що дозволяє брати участь у них третім особам) з правилами управління, що полегшують взаємодію [3], яке, у свою чергу, є відправним точкою створення платформ, оскільки чим простіше взаємодії, тим легше масштабування на платформі (очевидно, що простіші дво-, а чи не багатосторонні взаємодії). Однак відкритість платформи – явище відносне, оскільки найуспішніші платформи починали з кількох ключових партнерів, які створювали критично важливий фундамент платформи [22].

Варто зазначити також, що більшість нинішніх глобальних платформ починали на нішевих ринках, де вони мали більше конкурентних переваг, і тільки потім вони розширювалися в інші сектори та сфери діяльності.

Напевно, технічні проблеми в роботі пристроїв можуть стати причиною збою в програмному забезпеченні, що може призвести до отримання недостовірної або застарілої інформації. Цифрові технології за відсутності визначених норм правового регулювання все частіше стають об'єктами загроз, що породжує глобальну проблему інформаційної безпеки особи, суспільства та держави. Загрози включають кібертероризм і кібершпигунство.

Очевидно, що створити ідеальну бізнес-систему, надійно захищену від дій хакерів, неможливо.

Кібербезпека – це постійне балансування між ризиком і економією ресурсів. Компанія повинна чітко розуміти, чим вона ризикує, які можуть бути збитки і скільки коштує захист від того чи іншого ризику. Це єдиний спосіб приймати обґрунтовані рішення та купувати продукти чи послуги кібербезпеки, які відповідають бізнес-моделі цієї конкретної компанії.

Інший важливий момент, про який слід пам'ятати, полягає в тому, що цифрові сервіси легко створювати, дублювати та автоматизувати. Це означає, що здебільшого компанії не матимуть великих витрат у процесі розширення бізнесу для більшої кількості клієнтів. Навпаки, це буде краща альтернатива, оскільки нові цифрові платформи можуть легко продати свій продукт 100 разів або більше 1 мільйона разів.

Загалом використання оцифрованих бізнес-моделей має такі переваги [19]:

Цінність продукту створюється за допомогою цифрових технологій. Якщо ціннісна пропозиція пропонованої послуги базується (виключно) на цифрових технологіях, має один великий показник цифрової бізнес-моделі.

Цифрові бізнес-моделі є новими для ринку. Коли платформа зчитує енергоспоживання через додаток, відбувається цифрова пропозиція від постачальника електроенергії.

Цифрове залучення та розподіл клієнтів. Це особливо важливо для Amazon, оскільки їхня бізнес-модель базується на ранніх реєстраціях або розміщенні реклами під час веб-пошуку.

USP створюється в цифровому вигляді. Коли клієнт готовий платити за веб-сервіси та пропозиції це вагомий показник цифрової бізнес-моделі, цінність для споживача можна створювати як цифровим способом, так і монетизувати.

Загалом, вибираючи бізнес-модель необхідно знати, які пропозиції він хоче мати та де хоче оптимізувати. Зрештою, нова цифрова бізнес-модель має якомога більше зосереджуватися на клієнті та унікальній ціннісній пропозиції.

Новітні діджиталізовані технології активно впроваджуються у фінансовий сектор шляхом надання фінансових послуг та появи фінтех-екосистеми. У широкому розумінні це поняття означає галузь економіки, яка об'єднує компанії, що використовують новітні розробки, для надання якісніших фінансових послуг.

Функціонування, розвиток та удосконалення ефективності фінансових технологій відбувається завдяки впровадженню інноваційних рішень. Фінансові інновації є актом створення та популяризації нових фінансових інструментів, а також нових фінансових технологій, інститутів та ринків.

Впровадження новітніх фінансових інструментів та технологій в епоху діджитал економіки відзначається можливістю розширити можливості споживача, зокрема забезпечити його якісними платіжними та фінансовими системи, а також їх супутніми послугами.

Серед фінансових технологій швидко розповсюджується напрям RegTech. Regulatory Technology, або RegTech, – це регулятивні технології, які допомагають

компаніям, організаціям і корпораціям відповідати новим вимогам законодавства і регулювати їх виконання.

Регтех дає компаніям необхідні інструменти для вирішення нормативних проблем і відповідності вимогам законодавства, зводить воедино торгові, фіскальні та фінансові акти регулюючих органів.

У вужчому значенні фінтехами називають самі компанії, які належать до цієї галузі (рисунок 1.1).

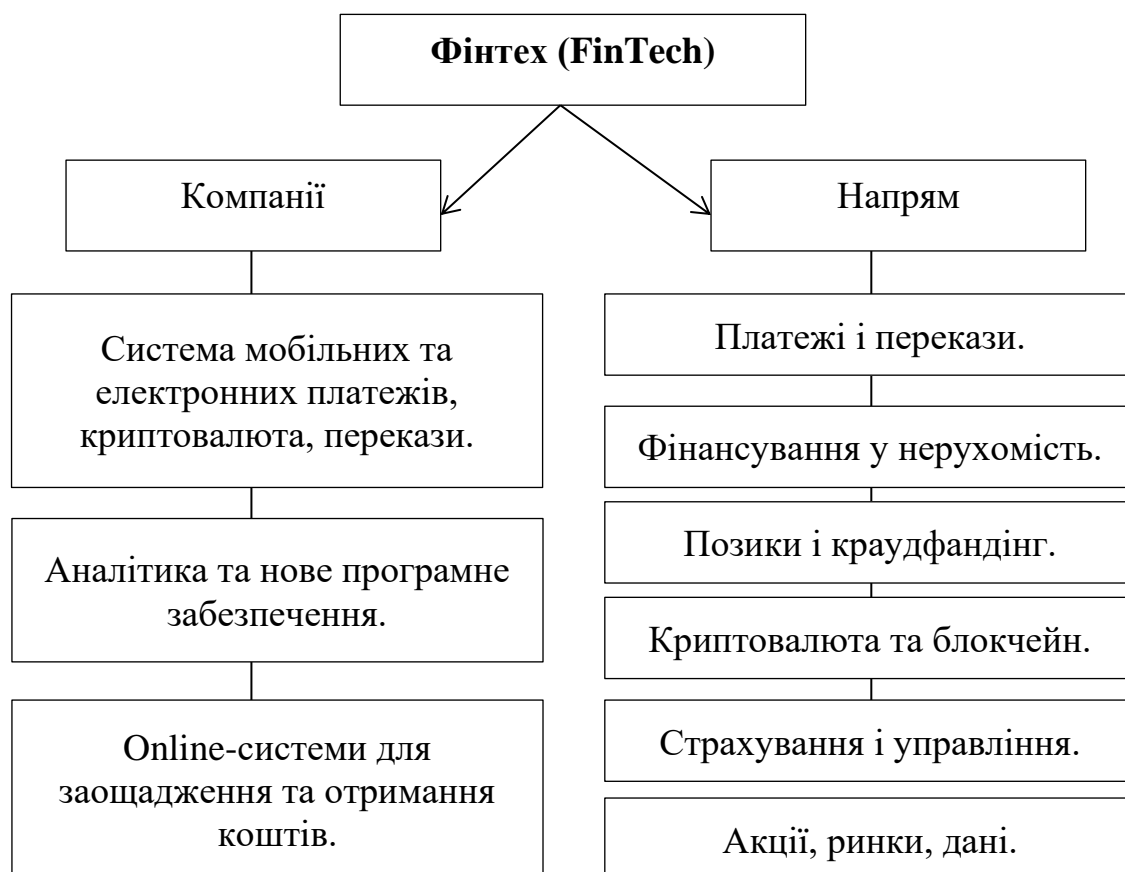


Рисунок 1.1 Структура ринку фінтех-екосистеми за типами компаній та напрямками

Джерело: складено автором на основі [7].

Для того, щоб забезпечити ефективний розвиток фінансового ринку шляхом впровадження діджитал технологій необхідно, на наш погляд, забезпечити виконання таких завдань [7]:

1) формування концептуальної візії щодо технологічних змін на фінансовому ринку, які необхідні як результат цифровізації економіки, зокрема

враховуючи ухвалені в Україні нормативно-правові документи, стратегії й концепції у цьому напрямі;

2) створення умов для впровадження новітніх цифрових технологій у фінансовий сектор, зокрема в частині розвитку стартап-підприємництва й фінтех-стартапів на базі успішних рішень, з-поміж яких варто відзначити створення Українського фонду стартапів у 2019 р.;

3) координація функцій фінансових регуляторів в частині моніторингу фінансових операцій та мінімізації загроз шахрайства на фінансовому ринку;

4) підвищення рівня фінансової грамотності серед громадян та бізнесу зокрема, як системна робота Міністерства освіти і науки України, Міністерства цифрової трансформації України та НБУ;

5) уніфікація стандартів у сфері платежів й розрахунків та в інших сферах із загальноприйнятими задля реалізації стратегії інтеграції в європейський простір й Угоди про асоціацію.

Назагал нинішній механізм фінансового ринку України характеризується нерівномірністю рівнів розвитку її складових. Слід зауважити, що деякі сегменти фінансового ринку є більш розвиненими, інші відстають в частині імплементації високих технологій. Тому цілком справедливо значна частина вітчизняних науковців і практиків вважають, що механізм фінансового ринку як елемент цифрової економіки знаходиться на ранніх етапах розвитку.

Основними проблемами фінансового ринку внаслідок діджиталізації економіки є кібербезпеки, які становлять небезпеку для споживачів і системи внаслідок загрози фінансової стабільності, використання машинного навчання і штучного інтелекту пов'язаного з інтерпретацією і перевіркою даних кількісних моделей учасників фінансового ринку, здатних привести до неправильних та невдалих рішень, ризики, пов'язані з фінансовою нестабільністю внаслідок зростання на глобальному фінансовому ринку та руху капіталу, стратегічні ризики внаслідок недосягнення бажаних цілей цифровізації фінансового ринку та цифрової економіки в цілому.

Відповідно до визначених проблем можна сформулювати подальші напрями їх усунення: становлення та розвиток цифрової інфраструктури фінансового ринку; забезпечення захисту даних споживачів фінансових послуг; оновлення стандартів фінансової та кібербезпеки; оптимізація інституційних зусиль для підготовки фахівців з відповідними компетентностями, здатних працювати в межах віртуального ринку; розробка запобіжних механізмів для недопущення поглинання вітчизняного фінансового ринку в умовах інтеграції у глобальний простір.

Розглядаючи процес управління фінансовими потоками в умовах діджиталізованого простору слід зосередити увагу на вибір певних поведінкових альтернатив та фінансових інструментів у процесі прийняття рішень щодо формування структури фінансового ринку та сприяння руху фінансових потоків з використанням фінтех [4].

У такому контексті, віртуалізовані фінансові технології являють собою сегмент, що стрімко розвивається, особливість якого полягає в тому, що він об'єднує і синтезує ринок фінансових послуг і цифрові технології. Тобто діджиталізовані фінансові технології – це надання фінансових послуг та сервісів з використанням інноваційних технологій, таких як "великі дані" (Big Data), штучний інтелект та машинне навчання, роботизація, блокчейн, хмарні технології, біометрія та інші [1].

Застосування діджитал механізмів фінансових технологій господарюючими суб'єктами дозволить отримати додаткові конкурентні переваги на фінансовому ринку в умовах ринкової економіки, оскільки використання саме такого роду механізмів спрощує процес управління грошовими потоками, оптимізує фінансові операції та, відповідно, підвищує доступність фінансових інструментів.

Водночас це вимагатиме від регуляторів ринку в Україні, перш за все НБУ, гнучкого підходу до регулювання та нагляду за більш широким спектром учасників ринку та операціями, що здійснюються на ньому.

Зростатиме й роль Державної служби фінансового моніторингу України в частині відстеження підозрілих фінансових операцій та упередження шахрайства, випадки чого стали значно частішими упродовж 2020-2023 рр.

У свою чергу ефективне функціонування та динамічний розвиток фінансового ринку України із адаптованою до вимог сьогодення й базових глобальних трендів архітектурою слугує передумовою забезпечення стійкості економічного зростання країни. Вітчизняний бізнес поступово адаптується до змін, результатом є зростання кількості фінтех-компаній у ключових глобальних його напрямках (рисунок 1.2).

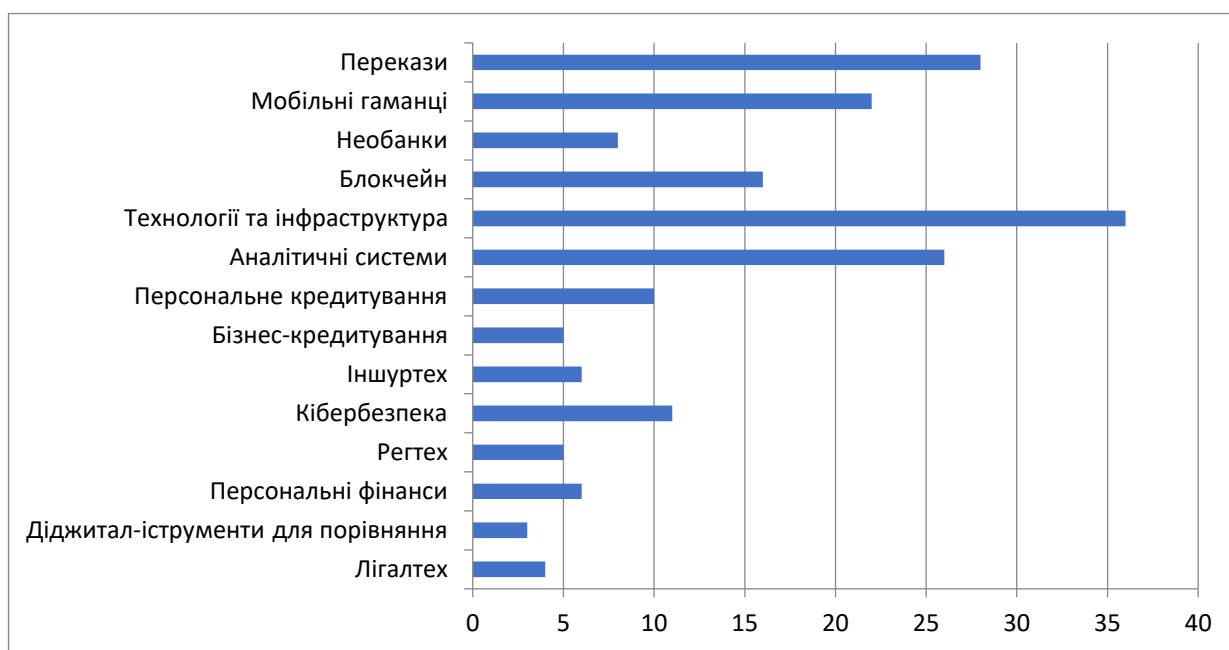


Рисунок 1.2 Рівень розвитку глобальних напрямів фінтеху в Україні (кількість компаній) у 2021 р.

Джерело: складено автором на основі [10].

Так, основними передумовами розвитку фінансового ринку в умовах цифровізації економіки є:

- 1) віддалена ідентифікація – 36%;
- 2) PSD2 – 31%;
- 3) електронні гроші – 15%;
- 4) AIS та PIS – 14%;
- 5) заходи для кібербезпеки – 4%.

В цілому, концепція цифрових платформ передбачає специфічні види їх переваг для теорій міжнародного бізнесу. Перша група переваг пов'язана з конкретними екосистемами – перевагами, які з участі у екосистемі платформи, причому ці переваги часто переносяться через межі (тобто не прив'язані до

місцезнаходження), оскільки зазвичай обумовлені загальними активами конкретної платформи, додатковими активами членів цієї екосистеми, що підвищують цінність платформи, а також винятковим доступом до груп суб'єктів (включаючи клієнтів).

Переваги конкретної екосистеми можуть бути також обумовлені загальними нематеріальними ресурсами (Репутація та впізнаваність бренду учасників; наявний досвід учасників та їх інтелектуальні активи).

Тому успіх транс-національних корпорацій в умовах платформ може бути обумовлений додатковими специфічними перевагами, що виходять за рамки конкретних переваг бізнес-середовища.

Нижче представлено класифікацію цифрових платформ, які дозволяють орієнтуватися при аналізі бізнес-оточення з метою пошуку нових рішень розвитку компанії в умовах глобальної конкуренції та цифрової економіки [26]:

- A. Технологічні – надають доступ до ІТ ресурсів та технологій (Alibaba Cloud, Computing, Amazon AWS, Microsoft Azure);
- B. Функціональні – надають доступ до спеціалізованих інструментів (Exact farming, SAP, 1C, Bitrix);
- C. Інфраструктурні – надають доступ до цифрової інфраструктури;
- D. Корпоративні – оптимізують управлінські процеси;
- E. Інформаційні – надають інформаційний доступ до ринку;
- F. Маркетплейси – надають доступ до ринку і забезпечують взаємодію сторін (AliExpress, eBay, Tmall, Amazon);
- G. Галузеві – оптимізують взаємодію учасників.

У сучасному економічному просторі вже багато компаній відразу формуються на цифровій основі, використовуючи цифрові БМ, зокрема «Платформи», проте залишається ще велика кількість бізнесів та виробництв, які не повністю освоїли можливості, які перед ними відкривають нові технології.

1.3. Цифрова трансформація фінансового ринку та роль фінансових технологій у новому сценарії сучасного бізнесу

На рисунку 1.3 схематично представлено сучасну модель цифрової трансформації управлінських процесів в фінансових організаціях у формі сукупних компонентів, які задовольняють соціальні, організаційні та технологічні напрямки діяльності публічних організацій.

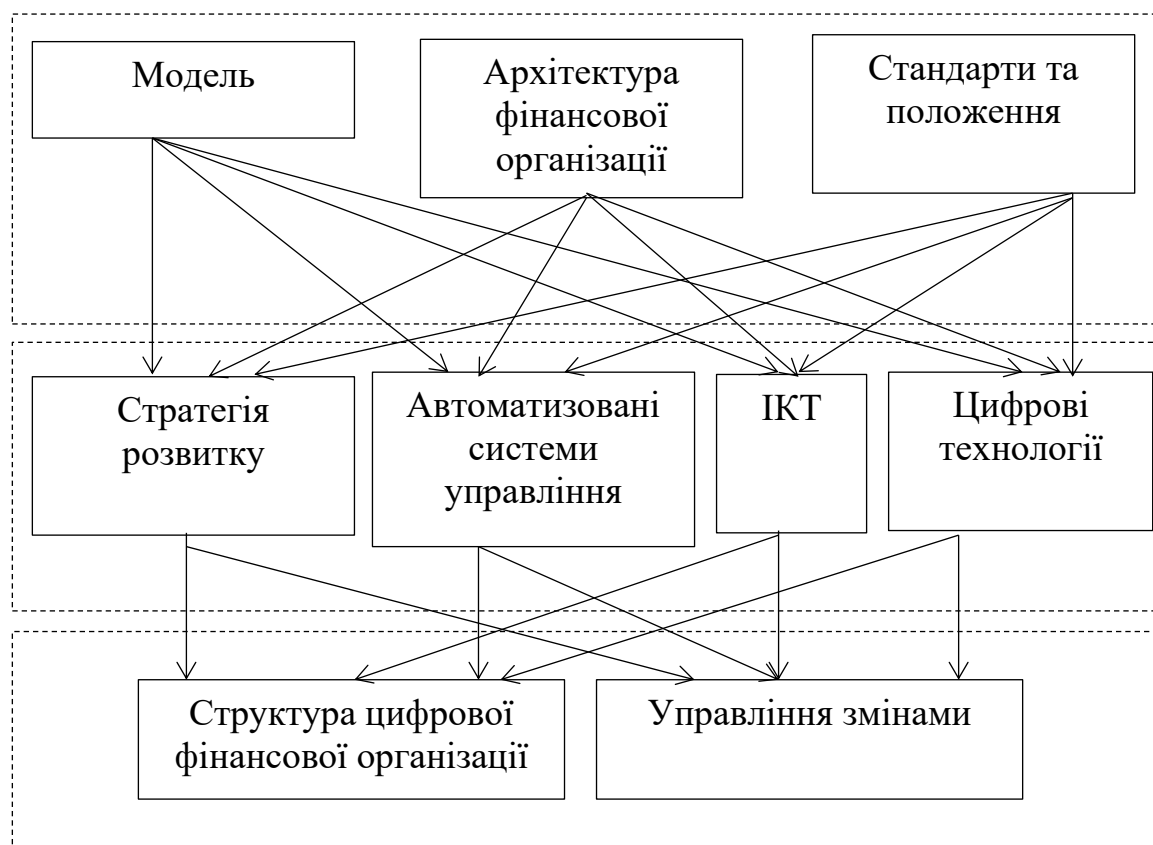


Рисунок 1.3 Сучасна модель цифрової трансформації управління в організаціях

Джерело: складено автором на основі [31].

Процеси цифрових змін у системі фінансового управління являють собою різносторонній управлінсько-організаційний процес, який здатен спростити доступ та можливість використання ІКТ та перехід від класичної схеми надання фінансових послуг до цифрових.

Значна частка країн намагаються приймати більш доцільні та цілеспрямовані рішення та налаштувати процес цифрової взаємодії із суспільством, і тим самим, роблячи процес надання фінансових послуг більш прозорим.

Наведена модель формується під дією визначених чинників, які мають бути врахованими у процесі управлінських змін. Модель цифрової трансформації дає змогу визначити основні важелі, що впливають на функціонування фінансового сектору в умовах цифрової економіки та забезпечують подальше модернізоване функціонування ринку. [31]

На першому рівні знаходяться моделі та рамки, архітектури та методи, стандарти та протоколи розглядаються як інструменти, що сприяють цифровій трансформації. Незважаючи на те, що експерти мають уявлення щодо потенційного кінцевого результату цифрової трансформації, лише в окремих випадках вони можуть окреслити вигляд цифрового трансформованого фінансового управління та інших учасників ринку.

Рівень 2. На даному рівні визначається ступінь абстракцій, що використовуються для вирішення питань цифрового управління, – це управління та організація, автоматизовані системи управління, інформаційні ресурси та цифрові технології (інфраструктура), яка їх підтримує. Інфраструктура ІКТ повинна мати можливість керувати процесами трансформації та забезпечувати бажану ефективність та результативність.

На третьому, завершальному рівні, знаходиться цифрова організація, яка складається з двох основних частин, структури (чи проекту структури) управління та управління змінами, що призводять до інституціональної перебудови системи фінансового ринку. [31]

Аналізуючи вищезазначене можна відзначити, що за рахунок цифрових змін відбувається вплив на такі структури фінансового управління, як інституціональна, управлінська та організаційна.

Дана тенденція доводить, що цифровізація є нескінченним процесом, який забезпечує постійний моніторинг відповідно до визначених важелів впливу та передбачає виокремлення чотирьох драйверів, які наведено на рисунку 1.4.

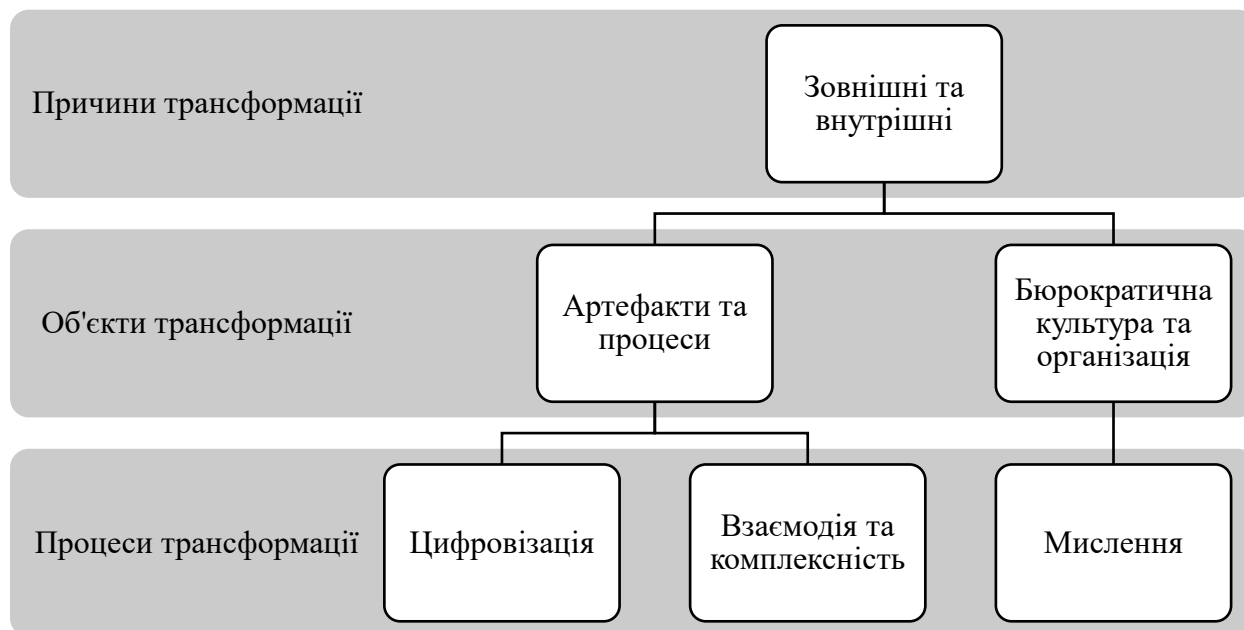


Рисунок 1.4 Драйвери та циклічність цифрових змін у системі фінансового управління

Джерело: складено автором на основі [11].

Дослідники у сучасних реаліях виокремлюють чотири основні драйвери, що формують цифрову трансформацію фінансового управління та його складових, які спрямовані на забезпечення ефективної діяльності ринку:

- A. передумови, що спонукали до цифрових змін;
- B. об'єкти, що підлягають цифровим змінам;
- C. процес цифрової трансформації;
- D. результати цифрової трансформації фінансового сектору.

Salesforce зазначає, що цифрові зрушення являють собою процес залучення та впровадження новітніх автоматизованих технологій з метою формування та удосконалення чинних бізнес-процесів, взаємозв'язку із споживачами фінансових послуг, переосмислення культури та досвіду господарювання шляхом переходу від класичної форми управління до цифрових додатків та платформ.

Діяльність фінансового сектору в умовах цифрової економіки істотно виходить за рамки класичних форм господарювання та електронних систем управління, зокрема оптимізуються форми взаємодії та взаємозв'язку із споживачами фінансових послуг, доступність та прозорість ведення господарської

діяльності. Проте цифровізація фінансового ринку потребує значних зрушень у діяльності організацій та відображає неготовність системи до цього явища [28].

Впровадження цифрових драйверів трансформації фінансового сектору спрямоване на вирішення проблем в управлінських процесах та поєднує три складових, рисунок 1.5.

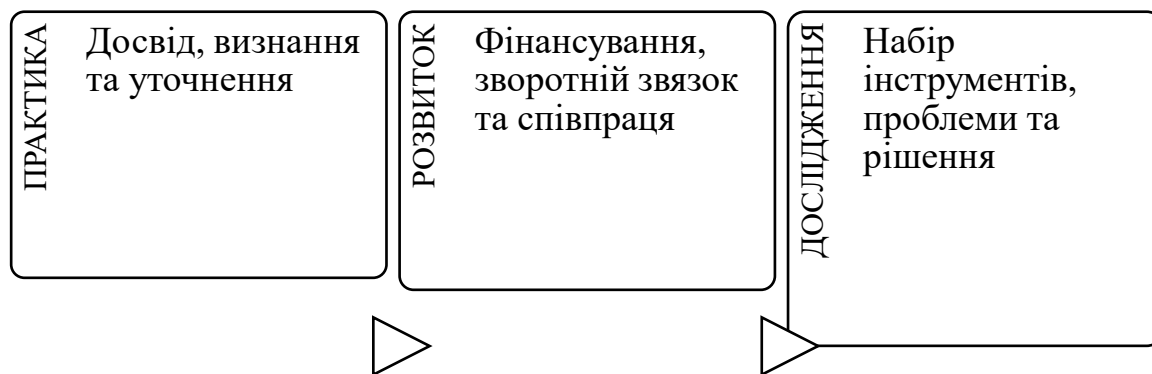


Рисунок 1.5 Складові цифрових трансформаційних перетворень управлінських процесів фінансового ринку

Джерело: складено автором на основі [14].

Отриманий досвід впровадження та управління цифровими трансформаціями протягом останніх років показує, що у процесі цифровізації управлінських процесів превалюють три ключові драйвери, зокрема такі як цифрові технології, цифрове лідерство та цифрова культура.

Загалом, діяльність фінансового сектору має бути спрямована на впровадження цифрових технологій у повсякденні практичні процеси з метою модернізації управлінських та організаційних структур. Використання новітніх технологій дає можливість здійснення реформування процесу господарювання, удосконалення бізнес-процесів внаслідок реалізації сукупних організаційних цілей та комплексних фінансових стратегій.

Відтак, можна виокремити три базисні підходи щодо реалізації цифрових технологій у діяльності фінансового ринку, зокрема такі як внутрішній, зовнішній та технічний.

Таким чином, при визначенні та формулюванні новітнього цифровізованого управлінського процесу фінансового ринку необхідно забезпечити сприятливе

середовище спрямоване на співіснування людського капіталу та автоматизованих систем, що в подальшому сприятиме розвитку та цифровій трансформації.

Загалом впровадження цифрових фінансових технологій у роботу фінансового сектору є показником ефективного поєднання інтересів споживачів та виробників інформаційних технологій. Перш за все, враховують переваги споживачів щодо зручності сервісу, його швидкості та витратності. По-друге, основною передумовою впровадження цифрових фінансових технологій є стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних та мобільних технологій [9]. Водночас цифрова економіка має змогу генерувати нові потреби та продукти для її споживачів, якість яких суттєво вища та принципово інша.

Впровадження новітніх цифрових технологій відкриває нові можливості для усіх галузей економіки, зокрема фінансового ринку [4]. Тобто першочергово нові умови розвитку фінансового ринку в умовах економіки, яка проходить цифрову трансформацію, базуються на широкому використанні цифрових технологій та сучасних фінансових сервісів. Саме завдяки фінансовим інноваціям та фінтех, як їх видом, фінансовий сектор дає змогу оптимізувати фінансові процеси на різних рівнях національної економіки, що особливо важливо для функціонування господарюючих суб'єктів в Україні.

Діджитал технології активно впроваджуються у розвиток фінансового ринку шляхом надання фінансових послуг та появи фінтех-екосистеми. У широкому розумінні це поняття означає галузь економіки, яка об'єднує компанії, що використовують новітні розробки, для надання якісніших фінансових послуг.

Варто виділити основні умови функціонування фінансового ринку, враховуючи становлення діджитал економіки в країні:

- I. комп'ютеризація внутрішньої структури фінансового ринку та створення сучасного фінансового телекомунікаційного середовища;
- II. орієнтування діяльності на впровадження передових цифрових технологій;
- III. формування базових стандартів, що регламентують форму представлення, способи обробки та пересилання даних інформації з врахуванням міжнародних стандартів аналогічного призначення;

- IV. створення основних компонентів інформатизації інфраструктури;
- V. досягнення чіткої взаємодії із національною інформаційною системою;
- VI. вихід в глобальну комп'ютерну мережу для користування нагромадженими базами даних про учасників фінансового ринку;
- VII. здійснення масштабного застосування інтегрованих систем обробки інформації, як структурованої, так і необробленої раніше;
- VIII. відстеження можливостей використання діджитал технологій. [3]

Власне зважаючи на ці нові умови функціонування фінансового ринку та впровадження діджитал технологій протягом останніх років в науковий обіг увійшли такі поняття як «фінансовий інжиніринг», «фінансові інновації», «фінтех (FinTech)», які є наслідком активного розвитку нових фінансових інструментів та модернізації підходів до надання традиційних фінансових послуг.

Розвиток фінтех-екосистеми зумовлює необхідність у просуванні новітніх фінансових послуг та доведення їх до споживача. Вона видозмінює впровадження функцій фінансового ринку на фінансові інститути і таким чином – змінює структуру ринку та його можливості. Насамперед, таку тенденцію можна спостерігати у зміні підходів до функціонування фінансових інститутів; забезпечення очікувань споживачів; зміні фінансових регуляторів; нових можливостях та бізнес-моделей для суб'єктів господарювання [9].

Фінансовий сектор знаходиться на етапі пристосування українських фінансових інструментів до міжнародних стандартів та об'єднання нових платіжних систем. Виконання міжнародних норм PSD2 в національній економіці матиме змогу підвищити рівень конкуренції у фінансовому секторі та покращить інноваційний розвиток національного ринку.

Із даних рисунку 1.6 простежується чіткий тренд до зростання рівня проникнення діджитал технологій в український фінансовий простір, зокрема якщо у 2013 р. цей показник був лише на рівні 50 %, а у 2017 р. – 63 %, вже у 2020 р. становив 71 %, що розцінюємо безумовно позитивно з огляду на потенціал розвитку вітчизняного цифровізованого фінансового ринку в умовах подальшої інтеграції у світовий фінансовий простір, інтенсифікації якої уникнути не вдасться.

Зокрема сферами, які зазнали змін внаслідок діджиталізації економіки є: система платежів і розрахунків; залучення депозитів і кредитування; страхування; управління інвестиціями; залучення капіталу; організація укладення угод.

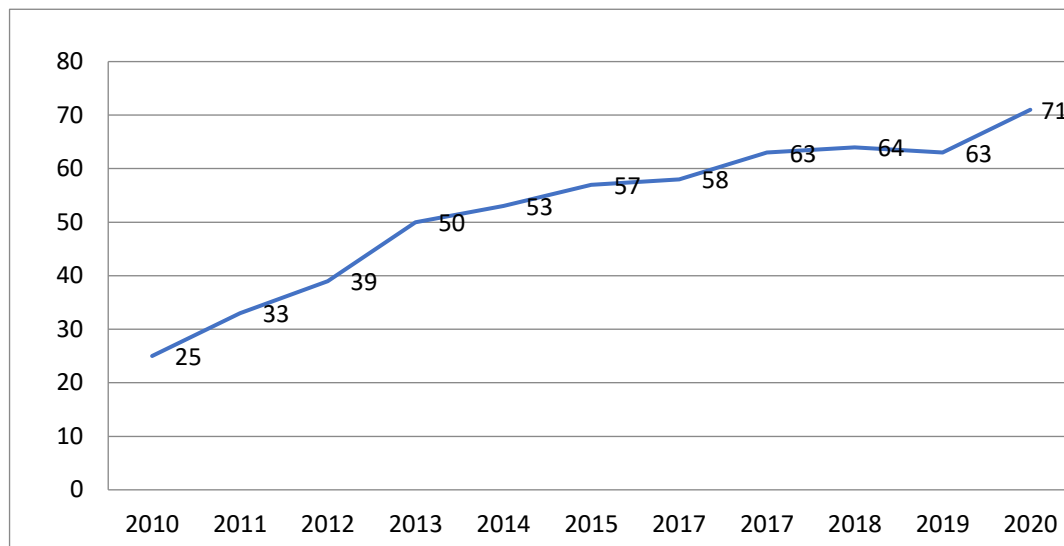


Рисунок 1.6 Динаміка проникнення цифрових технологій у фінансовий простір України у 2010-2020 рр., %

Джерело: складено автором на основі [6].

Тобто на сьогодні, основними елементами на фінансовому ринку, що активно розвиваються, є: платежі, перекази, управління активами, краудфандинг, блокчейн, фінансовий маркетплейс.

Отже, першочергово стрімкого змінюються підходи до надання послуг у банківській сфері, яка орієнтується на інтернет-банкінг. При цьому проблемою залишається з огляду на без пекові виклики верифікація клієнтів. У цьому контексті елементом механізму фінансового ринку за умов діджиталізації є створення «віртуальних банків» та модернізація страхового бізнесу в Україні.

Розвиток цифрових технологій у світі нарощує свої темпи, що проявляється у поширенні технологій у багатьох сферах життя людства. На фінансовому ринку операції здійснюються за допомогою різних механізмів фінансових технологій, особливе місце серед яких відводиться криптовалюти та блокчейну, які за своєю сутністю замінюють кошти та банківські рахунки відповідно і цим самим, віртуалізують процес управління фінансовими потоками.

Щодо фінансових технологій ведеться безліч суперечок щодо економічного обґрунтування цінності цифрових активів та можливість їх вбудовування у світову фінансову систему. У цій суперечці як прихильники, так і противники фінтех-екосистем наводять безліч переконливих аргументів, проте навряд чи це призведе до єдиної думки. За фінансовими технологіями стоїть майбутнє, проте досі немає єдиного поняття про систему регулювання цифрової валюти у світі, тому підхід до розуміння та відношення до фінтех-екосистеми та інших сучасних фінансових технологій неоднозначно і вимагає відповідних рішень, так як у кількох країнах світу діє заборона використання криптовалюти.

Розвиток архітектури фінансового ринку в Україні відбуватиметься з урахуванням сучасних цифрових процесів й нових фінансових продуктів й послуг, що поширюються на світовому фінансовому ринку, до яких необхідно віднести:

- 1) краудфандинг в сфері фінансових послуг;
- 2) фінансовий нетворкінг;
- 3) фінансовий алготрейдинг;
- 4) розвиток «штучного» інтелекту у сфері фінансових технологій;
- 5) електронний банкінг;
- 6) фінансовий блокчейн;
- 7) електронна торгівля фінансовими інструментами;
- 8) криптографічні фінансові процеси.

Належне функціонування та динамічний розвиток фінансового ринку України слугує передумовою забезпечення сталого піднесення економіки країни. Впровадження цифровізації фінансового ринку України має забезпечити ефективізацію функціонування фінансової системи країни та підвищення якості життя суспільства.

РОЗДІЛ 2. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО – ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ПОСЕРЕДНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

2.1. Цифрові трансформації фінансового посередництва

Впровадження нових фінансових технологій у діяльність фінансового сектору є показником ефективного злиття інтересів споживачів та виробників інформаційних технологій. Перш за все, враховують переваги споживачів щодо зручності сервісу, його швидкості та витратності. По друге, основною передумовою впровадження цифрових фінансових технологій є стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та мобільних технологій. саме завдяки інноваціям протягом багатьох років фінансовий сектор має змогу значно спростити та покращити функціонування господарюючих суб'єктів [9].

Функціонування фінансового ринку підпорядковане дії певного економічного механізму, основу якого становить взаємозв'язок його елементів. Основними з цих елементів, які визначають стан та розвиток як фінансового ринку загалом, так і окремих його видів, є попит, пропозиція та ціна.

Механізм функціонування фінансового ринку спрямовано забезпечення його рівноваги, яке досягається шляхом взаємодії окремих його елементів. В основному ця рівновага в умовах економіки ринкового типу досягається за рахунок саморегуляції фінансового ринку та частково за рахунок державного регулювання.

Таким чином, механізм фінансового ринку описує загальну модель функціонування фінансового інституту та його організаційну структуру. Вона регламентує процес функціонування основних сфер фінансових відносин; має свою власну структуру та функції; проте, вона не описує усі необхідні форми та методи фінансових відносин на ринку.

Відтак, в Україні, як і в інших країнах світу, можна, на наш погляд, виділити три базові тренди у функціонуванні фінансового ринку та розвитку його архітектури в нових умовах цифрової економіки [11]:

- модернізація діяльності учасників ринку та способів надання послуг фінансовими посередниками (тренди адаптації);
- розвиток альтернативних фінансів як чогось принципово нового, що не дає змоги в принципі проводити паралелі з попередніми особливостями архітектури ринку (тренди інноваційності);
- поєднання класичних елементів інфраструктури, звичних модернізованих сервісів, а також принципово нових елементів архітектури в частині інститутів управління ринком, механізмів нагляду за його роботою, зважаючи на перехід багатьох видів фінансових відносин «в онлайн», імплементації нових технологічних рішень на різних рівнях, появи нових фінансових послуг й інструментів, зокрема враховуючи потенціал фінансового інжинірингу (тренди симбіозу).

Складність впровадження інноваційних технологій у фінансовий сектор, перш за все, полягає у багатогранності одного продукту, який може поєднувати у собі різні функції. Характерні особливості, які поєднує у собі фінтех наведено на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 Фінтех як складна екосистема

Джерело: складено автором на основі [13].

Розвиток фінтех-екосистему зумовлює необхідність у просуванні новітніх фінансових послуг та доведення їх до споживача. Вона видозмінює впровадження

функцій фінансового ринку на фінансові інститути і таким чином – змінює структуру ринку та його можливості. Насамперед, таку тенденцію можна спостерігати у зміні підходів до функціонування фінансових інститутів; забезпечення очікувань споживачів; зміні фінансових регуляторів; нових можливостях та бізнес-моделей для суб'єктів господарювання [9].

Таким чином, постає необхідність в обґрунтуванні сутності та ролі фінансових посередників на ринку.

В економіці взаємодію між учасниками ринку у процесах акумуляції та розподілу грошових ресурсів забезпечують фінансові посередники. Науковці характеризуються фінансових посередників як «господарських агентів, що спеціалізуються на одночасному купівлі та продажу фінансових зобов'язань» [13] або як «учасників комерційної діяльності, які пов'язують між собою кредиторів та позичальників: наприклад, приймаючи депозити домашніх господарств та розміщуючи їх у вигляді кредитів підприємствам».

Загалом, фінансовий посередник — це організація, яка діє як посередник між двома сторонами у фінансовій операції, наприклад комерційний банк, інвестиційний банк, взаємний фонд або пенсійний фонд.

У дослідженнях природи фінансового посередництва велика увага приділяється різним факторам, що протидіють «гладкому» та безперешкодному функціонуванню ринкових механізмів, таким як труднощі доступу до ринку фінансових послуг, нерівномірний розподіл ринкової інформації, наявність трансакційних витрат, що здорожчають процеси акумуляції та інвестування коштів, потреба в якісному та постійному моніторингу ризиків та фінансового стану кредиторів та позичальників і т.д.

Функція фінансової системи полягає в перетворенні заощаджень на інвестиції, що сприяє забезпечити ефективний розподіл ресурсів в економіці. Фінансові посередники зосереджуються на подолання інформаційних (моральний ризик і несприятливий вибір) і комунікаційних («підбір») тертя, які можуть завадити ефективному розподілу ресурсів.

Процес фінансового посередництва не обмежується сторонніми кредиторами та позичальниками. Вони суттєво управляють фінансовими активами та пасивами, щоб запобігти фінансовим кризам.

Установи, які зазвичай називають фінансовими посередниками, включають комерційні банки, інвестиційні банки, взаємні фонди та пенсійні фонди. Вони перерозподіляють неінвестований капітал у продуктивні сектори економіки через борги та акціонерний капітал.

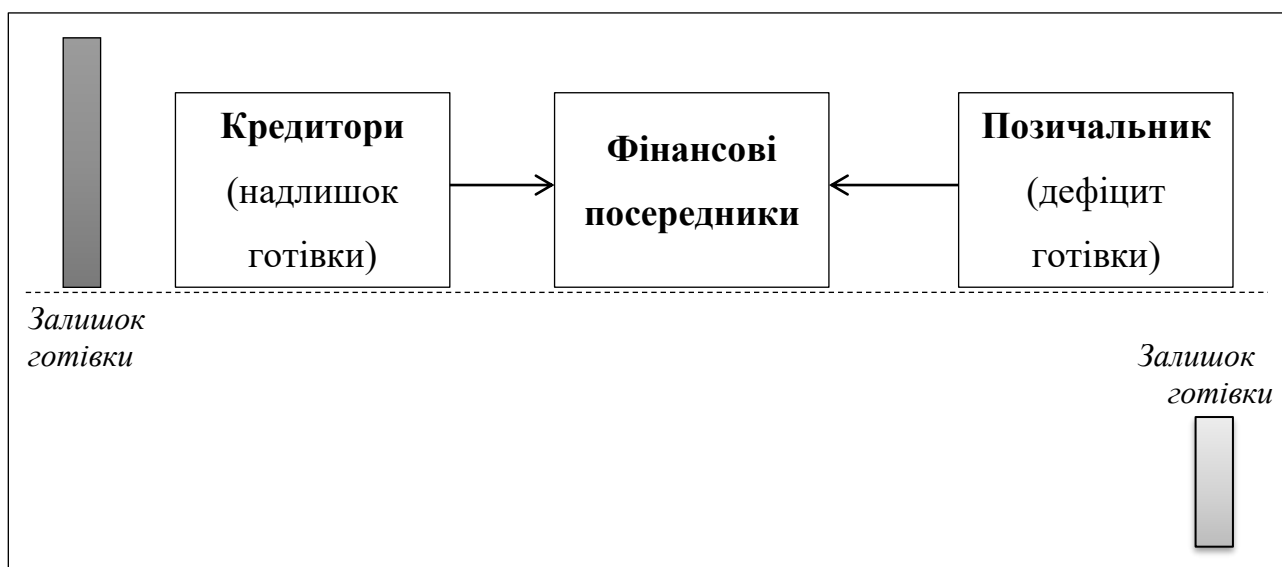


Рисунок 2.2 Процес фінансового посередництва

Джерело: складено автором на основі [20].

Іншими словами, фінансові посередники направляють кошти від фізичних осіб або корпорацій із надлишковим капіталом до інших фізичних осіб або корпорацій, яким потрібні готівкові кошти для здійснення певної економічної діяльності.

Фінансові посередники забезпечують також підтримку необхідного рівня ліквідності у фінансовій системі та економіці шляхом перетворення залучених грошових ресурсів (насамперед зобов'язань банківських вкладників) у ліквідні активи. Разом з тим виконання цієї функції пов'язане з прийняттям підвищений ризик. Банк стикається з загрозою масового вилучення вкладів та настання дефолту, причому існує системний ризик поширення паніки подібного роду на стійкі у фінансовому відношенні банки та інші сегменти ринку [20].

Зрештою, фінансові посередники використовують трансформацію активів для забезпечення належної їх якості, оскільки вони, як професійні гравці, мають у

своєму розпорядженні більше повною діловою та фінансовою інформацією, ніж звичайні суб'єкти ринку. Це дозволяє їм ефективно оцінювати ризики та проводити якісний моніторинг фінансового стану учасників угод [29].

Один із напрямів структурних перетворень фінансової сфери на початку нинішнього століття пов'язано з зростаючими масштабами застосування мережі Інтернет та мобільних пристроїв для надання фінансових послуг, тобто їх цифровізації. При цьому посередники все більше відходять від вузької спеціалізації та розширюють сферу діяльності. Набули поширення фінансові платформи, що поєднують в одному підприємстві функції різних типів фінансових установ – комерційного банку, страхової компанії, біржового брокера, платіжної системи.

Існує дві форми організації фінансового посередництва. Перше – об'єднання комерційного банку і групи небанківських фінансових посередників і продаж їх послуг под одним брендом. Другий варіант, який отримав більше поширення, – створення «мультифінансового» посередника, що пропонує відразу послуги кількох установ, що спеціалізуються на одному вигляді діяльності. Дохід від фінансових операцій розподіляється між посередником і компаніями-учасниками.

Для посередника перевага такої схеми полягає в диверсифікації ризиків, розширенні клієнтської бази, перерозподілі доходів і грошових потоків і підвищенні загальної стійкості фінансової організації. Для клієнтів же основні переваги заключаються в зручності використання такої форми обслуговування, розширення пакету послуг і підвищення довіри клієнтури [13].

Разом з тим, слід підкреслити, що створення банку (або іншого традиційного фінансового посередника) з радикально новою системою управління спостерігається досить рідко. Набагато частіше створюються компанії зі схожими функціями, які, використовуючи проривні технології, пропонують вже існуючі фінансові послуги з великими можливостями та меншими витратами для клієнтів або розробляють нові технічні рішення та платіжні інструменти. Такі компанії отримали назву FinTech.

Одним із прикладів застосування функцій традиційних фінансових посередників із застосуванням нових технологій служать операції рівноправного

кредитування (P2P, Peer-to-Peer). Тут кредитор і позичальник напряму взаємодіють з іншим через онлайн-платформу, виключаючи із цього ланцюга традиційний банк. Вигода для учасників полягає в кращих умовах, вищій процентній ставці для кредитора і нижчій ставці для позичальника у порівнянні із ставками банку [32].

Прикладом використання онлайн-платформи фінансового посередництва для проведення міжнародних грошових переказів та обміну валют може бути TransferWise. Основні переваги цього сервісу полягають у низькій комісії та у використанні реальної середньоринкової ставки для здійснення обмінної операції.

Ще одним напрямком діяльності фінансових посередників в умовах цифрових трансформацій є надання клієнту інформації, яка була для нього раніше недоступна. Наприклад, компанія Credit Karma дає можливість фізичним особам безкоштовно отримати відомості про свій кредитний рейтинг та скористатися інформаційною підтримкою під час оформлення кредитної заявки.

Завдяки новим фінансовим технологіям все більшої популярності у світі набуває використання криптовалют. Дана система, напевно, найбільше потребує участі фінансових посередників для здійснення операцій.

Незважаючи на зростання конкуренції з боку нових високотехнологічних структур, традиційні фінансові посередники зберігають конкурентні переваги.

Активно впроваджуються нові технології для аналізу ризиків та поведінки клієнтів. Наприклад, деякі мобільні програми дозволяють аналізувати структуру видатків клієнта, а також пропонують послуги персонального менеджера. Ці програми можуть бути синхронізовані з контактами в телефоні або соціальних мережах, що полегшує здійснення переказів.

Загалом сегмент фінтех-компаній становить відчутну та неухильно зростаючу з часом конкуренцію традиційним банківським інститутам у різних сферах фінансового обслуговування.

Таким чином, зазначимо, що інновації в комунікаціях породжують домінування цифрових платформ, які захоплюють все більшу частку ринку фінансових продуктів.

Відтак, у таблиці 2.1 відображено ключові технологічні зміни та їх роль у фінансовому посередництві.

Таблиця 2.1 Технічний прогрес і фінансове посередництво

	Інформаційна складова	Комунікаційна складова
Роль у фінансовому посередництві	Збирати та обробляти дані для моніторингу	Встановлені стосунки і розподільчі мережі
Встановлені тенденції	Кодування чутливої інформації	Перехід від особистого спілкування до дистанційної взаємодії
Нові розробки	Нові види (нефінансові) дані; Велика кількість даних використовує ІІІ та машинне навчання	Недорогий пошук, зіставлення та розповсюдження через цифрові платформи і мобільні пристрої

Джерело: складено автором на основі [20].

На закінчення слід зазначити, що застосування новітніх технологій у сфері фінансових послуг призводить до суттєвого зниження трансакційних витрат, підвищує можливості отримання різноманітної інформації та розширює діапазон прямої взаємодії учасників ринкового процесу.

2.2. Видова класифікація фінансових посередників та їх роль в реалізації стартап проектів

Фінансовий посередник відноситься до фінансових установ, які діють як посередники для проведення фінансових операцій своїх клієнтів. Він пов'язує суб'єкти з надлишковими коштами та дефіцитними фондами. Посередники захищають вклади клієнтів, стимулюють грошові потоки в економіці та подальший економічний розвиток.

Це можуть бути банківські або небанківські установи, що належать державі чи приватним особам. Крім того, вони також розрізняються як первинні та вторинні посередники. Приклади включають комерційні банки, НБФК або небанківські фінансові компанії, компанії взаємних фондів, страхові компанії, факторингові компанії, фінансові консультанти, кредитні спілки та фондові біржі.

Фінансові посередники в основному функціонують шляхом з'єднання суб'єкта господарювання з надлишковим фондом із дефіцитним фондом. Вони полегшують грошовий потік в економіці та підтримувати економічне зростання. Залежно від типу послуг і продуктів, які пропонують посередники, складність їхніх ролей змінюється. Вони приймають форму каналу надання позик, іпотеки, інвестиційних інструментів, лізингу, страхування тощо.

Деякі з важливих ролей фінансових посередників включають:

- пов'язати домогосподарства з фінансовим ринком;
- зберігають важко зароблені гроші клієнтів;
- послуги фінансового консультування, надання фінансової інформації та визначення кредитного рейтингу;
- зниження витрат на бізнес за рахунок економії на масштабі для власників бізнесу;
- оптимізація структури капіталу шляхом отримання відповідного поєднання власного та боргового капіталу;
- стимулювати економічний розвиток.

Інші види зі страхового сектора включають компанії зі страхування майна, приватні організації зі страхування життя та державне страхування. Крім того, фондові біржі, інвестиційні банки, брокери, дилери та клірингові центри є деякими прикладами, що вказують на неоднорідність типів.

Фінансове посередництво також можна розділити на основі джерела їх коштів на первинних і вторинних фінансових посередників. Основні посередницькі організації збирають свої кошти від домогосподарств, комерційних підприємств або урядів і надають кредитні послуги тим самим групам. Навпаки, вторинні

посередники мають справу з первинними посередниками. Прикладом вторинних посередників є факторингові компанії.

У фінансову систему будь-якої розвиненої країни входять наступні фінансові посередники: комерційні банки, страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, брокери.

Залежно від специфіки виконуваних фінансових операцій посередників можна поділити на три групи:

Перша група фінансових посередників – фінансові установи депозитно-кредитного типу. До цієї групи фінансових посередників можна віднести комерційні банки, ощадно-позичкові асоціації, поштово-ощадні установи, небанківські кредитні організації, мікрофінансові організації. Ця група фінансових посередників здійснює управління ліквідністю клієнтів, здійснюють грошові перекази, а також сприяють залученню вкладів. До того ж вони надають різноманітні кредитні продукти.

Друга група фінансових посередників – контрактно-ощадні інститути. До цієї групи належать страхові компанії, а також пенсійні фонди Дані організації здійснюють залучення коштів у вигляді внесків за контрактами, які вони укладають з своїми клієнтами.

Третя група фінансових посередників – інвестиційно-фінансові посередники. До цієї групи належать такі організації, як іпотечні банки, фінансові компанії, загальні фонди банківського управління, пайові інвестиційні фонди та кредитні брокери. Дана група фінансових посередників здійснює надання допомоги клієнтам у розміщенні вільних коштів у високоприбуткові фінансові інструменти.

Визначення посередника може відрізнятися залежно від країни та змінюватися з часом. На це також впливають правові домовленості та фінансові звичаї країни.

Фінансовий посередник виконує такі функції щодо функціонування стартап проектів: зберігання активів, надання кредитів та інвестиції

Зберігання активів – комерційні банки забезпечують безпечне зберігання як готівки (банкнот і монет), так і дорогоцінних металів, таких як золото і срібло. Вкладникам видаються депозитні картки, депозитні квитанції, чеки та кредитні

картки, які вони можуть використовувати для доступу до своїх коштів. Банк також надає вкладникам записи про зняття коштів, депозити та прямі виплати, які вони санкціонували. Щоб забезпечити безпеку коштів вкладників, Федеральна корпорація страхування вкладів (FDIC) вимагає від фінансових посередників, що приймають депозити, страхувати кошти, депоновані в них.

Надання кредитів – надання короткострокових і довгострокових кредитів є основною діяльністю фінансових посередників. Вони спрямовують кошти вкладників із надлишком готівки особам, які хочуть позичити гроші. Позичальники зазвичай беруть кредити для придбання капіталомістких активів, таких як комерційні приміщення, автомобілі та фабричне обладнання. Посередники видають позики під відсотки, частину з яких вони виплачують вкладникам, кошти яких були використані. Решта відсотків зберігається як прибуток. Позичальники проходять перевірку для визначення їх кредитоспроможності та здатності погасити кредит.

Інвестування – деякі фінансові посередники, такі як взаємні фонди та інвестиційні банки, наймають своїх спеціалістів з інвестицій, які допомагають клієнтам збільшити їхні інвестиції. Компанії використовують свій галузевий досвід і десятки інвестиційних портфелів, щоб знайти правильні інвестиції, які максимізують прибуток і зменшують ризик. Типи інвестицій варіюються від акцій до нерухомості, казначейських векселів і похідних фінансових інструментів. Іноді посередники інвестують кошти своїх клієнтів і виплачують їм щорічні відсотки протягом заздалегідь обумовленого періоду часу. Крім управління коштами клієнтів, вони також надають інвестиційні та фінансові консультації, щоб допомогти їм вибрати ідеальні інвестиції.

Фінансові посередники користуються рядом переваг:

Ризик поширення – фінансові посередники забезпечують платформу, на якій особи, що мають надлишок готівки, можуть розподілити свій ризик, надавши позики кільком людям, а не лише одній особі. Позика лише одній особі пов'язана з вищим рівнем ризику. Депонування надлишкових коштів у фінансового посередника дозволяє установам надавати позики різним перевіреним

позичальникам. Це зменшує ризик втрати через невиконання зобов'язань. Така ж модель зниження ризику застосовується до страхових компаній. Вони збирають премії з клієнтів і надають пільги за полісом, якщо клієнти постраждають від непередбачуваних подій, таких як нещасні випадки, смерть або хвороби.

Економія від масштабу – фінансові посередники користуються ефектом масштабу, оскільки вони можуть приймати депозити від великої кількості клієнтів і позичати гроші багатьом позичальникам. Така практика допомагає зменшити загальні операційні витрати, які вони несуть у своїй звичайній бізнес-рутині. На відміну від запозичень у фізичних осіб, у яких недостатньо коштів для надання необхідної суми, фінансові установи часто можуть отримати доступ до великих сум ліквідної готівки, які вони можуть позичити особам із високим кредитним рейтингом.

Економія масштабу – посередники часто пропонують клієнтам ряд спеціалізованих послуг. Це дозволяє їм вдосконалювати свої продукти, щоб задовольнити вимоги різних типів клієнтів. Наприклад, коли комерційні банки надають гроші в борг, вони можуть налаштувати кредитні пакети відповідно до малих і великих позичальників. Часто основну масу позичальників складають малі та середні підприємства. Підготовка пакетів, які відповідають їхнім потребам, може допомогти банкам розширити свою клієнтську базу. Подібним чином страхові компанії користуються економією за рахунок пропозиції страхових пакетів. Це дозволяє їм вдосконалювати свої продукти та послуги, щоб задовольнити потреби певної категорії клієнтів, таких як люди, які страждають на хронічні захворювання, або люди похилого віку.

У сучасному світі з розвитком інноваційно-технологічних ресурсів та глобальних проблем все змінюється. Сьогодні людство переживає переломний період свого існування. Пандемія, викликана коронавірусом, диктує нам свої умови та змушує рухатись в іншому напрямку.

Чимало організацій, людей створюють проекти, для запуску якого, окрім цікавої ідеї, надійних партнерів та перевіреної команди, необхідні певні кошти. Відсутність стартового капіталу є найбільшою проблемою, що перешкоджає

початку бізнесу. На етапі пошуку фінансування кожен організатор або підприємець шукає безліч способів: від вкладу особистих коштів до отримання кредиту.

Останнім часом у світі, зокрема і в Україні, набуває популярності реалізація проєктів без особливих схем кредитування, а за допомогою інвестиційної інтернет-платформи - краудфандинг.

Краудфандинг є відносно новим методом фінансування проєктів, який з'явився близько двадцяти років тому і використовувався поодинокими особами для збору коштів через мережу Інтернет, переважно на реалізацію культурних проєктів, а сьогодні таких компаній налічується вже десятки.

Усі необхідні організаційно-контрольні функції здійснює краудфандингова компанія, яка виконує роль фінансового посередника.

Відтак, можна виокремити такі типи цифрових платформ призначених для фінансового забезпечення стартап проєктів.

Kickstarter - це найвідоміша і одна з перших у світі краудфандингових платформ, заснована в 2009 році. Вона працює за таким принципом: власнику проєкту потрібно зареєструватися, розмістити опис ідеї і мінімальну суму коштів, яку необхідно зібрати.

Велика Ідея – українська платформа соціальних інновацій, сфокусована на розвитку громадянського суспільства в Україні.

Fundable - платформа спеціально для бізнес краудфандингу, хоча її модель полягає в тому, що не залежно від успіху або провалу проєкту, вони беруть фіксовану щомісячну плату за використання своєї платформи.

Куб – це платформа, де найчастіше зустрічаються бізнес-проєкти. Це масштабування виробництва, наймання додаткових працівників, відкриття нових торговельних точок.

Smallknot – це відносно нова краудфандингова платформа, спеціально розроблена для місцевих незалежних підприємств.

Оскільки Kickstarter є лідером у сфері краудфандингових платформ, його доречно дослідити більш глибоко.

Будь-хто з творчою ідеєю може створити проект на цій платформі. Проекти можуть належати до різних категорій, включаючи мистецтво, технології, музику, кіно, дизайн, ігри тощо. Творці окреслюють цілі свого проекту, описують своє бачення та встановлюють цільове фінансування разом із кінцевим терміном.

Kickstarter працює за моделлю фінансування «all-or-nothing». Це означає, що проекти повинні досягти або перевищити цільове фінансування протягом встановленого терміну, щоб отримати будь-які кошти. Якщо проект не досягає своєї мети, кошти не збираються, а спонсори не стягуються.

Особи, які зацікавлені в підтримці певного стартап-проекту, можуть стати спонсорами, внівши певну суму грошей. Натомість спонсори отримують винагороди або заохочення, запропоновані творцем проекту. Ці нагороди можуть варіюватися від простого листа подяки до раннього доступу до продукту, предметів обмеженої серії тощо.

Kickstarter надає творцям інструменти та ресурси для просування своїх проектів. Творці можуть завантажувати відео проекту, зображення та детальні описи, щоб продемонструвати свою роботу та залучити потенційних спонсорів. Вони також можуть використовувати соціальні медіа, маркетинг електронною поштою та інші рекламні канали, щоб викликати галас навколо своїх проектів.

Kickstarter прагне підтримувати довіру та прозорість між творцями та спонсорами. Він заохочує творців надавати регулярні оновлення про свій прогрес і ділитися будь-якими проблемами чи затримками, з якими вони можуть зіткнутися під час розробки проекту. Підтримувачі можуть спілкуватися з творцями через систему обміну повідомленнями платформи та брати участь в обговоренні проекту.

Kickstarter стягує комісію з успішно профінансованих проектів. Платформа відраховує відсоток від загальної суми зібраних коштів, зазвичай близько 5%, для покриття операційних витрат.

Після успішного фінансування проекту творець відповідає за виконання своїх обіцянок і реалізацію проекту, як описано. Це може включати виробництво та розповсюдження фізичного продукту, організацію події або створення цифрового

контенту. Kickstarter не бере участі в процесі реалізації проекту, але заохочує творців спілкуватися з спонсорами та підтримувати прозорість у всьому.

Застосовуючи інструменти аналізу даних на мові Python було проведено дослідження наявної інформації про стартап-проекти, які розміщувалися на платформі Kickstarter.

На порталі відритих даних Kaggle розміщений набір даних в якому зібрана інформація про понад 374 тисячі стартап-проектів які в проміжку з 2009–2018 років були розміщені на цій платформі. Цей набір даних включає широкий спектр типів проектів, зокрема технологічні стартапи, творчі проекти в галузі мистецтва та ініціативи соціального впливу тощо. Він дає комплексний погляд на екосистему Kickstarter і може слугувати цінним ресурсом для всіх, хто зацікавлений у розумінні динаміки краудфандингу та факторів, які сприяють успіху чи провалу проекту.

На рисунку 2.3 відображено розподіл проектів за їх сферами:

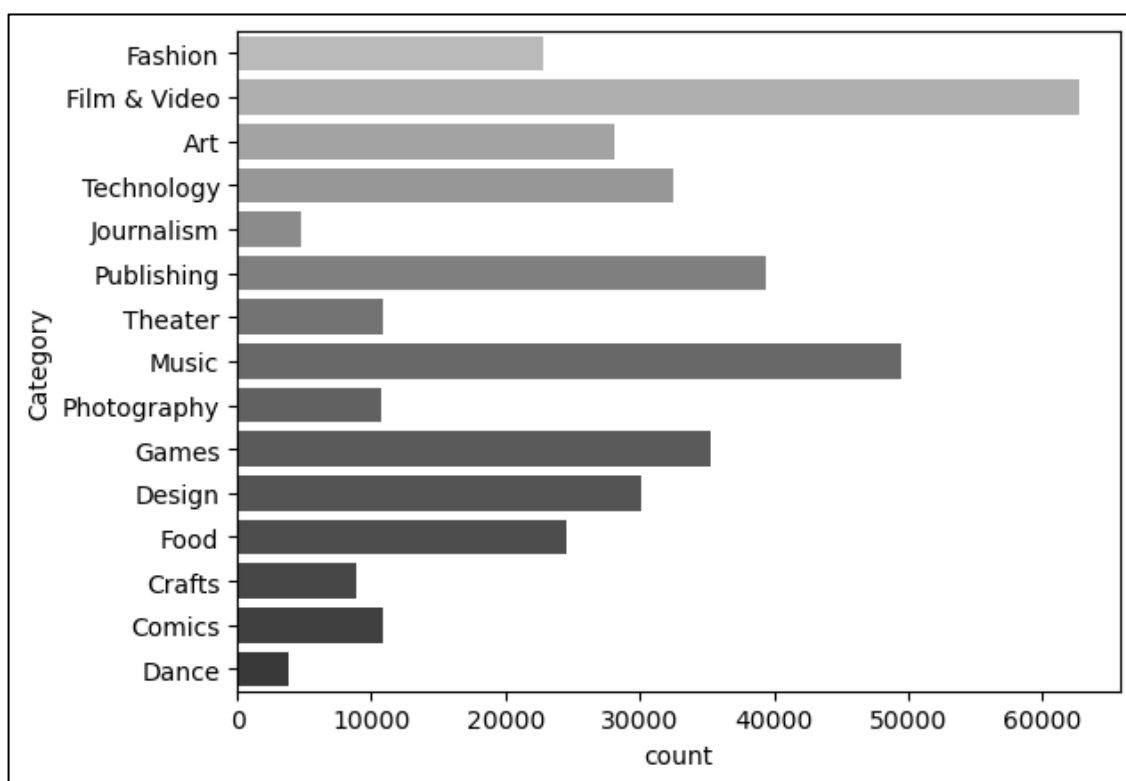


Рисунок 2.3 Розподіл стартап-проектів на Kickstarter за сферою

Джерело: складено автором на основі [38].

Найбільш популярними сферами стали саме творчі сфери діяльності, проте за наявними даними технологічна сфера посідає п'яте місце в рейтингу

найпоширеніших. Це пов'язано з відносною складністю проектів технологічного сегменту, що в свою чергу впливає на меншу їх кількість. У той час як творчі проекти значно дешевші і доволі часто пов'язані з простими цілями проекту, на кшталт збору коштів для креативної особистості для купівлі інвентаря для участі в шоу «America's Got Talent».

Таблиця 2.2 Розподіл стартап-проектів, розміщених на платформі Kickstarter між країнами

Країна	Кількість проектів	% в структурі
Сполучені штати Америки	292618	78,06%
Об'єднане королівство	33671	8,98%
Канада	14756	3,94%
Австралія	7839	2,09%
Германія	4171	1,11%
Франція	2939	0,78%
Італія	2878	0,77%
Нідерланди	2868	0,77%
Іспанія	2276	0,61%
Швеція	1757	0,47%
Мексика	1752	0,47%
Нова Зеландія	1447	0,39%
Данія	1113	0,30%
Ірландія	811	0,22%
Швейцарія	760	0,20%
Норвегія	708	0,19%
Гонг-конг	618	0,16%
Бельгія	617	0,16%
Австрія	597	0,16%
Сінгапур	555	0,15%
Люксембург	62	0,02%
Японія	40	0,01%

Джерело: складено автором на основі [38].

Виходячи з таблиці, можна зрозуміти, що переважну більшість займають проекти з США. Це пов'язано з високою розвинутістю стартап екосистеми в цій

країні та значним поширенням концепції краудфандингу в соціумі. Крім того варто зазначити, що в переліку відсутні країни зі слабо розвиненими економіками.

На рисунку 2.4 зображено розподіл стартап-проектів на Kickstarter за їх станом, чи вони успішні, невдалі, зупинені, передчасно згорнуті, або ж знаходяться на стадії збору коштів.

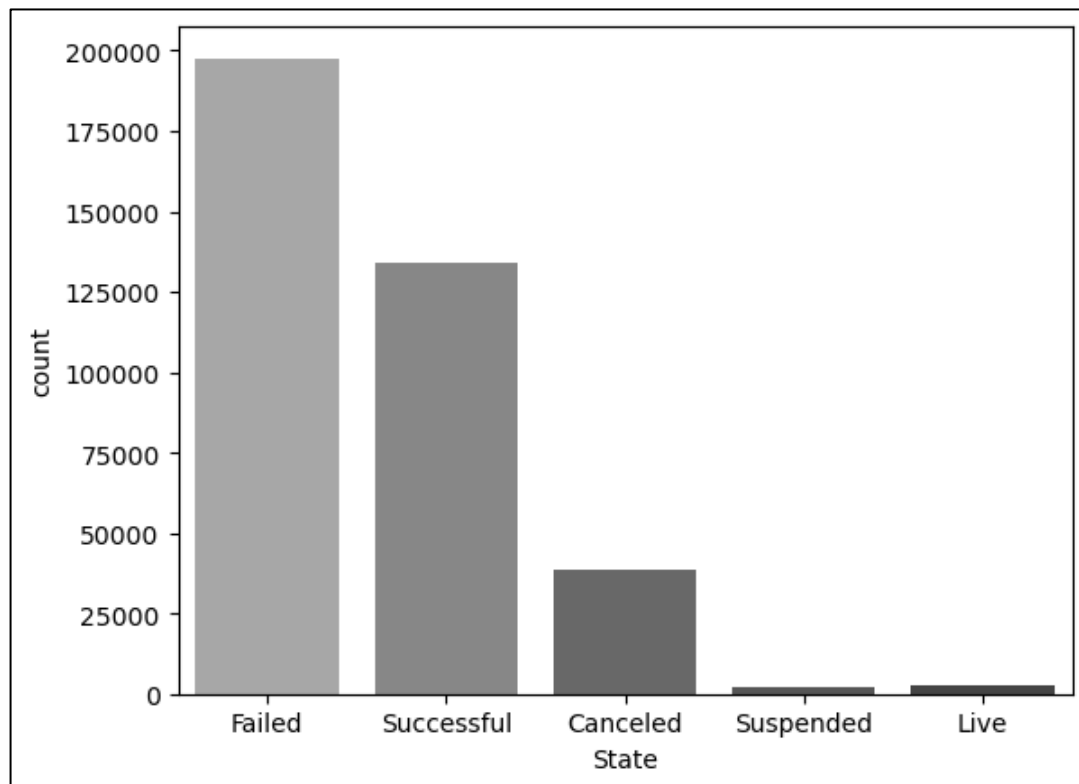


Рисунок. 2.4 Розподіл стартап-проектів на Kickstarter за станом

Джерело: складено автором на основі [38].

На рисунку 2.4 відображена класична ситуація для стартапів: не більше третини з них знаходять підтримку цільової аудиторії і в результаті – провалюються. Цифрові платформи допомагають нівелювати це. Сам факт того, що підприємець зміг зібрати необхідний обсяг коштів на свій проект свідчить про значну підтримку соціуму і дозволяє зробити припущення, що цей проект і надалі залишиться успішним.

Виділяється, ще один метод фінансування це краудлендинг. Краудлендинг - це зворотне та відшкодувальне фінансування позичальників за рахунок коштів невизначеного кола інвесторів, фізичних та юридичних осіб.

Розрізняють три найбільш популярні схеми краудлендингу [28]:

- 1) P2P - кредитування - надання фізичними особами позик один одному;
- 2) B2B - кредитування - взаємне кредитування юридичних осіб;
- 3) P2B - кредитування - кредитування фізичними особами юридичних осіб.

У краудлендингу як у новому способі фінансування об'єдналися дві важливі тенденції останніх десятиліть. Перша тенденція – це проникнення інфокомунікаційних технологій практично у всі сфери діяльності не тільки окремих суб'єктів, а й економіки загалом [28]. Фінансовий сектор у контексті названої тенденції виглядає авангардом розвитку та застосування інфокомунікацій. Широке використання каналів дистанційного банківського обслуговування, мобільні платіжні сервіси, електронні страхові поліси, брокерське обслуговування клієнтів через спеціальних додатків - ось далеко не повний перелік фінансових послуг, реалізованих з урахуванням інформаційних технологій. Поява спеціальних платформ, то є майданчиків у мережі Інтернет, що дозволяють безпосередньо укладати договори позики або відплатного фінансування, стало цілком очікуваним та закономірним проявом названої тенденції.

Друга тенденція пов'язана з безперервним пошуком доступних форм фінансування суб'єктами бізнесу, з одного боку, та пошуком високоприбуткових способів інвестування коштів фізичними та юридичними особами, з іншого. Краудлендинг є альтернативою традиційним формам накопичень (заощаджень) для потенційних інвесторів, виступаючи також і альтернативою традиційному банківському кредитуванню для позичальників.

Цифрова революція суттєво знизила вартість інформації та зменшила інформаційну асиметрію. Однак це не ліквідувало потреби у посередницьких послугах. Банки, як фінансові посередники, накопичили величезні масиви інформації, яку можуть використовувати для пропозиції клієнтам затребуваних продуктів та управління ризиками, що виникають на фінансовому ринку. Особливу роль фінансові посередники почали грати у процесах оптимізації інформаційного обміну у прикладних сферах, наприклад, у логістиці та ланцюгах поставок [19].

2.3. Управління стартап проектами у сучасних умовах глобальної фінансової мережі

В даний час інноваційний шлях розвитку є однією з найважливіших і актуальних проблем для багатьох країн, у тому числі і для України. У нових умовах змін економічного розвитку для України важливо підтримувати ефективне ведення бізнесу компаній (greenfields, startups), які зможуть підвищити інноваційну активність на внутрішньому ринку.

Розширення значення стартапів в сучасній економіці є дуже актуальним. Набір інструментів під спільною назвою «Індустрія 4.0» включає різноманітні інноваційні технології, такі як технологія великих даних, технологія розподіленої книги, технологія віддаленої ідентифікації (машинне бачення), технологія машинного навчання (штучний інтелект), технологія відкритих інтерфейсів, технології цифрових процесів, промисловий Інтернет речей, віртуальна та доповнена реальність, безпілотні літальні апарати та робототехніка, тривимірне моделювання тощо.

Стартап — це «організація», яка є систематичним комплексом людських, матеріальних і фінансових ресурсів, матеріальних і нематеріальних активів, координованих кимось із приблизною бізнес-ідеєю для досягнення єдиного масштабу. Часто це підприємство, яке намагається стати чимось, щоб перетворитися на стабільне підприємство. Немає впевненості в щасливому кінці цього процесу. Ця організація призначена для створення нового продукту або послуги, працює в умовах крайньої невизначеності; отже, це «пошук». За статистикою більш імовірно, що засновники вирішать відмовитися від проекту або продати ідею, над якою працювали. Тоді стартап може і повинен розвинутися в підприємство, або зазнати краху, або розпуститися.

Однак за можливістю стати компанією має стояти перспектива перетворення бізнес-ідеї на бізнес-модель. Звичайно, цей непередбачений випадок не означає, що стартап стане великою компанією. Вона може залишатися невеликою фірмою з кількома працівниками або навіть окремою фірмою.

Тобто, стартап це інноваційна компанія з коротким стартовим періодом і перспективою отримання високих прибутків для ініціатора проекту та інвесторів. Характеризується новизною ідеї, оперативністю реалізації та підвищеними ризиками.

На сьогодні, аналізуючи стан розвитку фінансового ринку можна сформуванати фінтех-екосистему навколо банків, яку схематично зображено на рисунку 2.5.

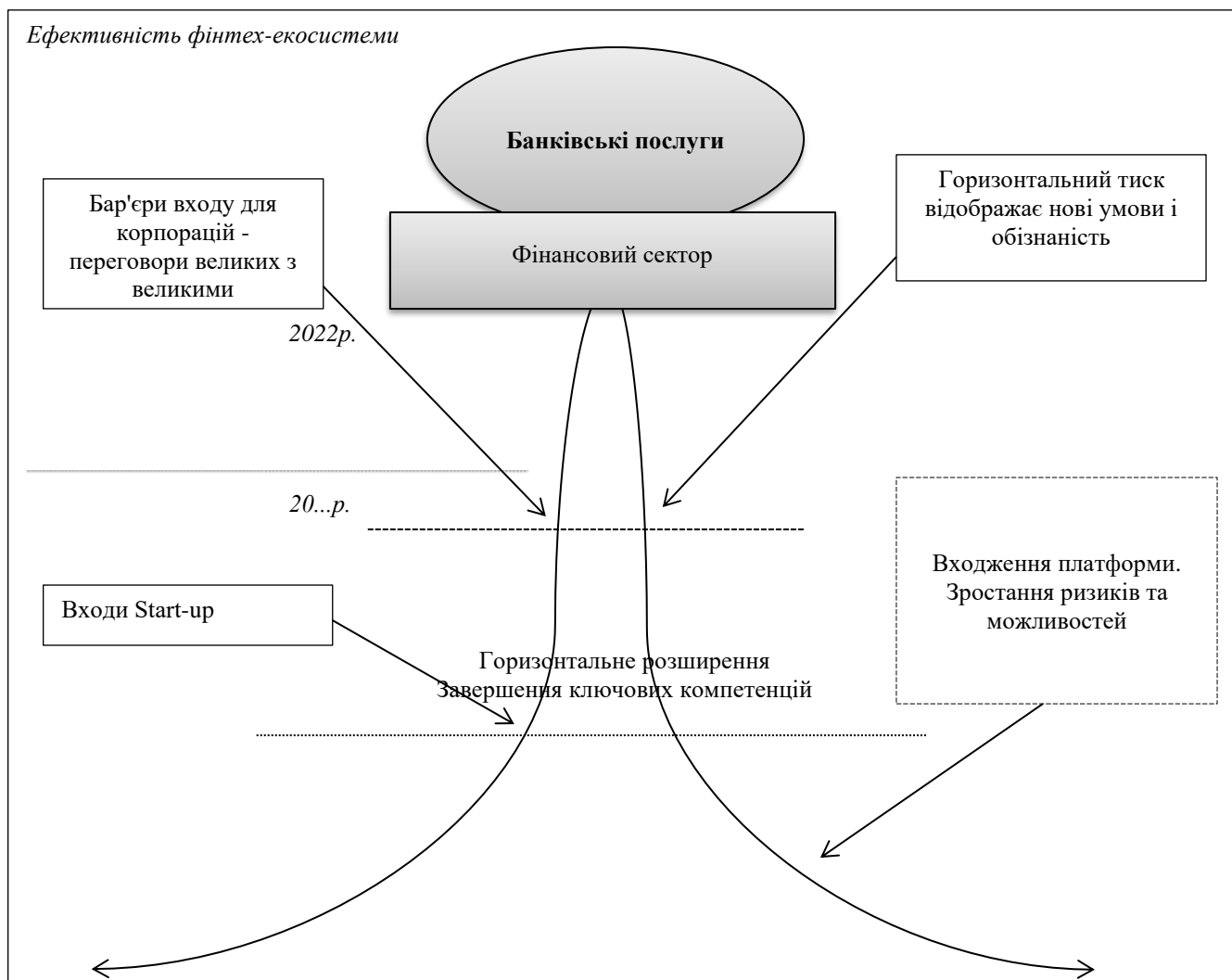


Рисунок 2.5 Формування новітнього механізму фінансового ринку у контексті цифрової економіки

Джерело: складено автором на основі [36].

Ключові ознаки стартапу як інвестиційного проекту:

- 1) Інноваційна ідея: в її основі лежить необхідність щось покращити, щоб якісно змінити життя людей, створити новий корисний продукт.

2) Оперативність створення: до стартапів традиційно відносять лише ті проекти, на запуск яких потрібно максимум 8 місяців. Якщо протягом зазначеного часу вони не приносять прибутку, вони закриваються.

3) Високий ризик: близько 70% інноваційних проектів згортаються в перший рік, ще 10-15% не доживають до 2 років.

4) Мета: продаж стартапу великій компанії або просування проекту для отримання високих прибутків від реалізації ідеї.

5) Наявність однодумців, які допомагають розвивати ідею та підтримувати інтерес до неї, наприклад, бізнес-ангелів.

Причини зростання стартапів у цифрову епоху:

a) експоненціальне зростання користувачів Інтернету, що дозволяє отримати доступ до глобального ринку мільярдам людей;

b) зростання соціальних мереж;

c) більше (значне) покриття ринку смартфонами, що дозволяє отримати швидкий доступ до Інтернету;

d) низька вартість розробки додатків і програмного забезпечення (що раніше могли собі дозволити тільки великі компанії).

Для більшості малих і середніх підприємств стратегія інноваційного продукту є ключовим елементом виживання. Крім того, така стратегія дозволяє конкурувати з більш великими підприємствами, що володіють більшою ресурсною базою, що пропонує споживачу інноваційний продукт, якщо є доступ до критично важливим організаційним ресурсом і ефективно накладена маркетингова діяльність. Перед менеджером, в такому випадку поставлена задача стимулювати інноваційну діяльність підприємства, незважаючи на існуючі обмеження ресурсного підходу.

У цифровій економіці це стає можливим завдяки використанню інформаційних технологій (ІТ) в бізнес-процесах, що підтримують створення інноваційних продуктів, наприклад у стартапах.

Багато фінтех-компаній є стартапами, привабливими для венчурного інвестування, що пов'язано в першу чергу з високими бар'єрами входу на ринок. Разом з тим, усе частіше зустрічаються компанії для яких впровадження новітніх

фінансових технологій не є основним видом діяльності (Apple, Facebook та ін.), а також компанії, що надають послуги або технології, що забезпечують вдосконалення фінансових операцій (Visa, NASDAQ та ін.)

На рисунку 2.6 представлено модель життєвого циклу стартапу як екосистеми.

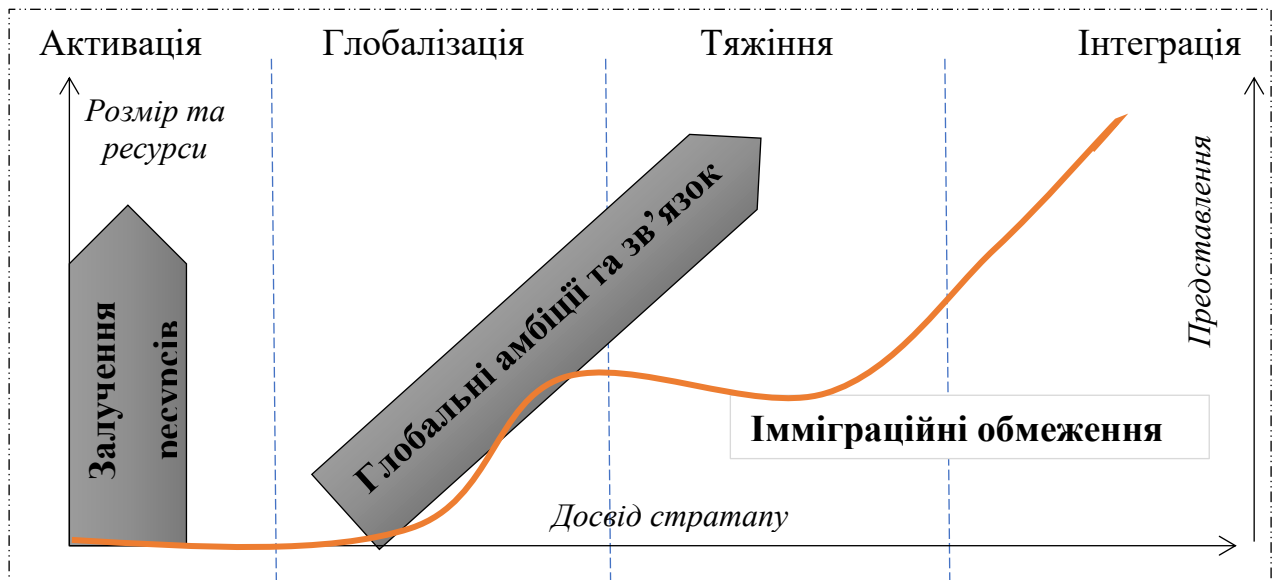


Рисунок 2.6 Модель екосистеми стартап проекту

Джерело: складено автором на основі [24].

1. Активация, характеризується обмеженим досвідом стейкхолдерів, низькою пускової потужності та витіком ресурсів у більш розвинені стартапи.
2. Притягнення уваги до стартапу в глобальному масштабі – збільшення досвіду стейкхолдерів призводить до створення серії вражаючому регіональному масштабі і вихід на національний/регіональний рівень із залученням ресурсів, які частково можуть продовжувати витікати в інші екосистеми.
3. Стадія притягування забезпечує максимізацію прибутку за рахунок збільшення продажів та максимального тиску на ринок шляхом маркетингових і рекламних ходів, усунення бар'єрів для максимального збільшення продаж і якісних, продуманих програм розвитку.
4. Інтеграція – залучення глобальних ресурсів забезпечує високий ступінь самодостаточності стартапу в екосистемі.

5. Оновлення – настає після того, як продукт на ринку «виробив» себе, тобто тенденція попиту показує стабільний спад. Необхідно вийти на новий виток та оновлювати або випускати в екосистему новий стартап.

Запорукою успішної реалізації стартапу виступає попередження можливих помилок при його плануванні та реалізації. Вони можуть бути зведені до помилок організаційного плану, помилок прогнозування та помилок презентації проекту.

Одним із першочергових завдань при створенні будь-якої стартової програми пропонує пошук джерел фінансування та залучення фінансових ресурсів для його реалізації. Адже саме від матеріальної підтримки стартап-проекту в значній мірі залежить його подальший розвиток. Таким чином, процес фінансування відіграє важливу роль у процесі організації та реалізації стартапа.

Базові методи їх фінансування представлені на рисунку 2.7.

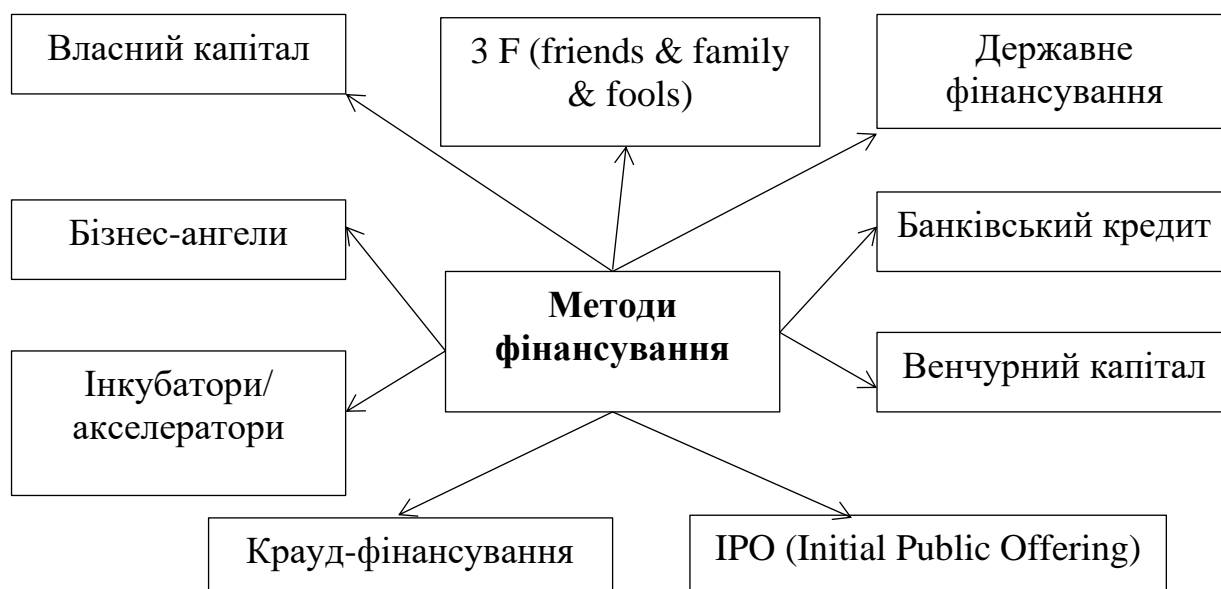


Рисунок 2.7 Методи фінансування стартап проектів

Джерело: складено автором на основі [32].

Вибір того чи іншого методу фінансування визначається підприємцем (стартапером) та залежить від інвестиційної привабливості та фінансового потенціалу стартапу, а також від розвиненості фінансово-кредитної інфраструктури у країні.

Найдоступнішим способом отримання фінансування проекту є вихід на спеціалізовані інтернет-майданчики.

Загалом слід розуміти, що фінансування стартапів є важливим етапом розвитку інноваційних проектів, без якого жоден стартап не здатний народитися і вижити в жорстких бізнес-реаліях. Пошук джерел фінансування перетворюється на постійний процес, слідуючи якому компанії підтримуються стартап та її розвитку.

Фінансовий механізм управління стартап проектами в цифрову епоху є сукупністю дозволених законодавством держави фінансових інструментів, суб'єктів взаємодії, форм та методів регулювання економічних відносин, що виникають у процесі функціонування стартапів, що дозволяють забезпечити для національної економіки більш високий рівень інноваційного розвитку [12].

Представляючи собою особливу форму впливу окремих організацій, органів державної влади на фінансову систему, а також у процесі досягнення конкретної мети фінансовий механізм сприяє отриманню зворотного зв'язку між об'єктом та суб'єктом фінансового управління.

Структура фінансового механізму управління стартап проектами, що дозволяє досягти більш високого рівня інноваційного розвитку, включає:

- 1) нормативно-законодавчу базу;
- 2) форми та методи регулювання;
- 3) суб'єкти взаємодії;
- 4) фінансові інструменти.

Однак, на сьогоднішній день актуальною для нашої країни проблемою є недооцінка фактора фінансування інновацій. Саме цю проблему визнано основним гальмом інноваційного розвитку держави, тому роботу щодо активізації інноваційної діяльності експерти рекомендують починати зі збільшення обсягів її фінансування та, зокрема, за рахунок розвитку діяльності стартапів.

Таким чином, для розвитку стартап-індустрії необхідно вирішити одне з основних завдань, пов'язане з фінансуванням. З метою визначення самих перспективних проектів доцільно проведення відповідного конкурсу на регіональному рівні, у якому візьмуть участь як самі стартапери, так і інвестори.

РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ СТАРТАПІВ ТА ЇХ ВХОДЖЕННЯ НА ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ

3.1. Проблеми впровадження фінансово-економічних стратегій стартапів

Стартап – це технологічна компанія, яка знаходиться на ранній стадії свого існування, дана компанія працює над будь-яким технічним рішенням з метою його комерціалізації.

Іншими словами, стартап - це компанія з коротким терміном операційної діяльності, яка ще не вийшла на самоокупність.

Основні критерії стартапу:

- A. відносно молодий вік бізнесу;
- B. можливість швидкого зростання доходу, кількості співробітників та клієнтів за короткий період;
- C. частіше інноваційність ідеї та технологічність продукту;
- D. необхідність інвестицій для створення та/або розвитку продукту/компанії;
- E. високо-ризиковий проект з потенційно високим прибутком.

Управління стартап-проектами є необхідною зброєю для виживання та отримання конкурентних переваг на ринку. За відсутності певної концепції управління стартапи, особливо великі, рідко завершуються вчасно і в межах їх прийнятної вартості. Правильно підібрана методологія веде групу розробників через керований набір дій і інструментів, вкладених у досягнення бажаних результатів [21].

Становлення та розвиток стартапу можна розділити на наступні етапи, які показують ступінь опрацьованості продукту та взаємодії із ринком (рисунок 3.1).

Початок малого бізнесу або компанії з високим потенціалом зростання – це п'яний час; з великими вимогами теперішнього часу, енергії та грошей. Існує також великий ризик, оскільки, згідно з даними Управління малого бізнесу США (SBA), до 90% стартапів не виживають перші 5 років, причому 21% зазнають

невдачі в перший рік, а 30% зазнають невдач. до 2 року, а 50% тих, хто залишився, зазнають невдачі до 5 року. Ще більше занепокоєння викликає статистика за 10 років, яка показує, що ще 70% не виживають протягом перших 10 років бізнесу.



Рисунок 3.1 Життєвий цикл стартап проекту

Джерело: складено автором на основі [21].

Яскравим прикладом є компанія Uber, чії збитки у 2018 році, на 9-й рік свого існування, становили 1,8 млрд. доларів [3]. Вихід на IPO у травні 2019 року

дозволив залучити додаткові інвестиції у 8,1 млрд. доларів у розвиток, даючи надію інвесторам, що скоро вони стануть прибутковими і у них з'явиться нерозподілений прибуток для повернення інвестицій та виплати дивідендів.

Отже, розробка надійних фінансових-економічних стратегій для стартапів допомагає цим підприємствам вижити більш ніж 10 років.

Стартап потребує значного фінансування, і фінансові ресурси, необхідні для відкриття бізнесу, з кожним роком стають все більшими.

Стартапи зазнають невдачі з кількох причин. Найважливішою причиною невдачі є ідея, яка не відповідає ринку або неефективно реалізована. Другою найбільшою причиною невдач є відсутність фінансових стратегій успіху стартапів.

Саме тому, підприємства-початківці потребують достатнього фінансування для підтримки діяльності. Але навколо фінансування стартапів існує багато міфів, які роблять процес більш складним і тривалим, ніж це повинно бути.

Наприклад, хоча більшість підприємців припускають, що венчурний капітал буде їхнім основним джерелом фінансування, лише 6% усіх стартапів насправді отримують щось від них.

Капітал є джерелом життя будь-якого бізнес-підприємства, і для стартапів забезпечення достатнього капіталу для того, щоб стати операційним і прибутковим, є складним завданням. Нижче наведено п'ять основних фінансово-економічних стратегій стартап проектів, а також їх плюси та мінуси [36].

Стратегія «Друзі та сім'я». Стартапер пропонує друзям або членам родини інвестувати в новий бізнес – це дуже неформальна стратегія фінансування. Це один з найпростіших способів фінансування стартапу. Переваги: можуть запропонувати швидкий поворот і зазвичай не вимагають розгорнутого бізнес-плану. Недоліки: Позичання грошей у друзів і родичів може зруйнувати стосунки.

Стратегія «Краудфандинг». Найновіший варіант фінансування стартапу. Тут невеликі суми грошей збираються великою групою людей через веб-сайти краудфандингу. Переваги: можуть запропонувати швидке виконання та велику гнучкість. Недоліки: Не всі бізнес-ідеї підходять для краудфандингу; вимагає креативності, наполегливості та великої самореклами [36].

Стратегія «Пошук інвестора ззовні». Інвестори акцій є «святим Граалем» фінансування стартапів, особливо серед технологічних стартапів. Цілі бізнес-моделі розробляються навколо кінцевої мети забезпечення значних інвестицій в акціонерний капітал. Переваги: можна запропонувати значні суми капіталу. Недоліки: власники повинні відмовитися від власного капіталу, а інвестор може захотіти брати активну участь у повсякденній роботі бізнесу; через високий ризик фінансування нових підприємств інвестори в акції дуже вибірково підбирають проекти, які вони фінансуватимуть, при цьому фінансується менше одного відсотка запропонованих проектів [36].

Стратегія «Залучення грошей банку». Раніше банківське фінансування було привабливим варіантом фінансування стартапу. Але після глобального економічного кризи 2008 року сьогодні банківське фінансування для стартапів доступне лише тим особам, які вважаються одними з найбільш кредитоспроможних. Переваги: якщо доступні для стартапера, бізнес-позики та кредитні лінії можуть запропонувати розумні, стабільні процентні ставки та гнучкі плани виплат. Недоліки: недосяжні, якщо у стартапера погана кредитна історія, а банки вимагають повністю розроблених бізнес-планів і фінансових моделей [36].

Стратегія «Залучення державних грантів». Всупереч поширеній думці, не існує мільярдів доларів безкоштовних державних грантів, які б дозволили комусь розпочати новий бізнес. уряд не надає гранти на відкриття бізнесу, навіть якщо ви жінка, ветеран або член меншини. Державні гранти надаються лише підприємствам, які здійснюють діяльність, що підтримує певні пріоритети. Якщо ваш бізнес або проект узгоджується з одним із цих пріоритетів, державні гранти можуть бути привабливим варіантом. Переваги: Державні гранти не вимагають від власника відмовитися від власного капіталу чи контролю, а кошти не потрібно повертати. Недоліки: бізнес-гранти висококонкурентні, фінансування отримують лише найкращі з найкращих; гранти постачаються з багатьма умовами [36].

Основними інвесторами українського ринку можуть бути такі інституції: бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, бізнес-ангели, венчурні фонди та краудфандингові компанії [28].

Бізнес-акселератори забезпечують необхідну інфраструктуру для розвитку стартапу, консалтинг тощо та фінансову підтримку на початковому етапі стартапу. Такі послуги надають лише обрані експертні проекти. Прикладом українського бізнес-акселератора є Sikorsky Challenge, який у 2014 році допоміг 14 українським стартапам отримати інвестиції на загальну суму 24 млн грн [5].

Також повстає питання ціни таких інвестицій. Найчастіше інвестори дають гроші взамін на частку в капіталі компанії. Навіть у кращі часи українські стартапи могли отримати від інвесторів не більше декількох десятків тисяч доларів, віддавши за них 20- 30 % майбутнього бізнесу. Для порівняння, в США і Європі за сотні тисяч доларів інвестори просять лише кілька відсотків в компанії [9]. Головним недоліком співпраці з бізнес-ангелами є його пряме втручання в управління проектом, яке може не збігатися з баченням астартапера, а також загроза припинення фінансування на будь-якій стадії розвитку проекту.

В Україні тренд краудфандингу почався пізніше. У 2009 році був створений блог, де люди могли ділитися своїми ідеями – платформа соціальних інновацій Big Idea. У 2012 році Big Idea запустила на своєму веб-сайті Counterfunding Platform of the Commonwealth [22]. На сьогоднішній день за допомогою Громади профінансовано понад 150 проектів, до яких залучено 21215 осіб. Загальний обсяг фінансування склав понад 10 млн грн [22].

Серед українських стартапів, які профінансувала найвідоміша Kraft Stock Company Kickstarter, LaMetric (зібрав 369 тис. доларів), Petcube (251 тис. доларів), iBlazr (156 тис. доларів) [16].

Не менш відомою платформою для краудфандингу, яка набирає популярності в Україні, є Indiegogo [16]. Його особливість в тому, що немає обмежень по напрямках проектів і геолокації. Платформа, звісно, має свій цільовий напрям – це покращення середовища. Найуспішнішими проектами Indiegogo стали смартфон Ubuntu Edge (більше \$13 млн), Flow Hive (\$11,32 млн), шолом Smart Skullly (\$2,8 млн), сімейний робот Jibo (\$2,3 млн) [16]. Найбільша перевага цієї платформи полягає в тому, що якщо для авторизації на Kickstarter вам потрібен статус

місцевого жителя, то Indiegogo — це просто рахунок у банку, що полегшує старт на початку запуску.

Важливо зазначити, що стартапи – це малий бізнес, і, відповідно до українського податкового законодавства, вести бізнес для цього сектору дуже складно, а податковий тягар і величезна кількість різних податків не є стимулом для початку. Також можна виділити слабкий розвиток Інтернету в Україні, що не сприяє запуску проєктів, які використовують глобальну мережу в усьому світі. Ще однією проблемою є слабкий розвиток венчурних компаній, які не мають достатньо кваліфікованого персоналу для оцінки та сприяння реалізації стартапів. Усі ці проблеми зумовлюють одну, на нашу думку, відсутність мотивації до просування ідеї ринку.

Фінансові ресурси більшості стартапів в українських реаліях й досі представляють собою власні фінансові ресурси їх засновників. Безперечно це зумовлено економічною та банківською кризою останніх років, низькою якістю кредитних портфелів банків та відсутністю вільних ресурсів для інвестування. В цей же час зовнішні інвестори, зокрема з країн Європейського Союзу, сьогодні пропонують ряд фінансово-кредитних інструментів у двох напрямках: участь в капіталі (Equity Programmes), кредитування та надання гарантій (Guarantees & Debt Programmes). Виходячи із розуміння стартапу як стадії розвитку потенційного лідера ринку, сьогодні найбільш доступними є такі фінансово-кредитні інструменти: EaSI (Employment & Social Innovation), InnovFin Venture Capital, InnovFin Fund-of-Funds, Cultural and Creative Sector Guarantee Facility, COSME Loan Guarantee Facility, SME Initiative, InnovFin SME Guarantee, COSME Equity Facility for Growth.

Кожен стартап має конкретну стратегію успіху, тому одні проєкти можуть проходити всі зазначені етапи, інші тільки декілька. Все залежить від специфіки стартапу та сфери його діяльності.

Незважаючи на затяжні військові дії і тривале падіння національної економіки, в 2015 році в Україні продовжилася тенденція розвитку венчурного інвестування в

IT-стартапи. Сумарний обсяг венчурних інвестицій за цим напрямом перевищив 10 млн дол. США [17].

Через економічну та політичну нестабільність, в Україні залишаються незадіяними ще два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства.

На жаль, на сьогодні в Україні держава не долучається до інвестування стартап проектів. На думку фахівців, державна підтримка інноваційних проектів стартаперів може здійснюватись через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології, соціальна сфера і т. п.).

На сьогодні, існує безліч варіантів фінансово-економічних стратегій стартапів. Вони мають різний ступінь ефективності в залежності від умов функціонування створеної компанії: ринкового середовища, економічної та політичної ситуації, галузі, в якій функціонує компанія та ін. Власники компаній повинні чітко розуміти ці умови та вибирати ту модель, яка дозволить стартапу реалізуватися [17].

Отже, ринок інвестицій, який орієнтований на розвиток інноваційних проектів, схильний до впровадження нових моделей фінансування. Ще близько двох десятиліть тому таких моделей, як краудфандинг та краудінвестинг не існувало, а про бізнес-ангелів та бізнесінкубаторів ніхто не чув. Зараз же в цих сферах акумулюються величезні кошти, які інвестуються у реальний сектор економіки для виробництва нових видів товарів, робіт та послуг.

3.2. Перспективи розвитку стартап проектів з використанням цифрових платформ

Цифрові технології зросли в геометричній прогресії, а їх використання глобалізувалося. Повсюдно і постійно підключення охопило більшу частину

людства завдяки масовому поширенню смартфонів і, як наслідок доступ до інформації, соціальних мереж та аудіовізуальних розваг. Прискорення технічного прогресу в цифрова сфера зробила використання пристроїв і програм, що використовують хмарні обчислення, аналіз великих даних, блокчейни або рутину штучного інтелекту. Технологічна революція поєдналася зі зміною в стратегії компаній, які перебувають на передньому краї використання цифрових технологій, щоб значно підвищити роль глобальних платформи, результатом чого є те, що надмірною економічною та політичною владою володіють не більше двадцяти або тому корпорації, розташовані у двох чи трьох світових державах, надто мала група фірм із ринковою капіталізацією близько або більше ніж трильйон доларів.

Цифрова революція має колосальний потенціал трансформації економіки. Набір інструментів, що поєднуються під назвою «Індустрія 4.0», включає такі інноваційні методи, як аналіз великих масивів даних, машинне навчання, машинний зір, промисловий інтернет речей, віртуальна реальність, доповнена реальність, тривимірне моделювання, тривимірний друк, безпілотні літальні апарати та робототехніка.

Загалом цифрові фінансових технологій у роботу фінансового сектору є показником ефективного поєднання інтересів споживачів та виробників інформаційних технологій. Перш за все, враховують переваги споживачів щодо зручності сервісу, його швидкості та витратності. По-друге, основною передумовою впровадження цифрових фінансових технологій є стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних та мобільних технологій [9]. Водночас цифрова економіка має змогу генерувати нові потреби та продукти для її споживачів, якість яких суттєво вища та принципово інша. Впровадження новітніх цифрових технологій відкриває нові можливості для усіх галузей економіки, зокрема фінансового ринку [4]. Тобто першочергово нові умови розвитку фінансового ринку в умовах економіки, яка проходить цифрову трансформацію, базуються на широкому використанні цифрових технологій та сучасних фінансових сервісів. Саме завдяки фінансовим інноваціям та фінтех, як їх видом, фінансовий сектор дає

змогу оптимізувати фінансові процеси на різних рівнях національної економіки, що особливо важливо для функціонування господарюючих суб'єктів в Україні.

Функціонування цифрової економіки ґрунтуються на використанні інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та власне цифрових. Це модернізує економічну систему, водночас інформація стає ключовим ресурсом, а доступність та якість фінансових онлайн-сервісів відкриває нові можливості підприємцям й громадянам. В умовах вітчизняної економіки це особливо важливо з огляду на багаторічні складнощі у залученні фінансових ресурсів з-за кордону через різні інституційні перешкоди. Сучасні технологічні платформи, краудтехнології тощо до певної міри нівелюють ці стримуючі чинники та дають змогу диверсифікувати джерела ресурсів та активніше «включитись» у світовий фінансовий простір. Водночас є можливості залучати кошти оперативного, що суттєво впливає, наприклад, у випадку пошуку джерел фінансування для стартапів. Адже відповідна культура стартап-підприємництва в Україні поступово формується в останні роки, однак розробників відлякує проблема неможливості знайти кошти на до фінансування перспективних стартапів й інші потреби.

Цифрові технології активно впроваджуються у розвиток фінансового ринку шляхом надання фінансових послуг та появи фінтех-екосистеми. У широкому розумінні це поняття означає галузь економіки, яка об'єднує компанії, що використовують новітні розробки, для надання якісніших фінансових послуг.

Окремий аспект – це цифровізація самої архітектури стартап проектів на основі сучасних досягнень та враховуючи необхідність інтеграції до глобального фінансового простору. Досягнення бажаних цілей можливо за умови, якщо конкретні заходи державної політики та програми й стратегії, що ухвалюються на найвищому рівні в Україні, будуть інтегровані та корелюватимуть із національними інтересами країни в частині вирішення проблем галузево-секторальної модернізації економіки на базі цифрових технологій. На рисунку 3.2 виділено основні умови функціонування фінансового ринку, враховуючи становлення цифрової економіки в країні.

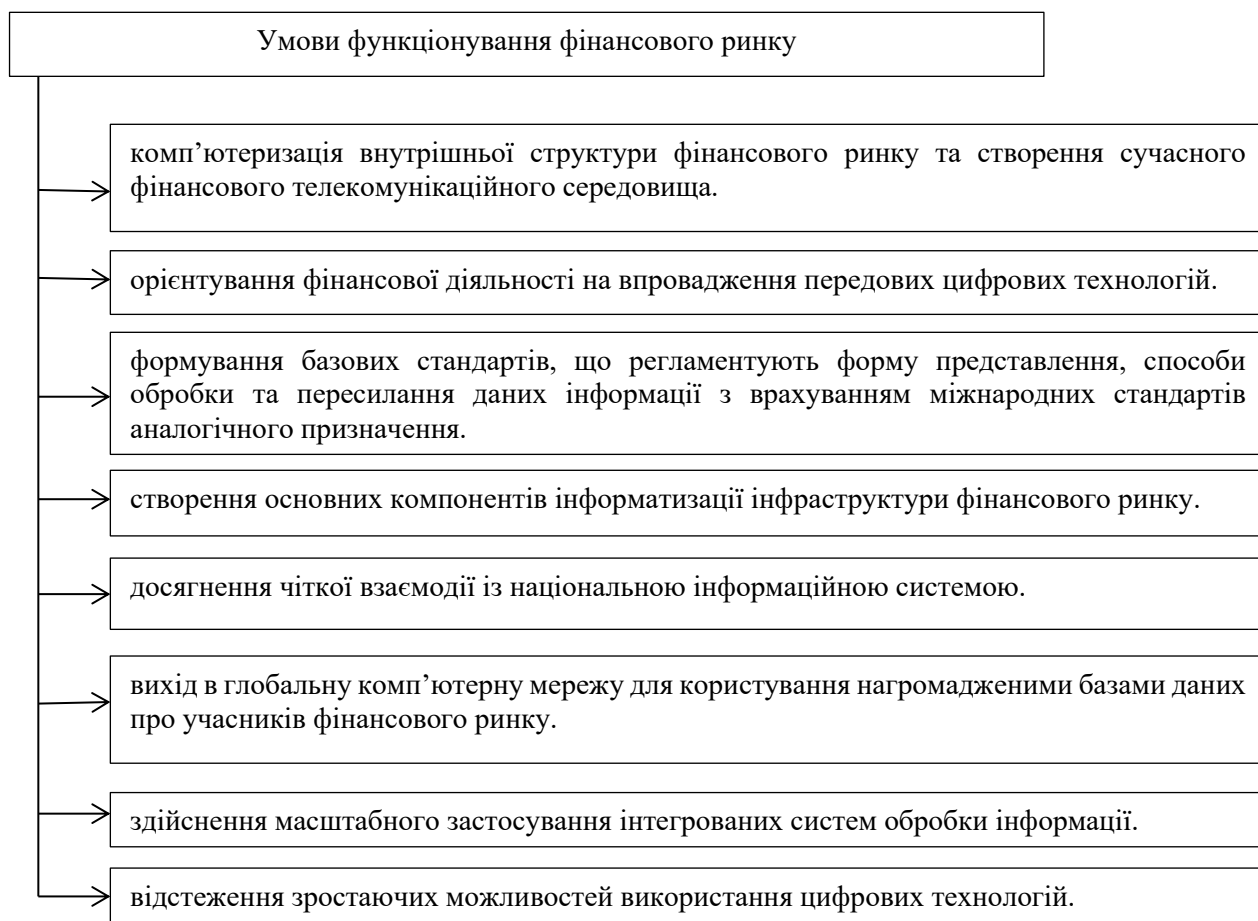


Рисунок 3.2 Функціонування фінансового ринку в умовах цифровізації економіки

Джерело: складено на основі [3].

Відтак, в Україні, як і в інших країнах світу, можна, виділити три базові тренди у функціонуванні фінансового ринку та розвитку стартап індустрії в нових умовах цифрової економіки:

1. модернізація діяльності учасників ринку та способів надання послуг фінансовими посередниками (тренди адаптації);
2. розвиток альтернативних фінансово-економічних стратегій як чогось принципово нового, що не дає змоги в принципі проводити паралелі з попередніми особливостями фінансування стартап проектів;
3. поєднання класичних елементів інфраструктури, звичних модернізованих сервісів, а також принципово нових елементів архітектури в частині інститутів управління стартап проектом, механізмів нагляду за його роботою, зважаючи на появу нових фінансових послуг й інструментів.

На наш погляд, найбільш оптимальними підходами на рівні держави в контексті обґрунтування конкретних напрямів підвищення ефективності функціонування стартап індустрії в Україні будуть ті, що базуватимуться на концептуальному розумінні процесів в цифровій економіці й власне в межах архітектури фінансового ринку.

Безумовно позитивними змінами в період цифровізації економіки є поява нових стартапів і підприємств, спрощеність доступу до фінансових послуг, покращення якості фінансових послуг; удосконалення облікових процесів, аналізу та оцінки, динамічне управління грошовими ресурсами фінансових посередників, покращення взаємодії посередників фінансових послуг із регуляторами, стимулювання розвитку фінансових послуг [9].

В опублікованому звіті StartupBlink за 2021 рік щодо 1000 міст і 100 країн з найбільшими стартап можливостями Україна посіла відповідно 34 місце. Це на п'ять позицій нижче, ніж у 2020 році, випереджаючи країну стартапів Естонію, а також Латвію, Литву, Словаччину, Словенію. Відповідно до рейтингових балів перше місце посідає США (99016 стартапів), друге – Індія (10125), третє – Велика Британія (5664). Україна ж зайняла 40 місце у рейтингу з кількістю стартап проектів – 322 шт. [7].

На сьогоднішній день розвиток стартапів сприяє зростанню інноваційної активності підприємств, зниженню рівня безробіття, розвитку малого бізнесу в країні, зростанню виробництва наукоємної продукції та ВВП країни [2].

Стартапи в умовах цифровізованого суспільства можуть стати відчутним каталізатором для економіки України та інноваційного прориву. В багатьох країнах світу намагаються запускати стартап-проекти для поліпшення економічного, соціального, фінансового розвитку. Для того щоб полегшити ведення бізнесу та стимулювати появу нових стартапів країни проводять реформи в фінансовій, банківських, податковій сферах.

На сьогодні, фінансовий ринок характеризується поетапним входження нових технологічних платформ, зокрема технологій розподіленої облікової системи, платформ для збору та обробки даних. Крім того створюються та

використовуються численні мобільні додатки, призначені для надання сучасних фінансових сервісів споживачам. Ці тренди посилились упродовж 2020-2022 рр. в умовах пандемії, військового вторгнення та необхідності переходу «в онлайн». Це безумовно «ставить» нові питання до ведення бізнесу, формування бізнес-моделей та модернізації архітектури фінансового ринку в Україні в частині її адаптації до існуючої ситуації в економіці.

Водночас швидкі темпи змін на світовому ринку вимагають на державному рівні відповідної реакції з метою недопущення значного відставання країни у розвитку модерної моделі реалізації та фінансування стартап проектів.

Для того, щоб забезпечити ефективний розвиток стартап індустрії на основі впровадження цифрових технологій необхідно, на наш погляд, забезпечити виконання таких завдань:

- формування концептуальної візії щодо технологічних змін на фінансовому ринку, які необхідні як результат цифровізації економіки, зокрема враховуючи ухвалені в Україні нормативно-правові акти, стратегії й концепції у цьому напрямі;
- створення умов для впровадження новітніх цифрових технологій у фінансовий сектор, зокрема в частині розвитку стартап-підприємництва й фінтех-стартапів на базі успішних рішень, з-поміж яких варто відзначити створення Українського фонду стартапів у 2019р.;
- координація функцій фінансових регуляторів в частині моніторингу фінансових операцій та мінімізації загроз шахрайства на фінансовому ринку;
- підвищення рівня фінансової грамотності серед громадян та бізнесу зокрема, як системна робота Міністерства освіти і науки України, Міністерства цифрової трансформації України та НБУ;
- уніфікація стандартів у сфері платежів й розрахунків та в інших сферах із загальноприйнятими задля реалізації стартапів.

Назагал стартап індустрія України характеризується нерівномірністю рівнів розвитку її складових. Слід зауважити, що деякі сегменти ринку є більш

розвиненими, інші відстають в частині імплементації високих технологій. Тому цілком справедливо значна частина вітчизняних науковців і практиків вважають, що архітектура фінансового ринку як елемент цифрової економіки знаходиться на ранніх етапах розвитку.

Основні проблеми реалізації стартап проектів внаслідок цифровізації економіки та пріоритетні напрями їх розв'язання конкретизовано на рис 3.3.

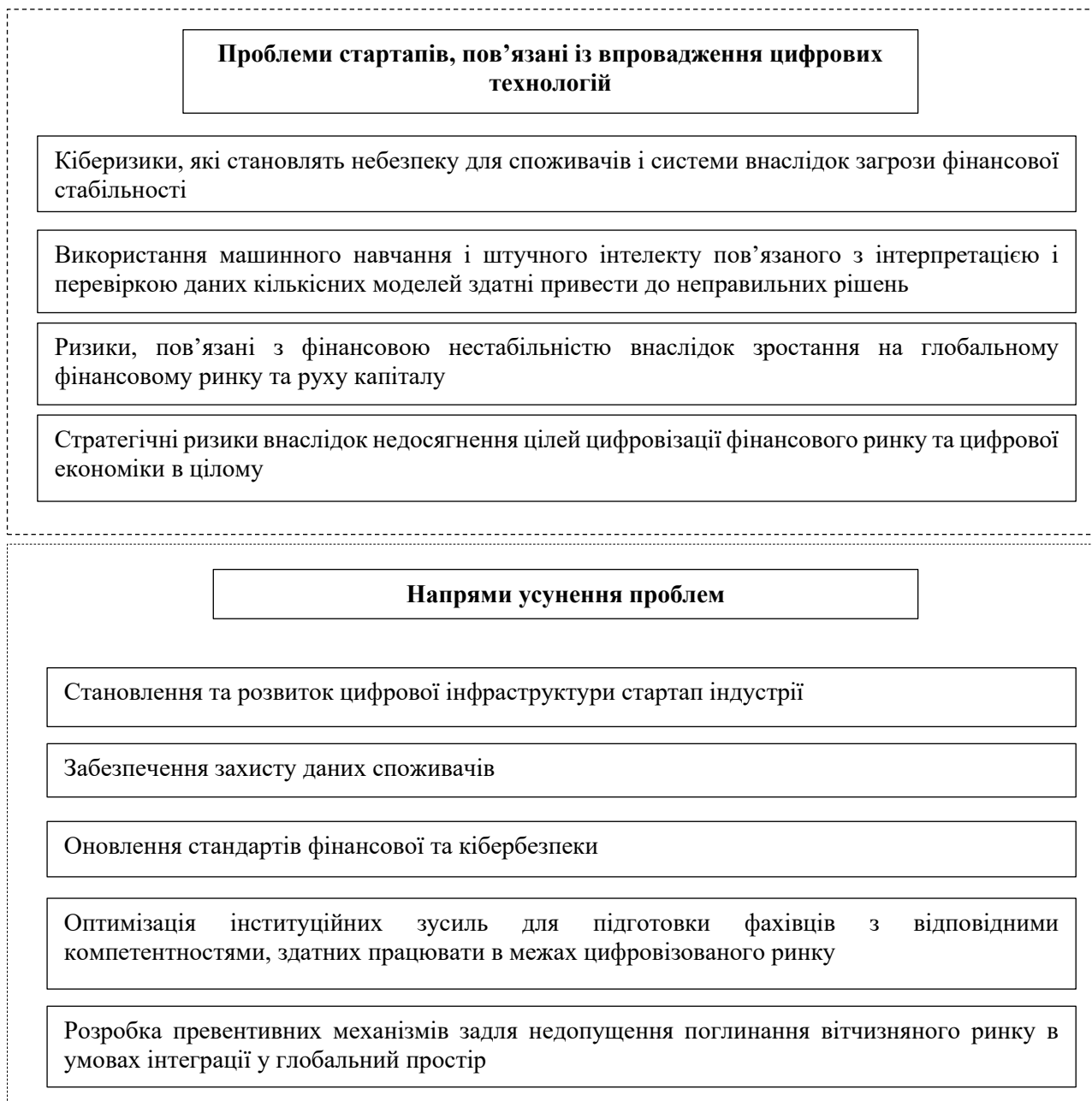


Рисунок 3.3 Проблеми адаптації стартап проектів на ринку України в умовах цифровізації та інтеграції у світовий фінансовий простір

Джерело: сформовано автором на основі [17].

При цьому основними драйверами цього розвитку мають бути:

забезпечення доступності послуг фінансового посередництва на основі ефективної системи верифікації клієнтів;

стимулювання становлення стартап-індустрії на основі розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та ІТ-сфери, що стрімко прогресує упродовж 2015-2023 рр.;

формування цифрової культури у споживачів, а також у бізнесу в частині формування розуміння переваг від його переходу в онлайн та зростання рівня фінансової інклюзії (e-commerce для бізнесу, адміністративні й інші фінансові послуги для громадян через додатки тощо);

зростання рівня інвестицій у розвиток стартап проектів як основи модернізації елементів архітектури фінансового ринку та формування принципово нових його сегментів в Україні;

стимулювання підвищення ефективності роботи й зростання якості послуг фінансових посередників на ринку.

Важливим є концептуальне розуміння того, що подальший розвиток стартап проектів в Україні все більше буде залежати від впровадження новітніх технологій в межах цифрової економіки, які впливатимуть на кожен сегмент ринку. Таке розуміння сьогодні формується на рівні органів державної влади України, результатом чого є конкретні програми й стратегії розвитку, зокрема згадані вище.

У свою чергу ефективне функціонування та динамічний розвиток стартап індустрії із адаптованою до вимог сьогодення й базових глобальних трендів архітектурою слугує передумовою забезпечення стійкості економічного зростання країни. Адже впровадження цифрових технологій на фінансовому ринку має забезпечити ефективність фінансово-підприємницької системи країни та підвищення якості життя громадян.

Особливий акцент при цьому, вважаємо, необхідно зробити на наявність так званих «ефектів перетікання» і синергетичних ефектів, які можуть мати вагоме значення в Україні. Так «ефекти перетікання» можуть проявлятися у тому, що впровадження цифрових технологій одними учасниками ринку «заставляє й

провокує» інших на аналогічні кроки. Відповідно синергія від взаємодії у межах цифровізованого простору «примножує» його ефективність як інституту, порівняно із ринком із традиційною архітектурою.

3.3. Стратегічні перспективи розвитку фінансово-економічної складової стартапу

В даний час існує безліч сучасних систем та різних платформ, які дозволяють розширити горизонти у спробах знайти кошти для фінансування стартап-проектів, а також допомагають виявити помилки, які присутні у наміченому бізнес-проекті. Проте, в основному стартапери націлені на отримання фінансування класичної спрямованості, а саме: державні субсидії, гранти, венчурне інвестування та позикове кредитування.

На даному етапі розвитку системи кредитування стартап-проектів існує безліч сучасних систем та різних платформ, які дозволяють розширити горизонти у спробах пошуку коштів для фінансування бізнес-починань, але особлива увага в даному дослідженні нами відводиться позикового кредитування, тому що, з одного боку, це найлегший спосіб отримання грошових коштів, з іншого боку, якщо ідея виявилася не привабливою, то організатору бізнесу доведеться виплачувати кредит із власних коштів.

Кредит є дуже популярним способом фінансування стартапів. Причина його популярності, однак, не в тому, що він найефективніший або найвигідніший, а в тому, що банківський кредит найчастіше є єдиним способом отримати достатню для розвитку бізнес-ідеї суму коштів. Банки видають кредити під суттєву заставу, що підлягає адекватній оцінці, наприклад, нерухомість. Існує і беззаставне кредитування, але тут, швидше за все всього, відсоток за кредитом буде вищим. Вітчизняні банки хоч і кредитують бізнес, практично завжди вимагають укладання договору поруки, тобто, якщо відбувається банкрутство, власник бізнесу продовжує відповідати за його боргами [6].

Відомо, що, починаючи з 2017 року в нашій країні акцент робився на вдосконалення системи управління інноваційною діяльністю, створення нових

структур управління та проектно-експериментальної тематики, впроваджувалися сучасні методи та інструменти управління. Зокрема, створено 5 інноваційних центрів, 6 венчурних фондів, 10 технопарків, 4 інноваційних інкубатора, що працюють у безпосередній взаємодії з окремим міністерством та його регіональними управліннями.

Все це пов'язано з тим, що були належним чином реалізовані організаційно-економічні важелі розвитку галузі та впроваджено нові методи фінансування. Зокрема, поряд з фундаментальними, практичними та інноваційними типами проектів фінансування наукових наук досліджень він також включає в себе стартап-проекти нового типу.

Підтримка стартапів є комплексним процесом, реалізація якого включає:

- збільшення інвестування з боку держави, зокрема грантового (через Український фонд стартапів тощо), та, як наслідок, забезпечення розвитку стартап індустрії на території країни, оптимізація оподаткування працівників ІТ галузі;
- підтримку соціальних проектів, які мають інноваційний характер;
- розвиток підприємницької культури й ділового мислення, адекватного вимогам формування цифрового суспільства;
- посилення захисту інтелектуальної власності, гармонізація законодавства у цій сфері з європейським у контексті інтеграції у ЄС;
- розробку законопроектів, які сприятимуть розвитку інноваційного підприємництва, впорядкуванню функціонування ринку віртуальних активів та фінтех ринку в Україні;
- стимулювання інформаційно-консультаційної роботи в частині покращення можливостей участі українських новаторів в міжнародних програмах й проектах, пітчах стартапів, програм акселерації та інкубації тощо.

Наразі, спостерігається потреба у пошуку шляхів післявоєнного відновлення національної економіки зумовлює потребу у проривних технологіях, сучасних рішеннях у бізнесі в частині реалізації проектів, менеджменту й маркетингу.

При цьому головною проблемою, яку необхідно вирішувати, в Україні є дефіцит доступних фінансових ресурсів, без яких жоден стартап не запрацює. З точки зору банків досить ризиковано вкладати кошти у стартап-проекти, які характеризуються високим рівнем ризиків. Перешкодою для стартаперів є високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави.

Зауважимо, що у 2019 році був утворений Український фонд стартапів, що було пов'язано із зусиллями держави в частині розвитку стартап-культури та створення можливостей для грантового фінансування стартапів. Упродовж перших років своєї роботи Фонд, на наш погляд, функціонував доволі успішно, зокрема уже вдалось одержати гранти креативним проектам, які динамічно розвиваються й масштабуються. Втім на даному етапі держави недостатньо зацікавлена в сучасних інноваційних проектах і тому молоді компанії започатковують свою співпрацю з іноземними інвесторами. Відповідно, саме вони надають допомогу, часто претендують на частку в капіталі майбутньої фірми, звичайно ж підвищуючи і рівень конкурентоспроможності відповідних стартапів.

Відтак, можна виокремити такі подальші інструменти удосконалення фінансової складової стартап проектів:

1. Платформи для запуску стартапів. Для підприємців-початківців є спеціальні платформи, на яких можна знайти інформацію, дослідження й допомогу, зокрема фінансову, для запуску нового проекту. На даних платформах можна спілкуватися з інвесторами. Наприклад, Startups.co пропонує зручний канал порад ефективного пошуку інвесторів.

2. Залучення ресурсів бізнес-ангелів. При цьому такі суб'єкти не просто інвестують, а й ретельно відстежують розвиток стартапу, дають рекомендації. Бізнес-ангели можуть також ділитися контактами та вводити у ділове коло. Пошук такого інвестора можна розпочати на платформах Funded.com, Angel Capital Association, Angel Investment Network. Дані платформи представляють тисячі інвесторів та опис типів інвестицій.

3. Краудфандингові платформи сприяють пошуку найнесподіванішого, нестандартного інвестора: від широкого інтернет-загалу до філантропів, втім

зазвичай кошти, які можна залучити на цих платформах незначні. Кожна краудфандингова платформа має власну специфіку і може орієнтуватись на розвиток проектів у різних сферах.

4. Бізнес-інкубатори і акселератори зазвичай виявляють бажання брати активну участь у реалізації ідей, зацікавлені перетворити їх на життєздатну бізнес-модель, готові надати для цього кошти або просто менторство чи консалтингові послуги, що часто не менш важливо. Інкубатори й акселератори можуть запропонувати приміщення для роботи у власному офісі.

5. Соцмережі професіоналів. У соціальній мережі LinkedIn теж можна знайти інвесторів, є й інші професійні мережі, де можна перетнутися з потенційними інвесторами у своїй індустрії. Ці сайти готові навіть сконтактувати з інвесторами інших країн, які хочуть включитися до глобального бізнес-простору, наприклад, EFactor, Xing, Plaxo, Startup Nation, Cofoundr і Meetup.

6. Ринок прямих інвестицій. Обсяг таких інвестицій може бути від декількох тисяч до мільйонів, що залежить від потенціалу стартапу. Такі компанії ставлять перед собою ціль: продати свою частку за декілька років після інвестування й таким чином отримати прибуток від розвитку стартапу.

7. Платформи онлайн-кредитування. Стартапу значно легше залучити кошти з альтернативних фондів, втім їх обсяги як правило незначні порівняно із можливостями банків. Це можуть бути нетрадиційні фонди, великі інвестори, різні онлайн-платформи, які готові допомогти малому бізнесу й отримати прибуток.

8. Ведення маркетингу самостійно. Це дасть можливість як економити, так і привернути увагу інвесторів, оскільки інколи важливе позиціонування на особистому сайті, у соцмережах, у гостьових постах, у авторитетних блогах, у традиційних медіа.

Враховуючи зазначене, що з-поміж ключових завдань для України та власне інструментів фінансового стимулювання стартап-індустрії для післявоєнної модернізації економіки України можна виділити (рисунок 3.4):

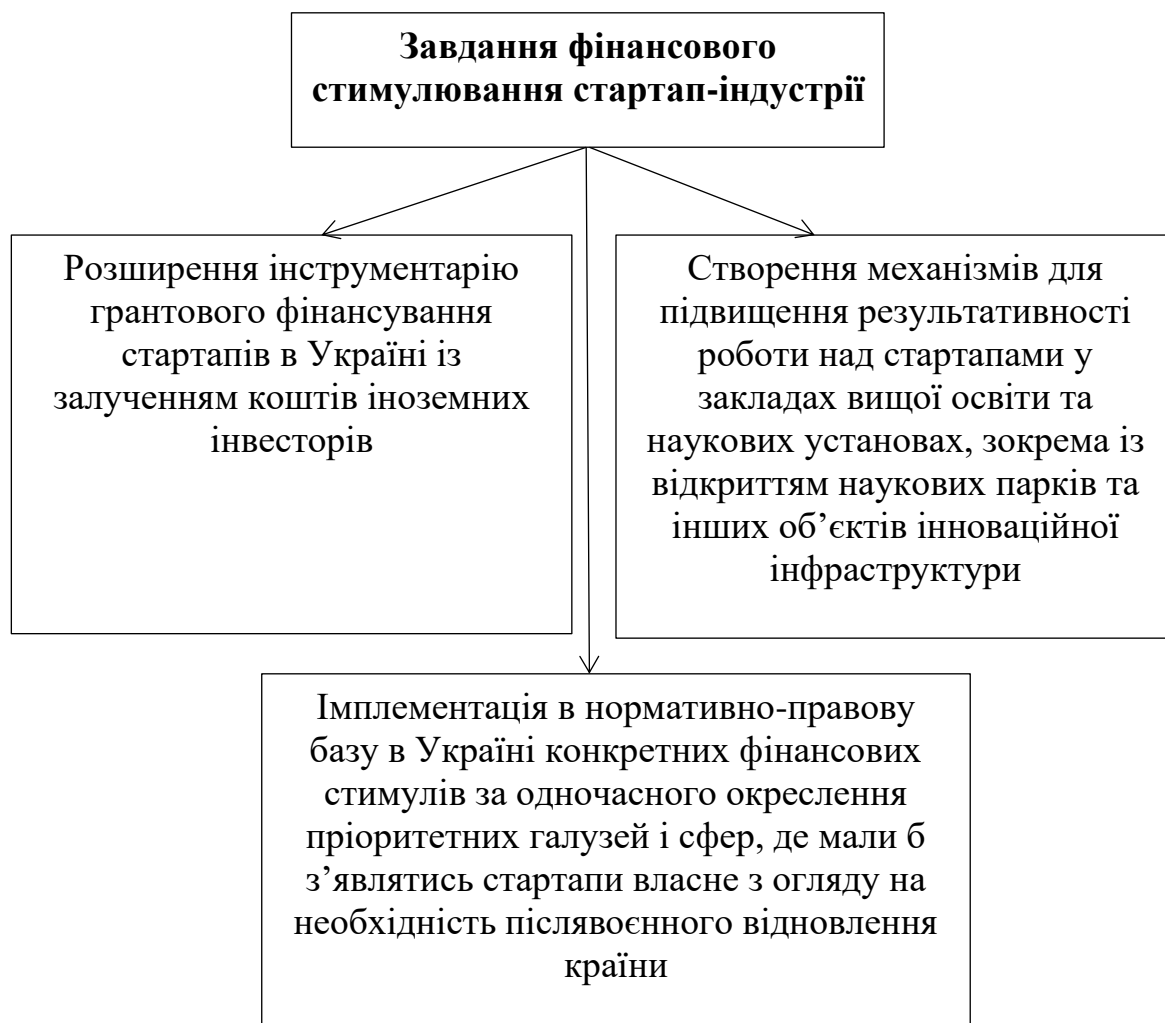


Рисунок 3.4 Завдання фінансового стимулювання стартап-індустрії

Джерело: сформовано автором на основі [37].

Для розвитку стартап екосистеми в Україні на національному рівні необхідна зважена та ефективна державна підтримка, як інституційна так і фінансова, інноваційних ініціатив та креативного підприємництва за такими напрямками:

- a) створення системи гарантій та страхування інвестицій;
- b) впорядкування діяльності та ведення державного реєстру структур, які працюють у сфері венчурного інвестування;
- c) організація системи підготовки фахівців нового зразка, здатних працювати у сучасному цифровізованому суспільстві;
- d) забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та створення сприятливих умов для того, щоб вітчизняні розробки патентувались в Україні, а не продавались іноземним компаніям;

e) удосконалення нормативно-правової бази, яка б регламентувала відносини у сфері інвестування в інноваційні проєкти та стартапи;

f) налагодження співпраці й інтеграції у межах трикутника: освіта бізнес держава в частині сприяння комерціалізації науково-технічних розробок у межах реалізації стартапів;

g) сприяння розвитку ІТ галузі як основи фінтех стартапів, формування обґрунтованих підходів до спрощення оподаткування у сфері ІТ, в контексті реалізації ініціатив щодо виділення окремої групи платників єдиного податку та інших заходів задля недопущення еміграції ІТ фахівців, зокрема в Польщу;

h) напрацювання інструментів державної фінансової підтримки стартапів в Україні в частині грантового фінансування, менторства, програм акселерації та інкубації нових проєктів;

i) розвиток цифрових компетентностей громадян як основи формування цифрової культури у суспільстві, стартап ментальності та креативності у довготривалій перспективі.

Особливу увагу слід приділити зокрема економіко-технологічним факторам. В цьому випадку необхідно враховувати технології, що з'являються, фінансовий резерв і відповідну матеріально-технічну базу, виробничі потужності в економічній та соціальній інфраструктурі. Зважаючи на ці фактори, їх альтернативне використання впливає на інноваційну діяльність організації. Якщо ми побачимо зворотну ситуацію, то такі фактори, як відсутність джерел фінансування інновацій, брак виробництва та відсутність виробничих потужностей, можуть уповільнити і навіть призупинити інноваційний процес.

ВИСНОВКИ

Перехід економік до цифрової ери визначає появу типу підприємництва, заснованого на факторах і особливостях, які значно відрізняються від усталених правил гри. Ці зміни розкривають низку можливостей для тих фірм, які зможуть адаптуватися до нових параметрів і функцій, пов'язаних із поширенням цифрових технологій. Цей внесок підкреслює певну динаміку, яку слід враховувати політикам, які прагнуть, з одного боку, сприяти появі значної кількості стартапів, що працюють у цифровій сфері, а з іншого боку, сприяти процесу зростання стартапів у масштабування. Через соціальні та економічні проблеми багатьох західних регіонів цей останній аспект є ще більш важливим [16].

Стартапи в цифрову епоху є основними засобами, за допомогою яких цифрові технології перетворюються на економічні та соціальні вигоди. Ці фірми також з більшою ймовірністю стануть компаніями швидкого зростання, тобто масштабними. З огляду на їхні особливі характеристики, цифрові фірми по-різному реагують на умови підприємницької екосистеми, ніж фірми традиційної та низькотехнологічної діяльності.

Тож, у першому розділі кваліфікаційної роботи було описано сутність цифрової трансформації бізнес-процесів та її ознаки; охарактеризовано новітні цифрові платформи для бізнес-середовища; визначено сутність цифрової трансформації фінансового ринку та роль фінансових технологій у новому сценарії сучасного бізнесу.

У другому розділі було проаналізовано цифрові трансформації фінансового посередництва; наведено видову класифікацію фінансових посередників та їх роль в реалізації стартап проектів; визначено принципи управління стартап проектами у глобальній цифровій фінансовій мережі.

Протягом останніх років український ринок стартапів демонструє позитивну динаміку за кількістю працюючих стартапів, обсягами залучених венчурних інвестицій та екзитів і, врешті решт, зростанням загальної економічної цінності самих стартапів. Успіхи української індустрії стартапів нерозривно пов'язані зі

становленням екосистеми стартапів. Подібно до більшості екосистем Центральної та Східної Європи, українська екосистема стартапів розвивається інтенсивно.

У третьому розділі роботи було досліджено проблеми впровадження фінансово-економічних стратегій стартапів; визначено перспективи розвитку стартап проектів з використанням цифрових платформ; визначено стратегічні перспективи розвитку фінансово-економічної складової стартапу.

Формування інфраструктурного забезпечення стартапів в Україні характеризується позитивними трендами, хоча і не забезпечує в повній мірі потреби зростаючої екосистеми стартапів.

Водночас, за класифікацією Startup Genome все ще знаходиться на етапі активації. Такі екосистеми об'єднують відносно невелику кількість стартапів, мають незначний власний досвід у розвитку стартапів і потерпають від браку фінансових та матеріально-технічних ресурсів, що загрожує відтоку перспективних стартапів до більш зрілих екосистем світу.

Проаналізувавши сутність стартапів як проектів та можливості накопичення інвестицій, можна зробити такі висновки щодо поточної ситуації в Україні.

Перш за все, слід зазначити, що державна підтримка цього сектора в Україні відсутня. Тобто немає політики, яка б сприяла та сприяла розвитку стартап-проектів, тому багато українців приєднуються до світових платформ та переносять бізнес в інші країни. Це явище можна назвати «бізнес-міграцією» і, відповідно, вилученням людського капіталу з країни, що може спровокувати фізичний. Як наслідок бездіяльності державного сектору, Україна не має інфраструктури для сприяння запуску проектів.

Таким чином, післявоєнна модернізація економіки України неможлива без застосування проектного підходу задля підвищення ефективності і прозорості відбору стартапів та розвитку високого рівня стартап-культури. При цьому важливу роль повинні відігравати провідні університети держави у контексті інтеграції в межах тріади наука-бізнес-державна, що у перспективі має дати змогу побудувати унікальну стартап-екосистему в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акименко Н. В. Банківська система в умовах цифрової економіки / Н. В. Акименко, Н. С. Мамонтенко // Бізнес Інформ. – 2021. – № 5. – С. 333–338.
2. Благун І. І. Необанки як нова бізнес-модель фінансового посередництва / І. І. Благун // Причорноморські економічні студії. – 2019. – Вип. 45. – С. 134–139.
3. Бондаренко О. С. Тенденції функціонування фінансового ринку в економіці України. Інвестиції: практика та досвід. 2018. Вип.15. С. 5-9.
4. Борисюк О.В. Нові продукти фінансового ринку в умовах цифрової економіки. Розвиток фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах динамічного зовнішнього середовища : матеріали Інтернет-конф., м. Житомир, 15 листопада 2018 р. Житомир, 2018. С. 82–83.
5. Бублик Є. О. Структурно-функціональна деформація фінансового сектора в економіці України / Є. О. Бублик // Економіка і прогнозування. – 2018. – № 2. – С. 48–61.
6. Венгуренко Т. Г. Роль фінансового посередництва в розвитку економіки України / Т. Г. Венгуренко, Р. С. Мальчевська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 2(2). – С. 87–90.
7. Ганаш Л. М., Приведа Р. Б., Дорош О. І., Пліш І. В. Розвиток start-up проектів. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право». 2019. № 12/01. С.19-23
8. Гірченко Т. Д., Чмерук Г. Г., Семенюк І. М. Шляхи модернізації цифрової економіки. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 41. С. 25-30
9. Горбачук В., Гавриленко С., Голоцуков Г., Ніколенко Д. Економіка інтернет-застосунків і цифрового контенту. The role of technology in the socioeconomic development of the post-quarantine world / М. Gavron-Lapuszek, А. Karpenko (eds.). Katowice : Katowice School of Technology, 2020. P. 81–88.
10. Горбачук В. На порозі Четвертої промислової революції. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 8. С. 216–220.

11. Гудзь О. Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів в управлінні підприємством. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 2(24). С. 4–12.
12. Гулей А. І. Цифрова трансформація вітчизняного банківського середовища в умовах розвитку фінтех-екосистеми / А. І. Гулей, С. А. Гулей // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Т. 4., № 1. – С. 6–15.
13. Данкеєва, О. М. Бізнес-модель як передумова реалізації стартап-проекту / О. М. Данкеєва, К. Т. Воловідник, М. Ю. Круглікова // Інфраструктура ринку. – 2021. – № 51. – С. 113-119.
14. Джурук Н. І. Класифікація фінансових посередників та їх роль на фінансових ринках / Н. І. Джурук // Економіка, управління та адміністрування. – 2020. – № 2. – С. 121–125.
15. Демчишак Н., Радик В. Розвиток цифрової інфраструктури та блокчейн технологій в Україні. Інновацій на економіка. 2020. № 3—4. С. 188—194.
16. Демчишак Н., Глутковський М. Розвиток цифрової економіки в Україні: концептуальні основи, пріоритети та роль інновацій. Інноваційна економіка. 2020. № 5-6. С. 43-48.
17. Драгунов, Д. М. Фінансові інструменти стратегічного розвитку сфери охорони здоров'я в умовах цифрової економіки : дис. ... д-ра філософії : 072 / Д. М. Драгунов. - Чернігів, 2021. - 272 с.
18. Завербний А. С. Пандемія як каталізатор цифровізації банківської системи в Україні / А. С. Завербний, Н. Р. Сокульський // Інвестиції: практика та досвід. – 2021. – № 2. – С. 6–9.
19. Касич А.О., Джура А.М. Стартапи як форма підприємницької діяльності: поняття, значення, зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 2. С. 21—24.
20. Кібік О. М. Стартап-індустрія в системі розвитку економіки країни / О. М. Кібік, В. О. Котлубай // Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ХХІ століття» (до 25-річчя Національного університету «Одеська юридична академія» та 175-річчя Одеської школи права) : у 2 т. : матеріали

Міжнар.наук.-практ. конф. (м. Одеса, 17 червня 2022 р.) / за загальною редакцією С. В. Ківалова. – Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. – Т. 1. – С. 485-488.

21. Краус К. М., Краус, Н. М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. Інтелект ХХІ століття, 1. 2018. С. 211–214.

22. Ляшенко В. І., Вишневецький О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія. Київ, 2018. 252 с.

23. Левковець О. М. Інноваційний консалтинг у контексті цифрової парадигми. Економічна теорія та право. 2021. №4 (47). С. 69-95

24. Матвейчук Л.О. Цифрова економіка: теоретичні аспекти. Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 4 (40). С. 116—127.

25. Медведовський Д. Г. Цифрові фінанси: тенденції розвитку краудфандингових платформ. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 24. С. 125–128.

26. Остапчук О. Суть та тенденції зміни фінансового менеджменту в умовах посиленої цифровізації економіки / О. Остапчук, О. Баксалова, І. Бабій // *Modeling the development of the economic systems*. – 2022. – № 2. – Р. 167-172.

27. Пантелєєва Н.М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. Приазовський економічний вісник. 2017. Вип. 3. С. 68-73.

28. Піжук О. І. Цифрова трансформація економіки України: обмеження та можливості : монографія / О. І. Піжук; Ун-т ДФС України. Ірпінь, 2020. 504 с.

29. Подольчак Н. Ю., Карковська В. Я., Левицька Я. В. Екосистеми розвитку стартапів як принцип здійснення державної інноваційної політики. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 8. С. 82–87.

30. Попович Д.В., Назар Н.В" Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. Молодий вчений. 2018. № 10 (2). С. 873—876.

31. Плікус І. Й. Цифрова економіка: ключові тренди в світі та перспективи для України. Молодий вчений. 2019. № 12. С. 470-476.

32. Ревак І.О. Особливості формування безпечного кіберпростору в умовах розвитку цифрової економіки / Ревак І.О., Грень Р.Т. // Ефективна економіка. - 2021. - № 3-4. - С. 164-169.
33. Саліхова О.Б., Курченко О.О. Створення статистичного підґрунтя для оцінки особливостей інноваційних стартапів України. Статистика України. 2016. № 1. С. 18—21.
34. Становлення інноваційної екосистеми для стартапів: ключові складові успіху. URL: <https://eufordigital.eu/uk/innovation-ecosystems-for-start-ups-highlighting-the-key-ingredients-for-success/>
35. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/develop-strategy/fintech2025>
36. Тарасюк М.В., Кощев О.О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2017. Вип. 131. С. 94—110.
37. Худолій Ю. С., Халевіна М. О. Фінтехнології в банківському бізнесі: реалії та перспективи. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2021-1_0-pages-134_142.pdf
38. Набір даних «Kickstarter Projects». URL: <https://www.kaggle.com/datasets/ulrikthygpedersen/kickstarter-projects/download?datasetVersionNumber=1>
39. Ding, C.; Liu, C.; Zheng, C.; Li, F. Digital Economy, Technological Innovation and High-Quality Economic Development: Based on Spatial Effect and Mediation Effect. *Sustainability* 2022, *14*, 216.
40. Gao, M., & Huang, J. (2020). “Informing the market: The effect of modern information technologies on information production.” *Review of Financial Studies*, *33*(4), pp. 1367-1411.
41. Gorbachuk, Vasyl & Lyudmyla, Batih & Symonov, Denys. (2021). Innovative behavior in digital markets. Digital economy as a factor of economic growth of the state. Publisher: Zaporizhzhya: Classical Private University; Kherson: Helvetica pp. 219-238

42. Gorbachuk V., Gavrilenko S., Golotsukov G., Nikolenko D. To digital technologies of patent processing for development of critical products. *Information and Digital Technologies 2021* (June 22–24, 2021, Zilina, Slovakia). 2021. P. 131–141.
43. Gupta Sunil. *Priving Digital Strategy: A Guide to Reimagining Your Business*. Cambridge: Harvard Business School Press, 2018. 310 p.
44. Luca Cacciolatti, Ainurul Rosli, José L. Ruiz-Alba, Jane Chang, Strategic alliances and firm performance in startups with a social mission, *Journal of Business Research*, Volume 106, 2020, Pages 106-117,
45. Lorena Espina-Romero, Jesús Guerrero-Alcedo, José Gregorio Noroño Sánchez, Angélica Ochoa-Díaz, What Are the Topics That Business Ecosystems Navigate? Updating of Scientific Activity and Future Research Agenda, *Sustainability*, 10.3390/su142316224, 14, 23, (16224), (2022).
46. Omarini, Anna (2017): *The Digital Transformation in Banking and The Role of FinTechs in the New Financial Intermediation Scenario*. Published in: *International Journal of Finance, Economics and Trade (IJFET)* , Vol. 1, No. 1 (22 October 2017): pp. 1-6.
47. Petralia, K., Philippon, T., Rice, T., & Veron, N. (2019). “Banking disrupted. Financial intermediation in an era of transformational technology”, *Geneva Report on the World Economy*, 22.
48. Pierri, N. and Timmer, Y. (2020), “Tech in fin before fintech: Blessing or curse for financial stability?”, *IMF Working Paper*, WP20/14.
49. Stulz, R. M. (2019), “Fintech, bigtech, and the future of banks”, *Journal of Applied Corporate Finance*, No 31(4), pp. 86-97.
50. Zhou Z, Liu W, Cheng P, Li Z. The Impact of the Digital Economy on Enterprise Sustainable Development and Its Spatial-Temporal Evolution: An Empirical Analysis Based on Urban Panel Data in China. *Sustainability*. 2022; 14(19):11948. <https://doi.org/10.3390/su141911948>